

Lo sviluppo di nuovi prodotti nel bilancio di esercizio: un inquadramento teorico

Dott. FABIO MAGNACCA

ABSTRACT: (NEW PRODUCT DEVELOPMENT IN THE FINANCIAL STATEMENTS: A THEORETICAL FRAMEWORK) –

This paper examines the informative and usage power of financial statements regarding on-going corporate projects on new product development. Despite the importance of new product development in contemporary business environments, financial statements in the context of product innovation appear to be underexplored in existing literature. Starting from this evidence, as well as concerns about the capability of financial statements to reflect a firm's value drivers and investors' complaints about the lack of sufficient disclosure on research and development activities, the aim of this paper is to investigate, from a theoretical viewpoint, the possibilities, limits and potentialities of financial statements in the context of new product development. To this end, this paper, firstly, compares and comprehensively synthesises the current provisions of national (OIC 24) and international (IAS 38) accounting standards relevant to new product development. Secondly, the current accounting discipline is examined using the framework of the cost deferral model and the revenue anticipation model as a lens of analysis. As a result of the application of this original approach to the study of the new product development phenomenon's interconnections with financial statements, the paper sheds light on what, in theory, the financial statements can tell or cannot tell about on-going corporate new product development projects, or about the potential of using the financial statements to support decision-making and new product development governance. The study's originality lies in the fact that, through an innovative approach, it offers a theoretical framework of reference to gain an understanding of the interaction between new product development and financial statements. On the managerial side, this framework allows for a better understanding of the meaning of financial statements' data on new product development while generating an awareness of the possibilities, limits and potentialities of financial statements' usage in the context of product innovation. On the research side, it contributes to the existing literature while offering new insights and proposing new directions for future studies.

KEYWORDS: *new product development, financial statements, cost deferral model and revenue anticipation model*
DOI 10.17408/RIREAFM 091011122023 - ISSN1593-9154

1. Introduzione

Lo sviluppo di nuovi prodotti è l'insieme di attività che un'azienda pone in essere per realizzare un nuovo prodotto e venderlo sul mercato; esso costituisce quella specifica manifestazione del fenomeno aziendale (GIANNESI, 1979; GONNELLA, 2004) che a partire da nuove opportunità imprenditoriali e idee più o meno originali, sulla base dello stato delle conoscenze rese disponibili dall'avanzamento delle attività di ricerca di base e applicata (PUDDU, 1980; GIUNTA, 1988), si realizza in processi di sviluppo e nuove forme di prodotto con il potenziale di futura commercializzazione e redditività per l'azienda.

Lo sviluppo di nuovi prodotti è considerato alla stregua di una delle imprese più rischiose ma anche più importanti per la vita di un'entità aziendale (COOPER, 1993). Il rischio deriva dall'evidenza che gli investimenti in attività di sviluppo, sia in termini monetari, sia in termini di tempo, sono normalmente investimenti molto ingenti, i cui esiti, in quanto a spendibilità sul mercato e soprattutto all'aumentare del grado di novità intrinseco all'iniziativa di sviluppo, sono tuttavia molto incerti. Ne è testimone un tasso generalmente elevato di insuccesso delle iniziative di sviluppo di nuovi prodotti intraprese dalle aziende (COOPER, 2019). Pertanto, la probabilità di queste ultime di incorrere in perdite finanziarie, anche gravi, a seguito di iniziative di sviluppo non è un caso così avverso. L'importanza è dettata dal ruolo centrale e strategico che lo sviluppo di nuovi prodotti

ricopre sempre più nei mercati competitivi odierni. In contesti attuali di sempre più rapido cambiamento sottoposti a shock di varia natura e, di solito, caratterizzati da livelli di complessità sempre crescenti, l'innovazione di prodotto è una scelta sempre più apprezzata dalle aziende quale volano di una crescita sostenibile (MCNALLY et al., 2011), resiliente (ALBERTI et al., 2018), orientata al lungo termine (HEMPELMANN E ENGELEN, 2015) e chiave per lo sviluppo ed il mantenimento di un vantaggio competitivo a carattere durevole (MARKHAM et al., 2010).

A conferma della centralità dello sviluppo di nuovi prodotti nell'economia delle aziende, una recente indagine (ISTAT, 2021; ISTAT, 2022) ha rilevato una marcata crescita della spesa in attività di sviluppo anche nel contesto delle piccole e medie imprese. Questo dimostra che nonostante l'elevata rischiosità specifica delle azioni di sviluppo di nuovi prodotti, in tempi recenti e soprattutto nel settore del manifatturiero che rimane il più rilevante per questa tipologia di investimenti, anche le imprese di più piccole dimensioni stanno affiancando le grandi imprese con disegni strategici dove la rilevanza dello sviluppo di nuovi prodotti acquista posizioni sempre più di rilievo.

Lo sviluppo di nuovi prodotti appare in definitiva essere una variabile strategica per la competitività delle imprese, e con queste, dei sistemi economici complessivamente considerati. Permette di incorporare elevati e innovativi contenuti di conoscenza nella produzione di beni (e servizi), con significativi impatti positivi sui risultati economici complessivi (ISTAT, 2021).

Data la rilevanza del fenomeno in oggetto, gli studi economico-aziendali ed in particolare le ricerche sulla contabilità direzionale si sono a lungo dedicati al ruolo e alle funzioni di supporto che i metodi e gli strumenti di *management accounting* svolgono per le aziende, e più in particolare, per le persone coinvolte in attività di sviluppo di nuovi prodotti (MAGNACCA e GIANNETTI, 2023).

Il bilancio però, sia come strumento di comunicazione verso l'esterno, sia come strumento di controllo di gestione all'interno (GIUNTA e PISANI, 2016), con specifico riferimento al fenomeno dello sviluppo di nuovi prodotti non ha ricevuto l'attenzione che invece uno strumento tanto importante e centrale nella vita di un'azienda avrebbe dovuto ricevere. Ci sono studi sulla capitalizzazione dei costi nell'economia dell'azienda (e.g. MADONNA, 2004), sulle diverse possibilità e alternative pratiche di trattamento contabile degli *asset* intangibili (e.g. BARKER et al., 2022), sul trattamento contabile dei costi di sviluppo secondo la normativa attuale (e.g. CIAMPAGLIA, 2021; BERNINI et al., 2022; QUAGLI, 2023), ma, almeno a conoscenza di chi scrive, non ci sono ricerche specifiche che pongano al centro l'esame delle potenzialità e dei limiti del bilancio di esercizio quale strumento di rilevazione, rappresentazione e gestione del fenomeno dello sviluppo di nuovi prodotti in azienda.

Motivato da questa evidenza, oltre che da ulteriori evidenze relative, da un lato, alla preoccupazione che i bilanci non sempre siano effettivamente in grado di riflettere i *driver* di creazione di valore di un'azienda (e.g. LEV e GU, 2016), dall'altro lato, ai reclami da parte di investitori e del mercato per una maggiore *disclosure* sulle attività di ricerca e sviluppo (MAZZI et al., 2019; MAZZI et al., 2022), l'articolo si pone l'obiettivo di indagare e approfondire, attraverso un inquadramento di natura teorica, il bilancio di esercizio nel contesto dello sviluppo di nuovi prodotti. A tal fine, proponendo una prospettiva di osservazione nuova e diversa rispetto agli studi sullo sviluppo di nuovi prodotti esistenti, sarà utilizzato lo schema teorico che riconosce la logica del rinvio dei costi e la logica dell'anticipazione dei ricavi (CAPALDO, 1998) quali due estremi di un possibile spazio di

utilizzo del bilancio di esercizio. Entro questi due estremi si tenterà dunque di inquadrare lo sviluppo di nuovi prodotti, esaminando possibilità, limiti e potenzialità dello strumento contabile nel contesto dell'innovazione di prodotto.

Nella parte restante dell'articolo, dapprima si ripercorrerà la disciplina contabile di interesse attualmente vigente, definendo così la base di partenza per l'analisi del fenomeno oggetto di studio. Successivamente saranno introdotte le logiche del rinvio dei costi e dell'anticipazione dei ricavi alla formazione del bilancio di esercizio. Da ultimo, partendo dall'attuale disciplina contabile e applicando le logiche introdotte al caso dello sviluppo di nuovi prodotti, saranno esaminati le possibilità, i limiti e le potenzialità del bilancio nel contesto dell'innovazione di prodotto definendo, in tal modo, un possibile quadro teorico di riferimento per lo sviluppo di nuovi prodotti nel bilancio di esercizio.

2. Lo sviluppo di nuovi prodotti nei principi contabili

Le attività di sviluppo di nuovi prodotti rientrano nell'ambito di applicazione dei principi contabili che disciplinano le immobilizzazioni immateriali. Si tratta del principio contabile nazionale OIC 24 e del principio contabile internazionale IAS 38.

2.1 Lo sviluppo di nuovi prodotti in Italia: la disciplina OIC 24

In base al principio contabile OIC 24^①, le immobilizzazioni immateriali sono attività caratterizzate dalla mancanza di tangibilità. Esse originano dall'impiego di risorse che non esauriscono la loro utilità in un solo periodo e da cui derivano benefici economici attesi lungo un arco temporale di più esercizi.

Lo sviluppo di nuovi prodotti, definito dal principio contabile in esame come l'applicazione dei risultati della ricerca di base o di altre conoscenze possedute o acquisite in un piano o in un progetto finalizzato a concepire, costruire e testare prodotti nuovi o migliorati prima dell'inizio della produzione commerciale, si configura proprio come attività di impiego di risorse finalizzata ad ottenere benefici economici che si riverseranno sull'azienda negli anni a venire.

Si tratta dunque di immobilizzazioni immateriali o, se si preferisce, di patrimonio intangibile, che il principio contabile qualifica come oneri pluriennali.

La rilevazione a bilancio dei costi associati ad un'iniziativa di sviluppo di nuovi prodotti^② è però tutt'altro che priva di vincoli. La capitalizzazione nell'attivo dello Stato patrimoniale dei costi di sviluppo è possibile se rispetta le condizioni che seguono:

- deve trattarsi di costi attribuibili a un prodotto chiaramente definito;

^① Principio dal titolo "Immobilizzazioni immateriali" emanato dall'Organismo Italiano di Contabilità (OIC) e da ultimo aggiornato nel 2022.

^② Questi includono: costi relativi al personale impegnato nelle attività di sviluppo, costi relativi a materiali e servizi, ammortamenti delle immobilizzazioni materiali nella misura in cui tali beni sono impegnati nelle attività di sviluppo, costi indiretti – esclusi i costi generali e amministrativi – riferibili alle attività di sviluppo, eventuali altri costi se riferibili a beni impiegati nelle attività di sviluppo e nella misura di effettivo impiego in tali attività ("I costi di sviluppo capitalizzati nell'attivo patrimoniale sono composti: dagli stipendi, i salari e gli altri costi relativi al personale impegnato nell'attività di sviluppo; dai costi dei materiali e dei servizi impiegati nell'attività di sviluppo; dall'ammortamento di immobili, impianti e macchinari, nella misura in cui tali beni sono impiegati nell'attività di sviluppo; dai costi indiretti, diversi dai costi e dalle spese generali ed amministrativi, relativi all'attività di sviluppo; dagli altri costi, quali ad esempio l'ammortamento di brevetti e licenze, nella misura in cui tali beni sono impiegati nell'attività di sviluppo" (OIC 24, p. 48, pag. 10)).

- tali costi devono essere identificabili e misurabili;
- la direzione aziendale deve essere intenzionata a produrre e commercializzare il nuovo prodotto;
- quest'ultimo deve essere concretamente realizzabile dal punto di vista tecnico e tale realizzabilità deve risultare da una relazione di stima sulla fattibilità tecnica di progetto e da un piano che indichi la disponibilità di risorse per completare lo sviluppo o la possibilità di reperirle;
- deve esistere e deve essere dimostrata attraverso la predisposizione di un apposito piano economico l'utilità pluriennale di impiego delle suddette risorse, dunque, una correlazione oggettiva tra tali risorse e futuri benefici di cui l'azienda potrà disporre e godere;
- l'unità aziendale deve avere prospettive di reddito tali per cui i ricavi che si prevede di realizzare dal nuovo prodotto siano almeno sufficienti a coprire i costi sostenuti per il suo sviluppo, dopo aver dedotto gli altri costi di sviluppo che si stima di dover ancora sostenere e i successivi costi di produzione e di vendita del prodotto.

Per i costi di sviluppo di nuovi prodotti che rispettano tutte le condizioni elencate e sono rilevati nell'attivo di bilancio come oneri pluriennali, il principio contabile prevede l'ammortamento secondo la loro vita utile, ovvero se questa non è stimabile, entro un periodo non superiore a cinque anni.

Fintanto che l'ammortamento non è completato, possono essere distribuiti dividendi solo se residuano riserve disponibili sufficienti a coprire l'ammontare dei costi non ancora ammortizzati.

Nel caso in cui dovessero sussistere indicatori di perdite durevoli di valore, è necessario procedere alla stima del valore recuperabile dei costi capitalizzati e poi procedere con una svalutazione pari alla differenza tra tale valore stimato e il valore netto contabile di bilancio.

La Nota integrativa deve dettagliare la composizione dei costi di sviluppo e deve fornire indicazioni in merito alle ragioni di iscrizione e ai criteri di ammortamento, ossia le motivazioni che attribuiscono a tali voci il carattere della pluriennalità.

2.2 Lo sviluppo di nuovi prodotti oltre i confini nazionali: la disciplina IAS 38

Il principio contabile IAS 38⁽³⁾, in linea con il principio nazionale, riconosce anch'esso l'essenza delle immobilizzazioni immateriali in spese o debiti, in definitiva costi, che l'azienda ha sostenuto nello svolgimento della sua attività e che non si concretizzano immediatamente in output di natura tangibile. Nello specifico lo IAS in questione individua tre condizioni affinché i costi sostenuti nello svolgimento dell'attività aziendale possano essere riconosciuti come elementi costitutivi di un'immobilizzazione immateriale. Si tratta della condizione dell'identificabilità, della condizione del controllo e della condizione dei benefici economici futuri.

Anzitutto, il principio contabile stabilisce che un'attività immateriale è tale se è identificabile, se è cioè separabile dall'unità economica aziendale della quale fa parte ed è

⁽³⁾ Principio dal titolo "Intangible assets" sviluppato dall'*International Accounting Standards Board* (IASB), emanato dall'*International Financial Reporting Standards* (IFRS) *Foundation* e da ultimo aggiornato nel 2014 (oltre che, indirettamente e in modo marginale, da altri principi contabili negli anni successivi).

possibile operare questa separazione distinguendo chiaramente l'attività immateriale oggetto di analisi dal più generale complesso immateriale costituito dall'avviamento.

La seconda condizione attiene al potere di controllo. Per essere definita immobilizzazione immateriale, un'attività deve essere controllabile e il controllo in questo contesto è inteso come potere esclusivo di godere dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa immateriale.

Da ultimo, la condizione dei benefici economici futuri qualifica i costi sostenuti dall'azienda come parte costituente di un bene di natura intangibile quando questi hanno il potenziale di tradursi in futuri ricavi o risparmi di costo o, ancora, altri benefici che l'azienda può ottenere dall'utilizzo dell'attività immateriale.

La rilevazione in bilancio di un'attività immateriale – che avviene inizialmente al costo – è subordinata, prima di tutto, alla conformità del presunto *asset* intangibile con la definizione di immobilizzazione immateriale sopra illustrata; subito dopo, all'osservanza di taluni criteri di rilevazione. Secondo questi criteri un *asset* immateriale è tale e dunque deve essere rilevato in bilancio se i costi ad esso attribuibili sono attendibilmente misurabili e se è probabile che i relativi benefici economici futuri attesi si riverseranno sull'azienda. Il principio raccomanda l'utilizzo di ipotesi ragionevoli e fondate per la stima del flusso dei richiamati benefici economici futuri, privilegiando come base informativa a supporto delle assunzioni formulate dati e informazioni provenienti dall'ambiente esterno.

L'impiego di risorse nello sviluppo di nuovi prodotti costituisce un'*asset* immateriale, nella forma di attività immateriale generata internamente, quando oltre a rispettare le disposizioni generali di rilevazione iniziale di un'attività immateriale in bilancio è conforme ad alcuni ulteriori criteri specifici. In particolare, affinché un'iniziativa di sviluppo di nuovi prodotti possa essere riconosciuta come patrimonio intangibile, devono essere verificate in contemporanea le seguenti condizioni:

- il progetto di sviluppo è tecnicamente fattibile, esiste dunque la possibilità concreta di completare l'opera intrapresa e vendere il nuovo prodotto sul mercato;
- la direzione aziendale intende completare il progetto e vendere sul mercato il nuovo prodotto;
- si è in grado di sfruttare l'attività immateriale, quindi utilizzare e valorizzare quanto è stato concepito e generato fino al momento della rilevazione in bilancio dell'*asset* intangibile e portare avanti l'iniziativa di sviluppo;
- sono chiare le modalità di generazione dei benefici economici futuri attesi e, con queste, è documentata l'esistenza di un mercato per il prodotto delle attività di sviluppo;
- sono disponibili tutte le risorse (tecniche, finanziarie, ecc.) necessarie per il completamento del processo di sviluppo e la successiva commercializzazione del nuovo prodotto e l'inventario di queste risorse è documentato in un piano aziendale, ad esempio in un *business plan*;
- il team di progetto è in grado di monitorare e misurare in modo attendibile, quindi attraverso appropriate pratiche di misurazione e calcolo dei costi, i costi attribuibili all'attività immateriale durante il suo percorso di sviluppo. Si tratta dei costi diretti, degli oneri cioè direttamente attribuibili all'iniziativa di sviluppo, e della quota parte di costi indiretti, escluse le spese generali commerciali e di amministrazione, relativa a fattori produttivi che, seppur non direttamente, hanno contribuito allo stato attuale di avanzamento delle attività di sviluppo di nuovi prodotti.

Per quanto riguarda il trattamento contabile successivo alla rilevazione in bilancio dell'immobilizzazione immateriale associata ad un progetto di sviluppo di nuovi prodotti, lo IAS 38, in linea con la normativa italiana, prevede che il costo di iscrizione iniziale venga diminuito degli ammortamenti e di eventuali svalutazioni. Benché il principio contabile internazionale preveda anche un modello alternativo di trattamento delle immobilizzazioni immateriali più orientato all'emersione di valori di mercato, il cd. "*revaluation model*", è da escludersi la sua applicazione allo sviluppo di nuovi prodotti in quanto essa presuppone l'esistenza di un mercato attivo per il bene immateriale oggetto di valutazione.

In termini di *disclosure*, lo IAS 38 dispone, in generale, che una classe di attività immateriali, cioè un raggruppamento di attività con natura e utilizzo simili, può essere disaggregata in classi più piccole se ciò consente di ottenere informazioni più rilevanti per gli utilizzatori del bilancio. Specificatamente per le attività di ricerca e sviluppo prive dei requisiti di iscrizione tra le immobilizzazioni immateriali, il principio contabile prevede che dal bilancio, e più nello specifico dal Conto economico, risulti l'importo complessivo delle relative spese che hanno in questo caso natura di semplici costi di esercizio.

2.3 Una lettura di sintesi della disciplina contabile e della rappresentazione nel bilancio di esercizio dello sviluppo di nuovi prodotti

Entrambe le discipline contabili, quella nazionale e quella internazionale, riconoscono per le risorse dedicate allo sviluppo di un nuovo prodotto la possibilità di concorrere alla formazione di un'attività immateriale; nello specifico, un onere pluriennale nei bilanci delle aziende che adottano i principi contabili nazionali, un bene intangibile generato interamente nei bilanci delle aziende che adottano i principi contabili internazionali.

Si tratta di costi che un'azienda sostiene per applicare i risultati della ricerca di base e della ricerca applicata e, in generale, altre conoscenze possedute o acquisite, in un piano o in un progetto finalizzato a concepire, sviluppare e testare un prodotto nuovo o migliorato prima dell'inizio della produzione commerciale.

L'eleggibilità dei costi di sviluppo ad *asset* intangibile è, tuttavia, come si è visto, subordinata alla verifica e all'osservanza di precisi criteri di riconoscimento e rilevazione. Questi ultimi, a ben vedere, sono sostanzialmente corrispondenti nelle due discipline. Fatte salve alcune differenze terminologiche e di struttura del principio contabile, superabili attraverso una lettura del testo nazionale e di quello internazionale finalizzata a comprenderne gli elementi fondanti, le due discipline appaiono tra loro allineate. Esse prevedono che le attività di sviluppo di un nuovo prodotto siano rilevate in bilancio sotto forma di costi pluriennali, nell'attivo dello Stato patrimoniale tra le immobilizzazioni immateriali, a condizione che:

- (a) siano chiaramente identificabili e circoscrivibili;
- (b) i costi delle risorse impiegate siano precisamente misurabili;
- (c) il progetto di sviluppo e di conseguenza il nuovo prodotto siano tecnicamente fattibili;
- (d) le risorse per il completamento del progetto siano disponibili e/o reperibili;
- (e) esistano prospettive di benefici economici futuri per l'azienda che dimostrino la recuperabilità dei costi sostenuti e di quelli ancora da sostenere per completare l'iniziativa di sviluppo e commercializzazione del nuovo prodotto;
- (f) evidenza delle condizioni sopra elencate risulti da appositi piani aziendali;
- (g) vi sia l'intenzione di procedere con l'opera iniziata.

In presenza di queste condizioni ambedue le discipline prevedono la rilevazione iniziale in bilancio delle attività di sviluppo di nuovi prodotti al costo, successivamente diminuito degli ammortamenti ed eventuali svalutazioni. Queste ultime nel caso in cui il valore netto contabile di bilancio dell'*asset* immateriale risultasse inferiore al suo valore recuperabile (o valore d'uso).

In definitiva, in base alla disciplina contabile corrente, i prospetti contabili dei bilanci di esercizio delle imprese rappresentano lo sviluppo di nuovi prodotti:

- nello Stato patrimoniale, tra le immobilizzazioni immateriali, attraverso l'ammontare dei costi capitalizzati relativi a risorse impiegate nelle attività di concepimento e sviluppo progettuale di un nuovo prodotto, al netto del fondo ammortamento e dell'eventuale fondo svalutazioni;
- nel Conto economico, tra i costi, attraverso la quota di ammortamento dell'esercizio ed eventuali svalutazioni. A meno che la Nota integrativa non ne fornisca un dettaglio, queste ultime sono "tracce" che lo sviluppo di nuovi prodotti lascia sul bilancio indistinguibili rispetto al resto della dinamica aziendale;
- nella Nota integrativa, sotto forma di dettaglio e scomposizione quantitativa delle voci di sintesi esposte nei prospetti contabili insieme a eventuali commenti e considerazioni dell'organo amministrativo sui progetti di sviluppo di nuovi prodotti in corso in azienda.

Per completezza va rilevato che la *disclosure* delle aziende che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali prevede anche l'indicazione dell'aggregato dei costi di esercizio relativi alle attività di ricerca – in ogni caso considerati privi dei requisiti di accesso al patrimonio intangibile di un'impresa – e alle attività di sviluppo che non presentano i requisiti per essere capitalizzati perché non conformi alle condizioni di riconoscimento e rilevazione iniziale. Questa informazione non è presente nei bilanci redatti secondo i principi contabili nazionali nei quali i costi in parola confluiscono in base alla loro natura nelle varie classi di costo del Conto economico e non sono previste indicazioni in termini di specifica informativa al riguardo.

Va infine ricordato un'ulteriore e ultimo possibile impatto sui prospetti di bilancio delle attività di sviluppo di nuovi prodotti: si tratta degli eventuali crediti di imposta per ricerca e sviluppo calcolati in base alle normative vigenti e rilevati, tra i crediti, nell'attivo dello Stato patrimoniale. In generale sono crediti pensati come misure per incentivare e sostenere le aziende che spendono e investono in attività di ricerca, sviluppo e innovazione⁴. Quest'ultima informazione, tuttavia, non sembra avere una particolare valenza informativa ai fini di un "arricchimento" della rappresentazione in bilancio dello sviluppo di nuovi prodotti sinora delineata, se non quella di indice di attività innovative – generalmente intese – in divenire in quelle aziende che non sono nelle condizioni di capitalizzare i costi di sviluppo.

⁴ In Italia, ad esempio, sono previste diverse categorie di attività di ricerca e sviluppo ammissibili alla misura del credito d'imposta e per ognuna di queste categorie sono stabilite specifiche regole. Oltre che oneri documentali vari, queste regole riguardano sia la composizione della base di calcolo, dunque le tipologie di spese che possono confluire nell'aggregato su cui viene calcolato il credito d'imposta, sia l'ammontare massimo, in termini percentuali, di credito riconoscibile (www.mise.gov.it/it/incentivi/credito-d-imposta-r-s, consultato in data 3 Marzo 2023).

3. Metodologia

A fronte dell'analisi sin qui sviluppata, l'articolo si propone di considerare alcune logiche di rilevazione della dinamica d'azienda nel bilancio di esercizio proprie degli studi economico-aziendali per poi inquadrare l'attuale disciplina contabile sullo sviluppo di nuovi prodotti, e con essa il fenomeno oggetto di analisi in questo scritto, nella cornice delle linee tracciate da queste impostazioni teoriche.

Le logiche di interesse sono due: la logica del rinvio dei costi e la logica dell'anticipazione dei ricavi (CAPALDO, 1998). Queste logiche non rappresentano di certo tutti i possibili approcci al tema della rilevazione della dinamica d'azienda nel bilancio di esercizio (ALLEGRI, 2001; GIANNETTI, 2013). La scelta di concentrare l'attenzione proprio su queste è motivata dal ruolo che esse sembrano avere per la definizione di un possibile schema teorico di riferimento utile per interpretare il contributo e la funzione che il bilancio di esercizio può avere nella rilevazione e rappresentazione del fenomeno dello sviluppo di nuovi prodotti e nella sua gestione quando usato come strumento di controllo della gestione⁵. Si tratta, infatti, di due logiche che configurano altrettanti casi-limite (CAPALDO, 1998) e che appaiono dunque significative per tracciare i confini di uno schema di riferimento utile ad inquadrare lo sviluppo di nuovi prodotti nel bilancio di esercizio.

4. Due logiche di rilevazione della dinamica aziendale nel bilancio di esercizio secondo la dottrina economico-aziendale Italiana

La rilevazione della dinamica d'azienda nel bilancio di esercizio è un'operazione, o meglio, un insieme di operazioni volte a dare forma, sostanza e dimensione alle due grandezze che sul piano tecnico-contabile costituiscono l'essenza di un'impresa in funzionamento e ne qualificano il profilo competitivo: il reddito ed il capitale.

Si tratta di due grandezze tra loro interconnesse, che mutano avvinte l'un l'altra in un continuo divenire scandito dal naturale succedersi degli eventi di gestione e, di tanto in tanto, da obblighi normativi e di comunicazione verso l'esterno o altre esigenze che ne impongono, con tutte le convenzioni del caso, la cristallizzazione ad una certa data. In questi momenti il problema è sempre lo stesso: valutare i possibili esiti delle operazioni in corso e ripartirli tra il periodo contabile in chiusura – di solito l'esercizio – e il tempo a venire. È una questione di competenza dei costi e dei ricavi ma anche di valutazione degli investimenti in essere alla fine dell'esercizio.

Le logiche che seguono sono due possibili soluzioni al problema in parola⁶.

⁵ L'utilizzo dall'esterno e l'utilizzo all'interno sono le due forme di utilizzo fondamentali del bilancio. Per coloro i quali si trovano all'esterno dell'azienda (finanziatori, clienti, fornitori e altri soggetti a vario titolo interessati ad una certa entità aziendale), il bilancio è un'importante fonte di informazioni sull'assetto e sull'andamento dell'impresa. Per coloro i quali si trovano all'interno dell'azienda, il bilancio costituisce un essenziale strumento di controllo della gestione (GIUNTA E PISANI, 2016).

⁶ La logica del rinvio dei costi e la logica dell'anticipazione dei ricavi sono state proposte da CAPALDO (1998). L'elaborazione dei paragrafi 4.1 e 4.2 è dunque basata sullo scritto dell'Autore in parola, facendo inoltre riferimento a GIANNETTI (2013) laddove, nel Suo lavoro monografico, riprende ed esamina le logiche in oggetto.

4.1 La logica del rinvio dei costi

In base alla logica del rinvio dei costi, la correlazione tra costi e ricavi su cui si fonda la determinazione del reddito di esercizio viene realizzata agendo in via principale sui costi. Questo significa che tra costi e ricavi, quando si tratta di misurare il reddito di periodo, i costi sono la principale grandezza contabile ad essere oggetto di manovra; manovra che, come si dirà, è in larga misura determinata dalla dinamica dei ricavi.

Fatta questa breve introduzione alla logica in esame, essa fa sostanzialmente riferimento alle direttive che seguono: concorrono alla formazione del reddito di periodo i ricavi conseguiti ed i costi sostenuti nell'esercizio, questi ultimi incrementati dei costi trasferiti da precedenti esercizi e ridotti di quelli rinviabili ad esercizi futuri.

I ricavi conseguiti nell'esercizio sono, di norma⁽⁷⁾, tutti, e solo, i ricavi in esso manifestatisi, cioè i ricavi misurati in contropartita da una variazione numeraria positiva o da un credito di funzionamento.

Una volta riconosciuti questi ricavi, in base alla logica in esame, si manovrano di conseguenza i costi per distinguere quelli che devono essere lasciati a carico dell'esercizio da quelli che devono essere trasferiti a esercizi futuri, allo scopo di correlarsi con ricavi di futura manifestazione.

Operativamente è utile individuare innanzitutto la "base di partenza", i costi cioè che formano l'aggregato iniziale su cui poi ha senso riflettere in termini di possibilità di rinvio o meno al futuro di suoi elementi o parte di essi, entrando così nel cuore della logica di determinazione del reddito basata sul rinvio dei costi.

La base di partenza sono i costi che si sono manifestati nel corso dell'esercizio per mezzo di un pagamento o attraverso la formazione di un debito di funzionamento, aumentati delle componenti di costo che, seppur in assenza di tali contropartite, sono da ritenersi di competenza dell'esercizio in quanto hanno già trovato in esso, direttamente o indirettamente, il correlativo ricavo⁽⁸⁾. Di questo aggregato sono da rinviare al futuro: (a) i costi relativi a fattori produttivi acquistati ma non ancora utilizzati; (b) i costi relativi a fattori produttivi utilizzati nei processi produttivi ma relativi ad una produzione ancora in corso o che ancora non è stata venduta. Nel primo caso si tratta di rimanenze di fattori, nel secondo caso si tratta di rimanenze di produzione. Ed infatti, il problema della competenza dei costi è un problema di ricognizione e valutazione delle rimanenze, intendendo questo termine in senso lato e cioè andando oltre l'idea – riduttiva – di rimanenze quali elementi presenti nel magazzino di un'azienda a favore di una visione ben più ampia che concepisce le rimanenze come investimenti, tanto materiali quanto immateriali, in attesa di realizzo.

L'operazione di rinvio non è automatica. Essa è guidata dal criterio della recuperabilità dei costi, reso operativo dalla verifica di particolari condizioni la cui esistenza è indice di tale futura recuperabilità.

In generale, un costo è recuperabile, dunque rinviabile agli esercizi a venire, se ci si attende, con fondamento, la sua copertura con ricavi futuri. Questo significa, nello specifico, che in sede di verifica per il rinvio al futuro di costi il flusso dei ricavi attesi consente di:

(7) Fanno eccezione: (a) ricavi conseguiti in anticipo rispetto al tempo in cui si dovrà rendere la controprestazione; (b) ricavi ancora privi della relativa manifestazione numeraria ma di pertinenza dell'esercizio. Si tratta di ricavi che, in applicazioni di criteri convenzionali, sono da considerare di competenza dell'esercizio.

(8) Si tratta di componenti negativi di reddito di futura possibile manifestazione. A titolo di esempio, potrebbe essere il caso di oneri da sostenere a causa di un contenzioso che l'azienda ha in essere con un soggetto terzo.

- coprire i costi oggetto di rinvio al futuro;
- coprire i costi aggiuntivi che si stimano necessari per conseguire tali ricavi;
- remunerare in maniera congrua il capitale proprio.

Soddisfatte queste condizioni, appurato cioè a mezzo di ragionevoli e fondate assunzioni che negli esercizi futuri i ricavi attesi consentiranno, oltre alla copertura di tutti i costi, anche l'attribuzione di una congrua remunerazione al capitale proprio investito nell'impresa, i costi oggetto di verifica sono rinviabili.

Ai fini della nozione di reddito qui esaminata, la verifica di recuperabilità ed il rinvio dei costi non trovano dunque vincolo nel futuro pareggio tra costi e ricavi (in questo caso non rilevarebbe la condizione di congrua remunerazione del capitale proprio) bensì trovano vincolo nell'esistenza delle condizioni che garantiscono all'azienda l'equilibrio economico prospettico. E questo implica, come è noto, la remunerazione di tutti i fattori della produzione e dunque anche del capitale proprio⁹⁾. Di là da questi vincoli, i costi non possono essere rinviati al futuro e devono essere lasciati a carico dell'esercizio nel quale si sono manifestati.

La possibilità di rappresentare nel modo più compiuto possibile la gestione aziendale nei suoi più probabili andamenti economico-finanziari futuri, dunque la proiezione dei ricavi, è fondamentale e centrale per l'applicazione della logica in esame.

Con riferimento agli investimenti, dunque alle rimanenze, in produzione immateriale, focus particolare di interesse in questo articolo, la logica di rilevazione della dinamica aziendale basata sul rinvio dei costi necessita di alcune specifiche considerazioni che derivano dalla previsione di deroghe eccezionalmente riservate a tale tipologia di produzione.

La produzione immateriale, lo si è visto, non è una produzione di beni bensì una produzione di valore economico che si estrinseca nella realizzazione di un insieme di condizioni con la potenzialità di influenzare positivamente il processo di formazione dei redditi futuri. Dal punto di vista dei costi, tale produzione si manifesta attraverso l'impiego di risorse e il sostenimento di oneri che sarebbero completamente assenti se l'attenzione della direzione aziendale si fosse diretta ai soli ricavi realizzabili nel corso dell'esercizio. Ecco allora che i costi in questione andrebbero rinviati al futuro e imputati al Conto economico degli esercizi nei quali è attesa la manifestazione dei loro effetti in termini di componenti positivi di reddito. Questa sarebbe infatti la normale applicazione della logica del rinvio dei costi.

Il trattamento riservato alla produzione immateriale è, tuttavia, eccezionalmente diverso. Per capire le ragioni alla base dell'eccezione è sufficiente ricordare quanto si anticipava prima, e cioè che le logiche oggetto di considerazione in questo elaborato costituiscono due casi-limite utili a tracciare le linee di confine di uno schema teorico all'interno del quale potersi muovere sviluppando varianti che combinano un diverso *mix* delle caratteristiche delle logiche qui esaminate. La nozione di reddito associata alla logica del rinvio dei costi costituisce l'estremo "inferiore" di questo ventaglio teorico di possibili impostazioni di calcolo del reddito di periodo e, in quanto estremo inferiore, è l'impostazione più restrittiva ispirata da principi di massima prudenza. Il rinvio al futuro dei costi sostenuti in attività di produzione immateriale è ritenuto non conforme a questi

⁹⁾ Sul concetto di equilibrio economico, GIANNESI (1979). Sul concetto di equilibrio oggettivo e soggettivo, AMADUZZI (1978).

principi ispiratori; si tratterebbe di operare un rinvio sulla base di ipotesi di ricavo caratterizzate da un livello di aleatorietà troppo elevato per essere accettato in un contesto-limite ispirato alla massima prudenza. In definitiva, tutto ciò considerato, la logica del rinvio dei costi opta per non valorizzare la produzione immateriale e lasciare i relativi costi a carico degli esercizi di sostenimento.

4.2 La logica dell'anticipazione dei ricavi

In base alla logica dell'anticipazione dei ricavi, la correlazione tra costi e ricavi su cui si fonda la determinazione del reddito di esercizio viene realizzata agendo in via principale sui ricavi.

Per capire il funzionamento di questa logica è utile considerare, con sole finalità di semplicità espositiva, il primo esercizio di vita di un'azienda. Il reddito di questo periodo, in base alla logica in esame, si forma dalla differenza tra tutti i ricavi e tutti i costi rispettivamente conseguiti e sostenuti nel corso dell'esercizio, insieme alla differenza tra tutti i ricavi e tutti i costi che in virtù dell'attività svolta, delle iniziative avviate e della gestione impostata si prevedono per il futuro⁽¹⁰⁾. In altri termini, in base alla logica dell'anticipazione dei ricavi, concorrono alla formazione del reddito di periodo i ricavi conseguiti nell'esercizio, i costi sostenuti nell'esercizio e i ricavi che si prevede di realizzare negli esercizi futuri al netto dei costi che si stima di dover sostenere per realizzare tali ricavi, tenendo sempre conto della congrua remunerazione da attribuire al capitale negli esercizi futuri.

Non si distingue quindi tra costi di esercizio e costi pluriennali e non si opera alcun rinvio di costi. I costi pluriennali sono trattati alla stregua di costi di esercizio, si imputano cioè nell'esercizio in cui sono sostenuti senza porsi alcuna questione in merito al tempo di "rilascio" della loro utilità. Una tale operazione trova fondamento logico nella modalità di correlazione tra costi e ricavi che la logica qui esaminata prevede. La correlazione dei costi con i ricavi – i primi a questo punto indistintamente e complessivamente considerati – si realizza infatti attraverso l'anticipazione al tempo presente dei ricavi che, grazie ai costi sostenuti e che si sosterranno, si prevede di ottenere nel tempo futuro. Ecco, dunque, che non si attua nessun trasferimento di rimanenze legate ad atti di gestione incompiuta, o meglio, avviata, al futuro perché tali rimanenze, che si potrebbero definire "rimanenze di gestione" o anche "aspettative di gestione", sono rilevate sin da subito in bilancio. Ciò è reso possibile, come si diceva in apertura, agendo principalmente sui ricavi e anticipando gli esiti futuri delle operazioni in corso al tempo presente.

Perciò anche in questo caso, così come nel caso della logica del rinvio dei costi, impostare correttamente il problema della determinazione del reddito richiede una rappresentazione della futura gestione nei suoi più probabili andamenti economici e finanziari. Ottenuta questa rappresentazione, occorre procedere all'attualizzazione dei ricavi e dei costi attesi, oppure direttamente all'attualizzazione della loro differenza tenendo conto che tale margine deve permettere la congrua remunerazione del capitale. Non sarebbe infatti corretto sommare ai margini conseguiti nel tempo presente i margini che si prevede di conseguire nel tempo futuro senza prima rendere le due grandezze omogenee attraverso

⁽¹⁰⁾ In formule, la configurazione di reddito in esame può essere rappresentata come segue: utile/perdita dell'esercizio 1 = [(ricavi esercizio 1 - costi esercizio 1) + (Σ ricavi esercizi 1+n - Σ costi esercizi 1+n)], con *n* che va da 1 ad un numero non definibile a priori che dipende dalla specifica realtà aziendale considerata e dalla possibilità di formulare previsioni di gestione futura con sufficiente attendibilità in tale realtà.

l'operazione di attualizzazione che esiste proprio per stabilire l'equivalente ad oggi di valori disponibili in futuro.

Inquadrato lo schema della logica in esame, merita adesso rivolgere l'attenzione agli elementi immateriali così da completare la riflessione iniziata su di essi trattando la logica del rinvio dei costi. Emerge una differenza molto netta in questo caso rispetto al caso precedente. In base alla logica del rinvio dei costi, i costi relativi a fattori impiegati nella produzione immateriale sono imputati e restano interamente a carico dell'esercizio in cui sono sostenuti. Si tratta, come si è detto, di un operare convenzionale giustificato dalla volontà di costruire una configurazione di reddito con le caratteristiche di bordo inferiore di un'area di possibili configurazioni di reddito. Secondo la logica dell'anticipazione dei ricavi, diametralmente opposta alla massima prudenza della logica del rinvio dei costi, i costi della produzione immateriale rimangono ugualmente a carico dell'esercizio nel quale sono sostenuti, ma ad essi vengono indistintamente contrapposti gli attesi ricavi ragionevolmente stimabili.

Emerge quindi, piuttosto chiaramente, come con la logica dell'anticipazione dei ricavi ci si trovi di fronte ad una configurazione di reddito fortemente impiantata su dati di natura prospettica e molto poco legata a dati storici, dove il metodo contabile perde di rilevanza a favore del più utile metodo matematico dell'attualizzazione. Quest'ultimo metodo è infatti il più adatto per il tipo di reddito considerato, un reddito la cui determinazione richiede l'utilizzo e la gestione di flussi economico-finanziari futuri e la cui impronta è evidentemente quella del valore d'impresa e della creazione di valore (GUATRI, 1996; DONNA, 1999). Un reddito, in definitiva, che costituisce il caso-limite, questa volta superiore, di quell'area cui si diceva all'interno della quale è possibile muoversi per calcolare il reddito di periodo.

5. Lo sviluppo di nuovi prodotti nel bilancio di esercizio: possibilità, limiti, potenzialità

Introdotte ed illustrate la logica del rinvio dei costi e la logica dell'anticipazione dei ricavi, non resta adesso che analizzare la disciplina contabile che regola la rilevazione e la rappresentazione in bilancio dello sviluppo di nuovi prodotti utilizzando la lente di analisi delle logiche esaminate. In tal modo, sarà possibile non solo interpretare il significato ed il potere informativo dei dati sul fenomeno dello sviluppo di nuovi prodotti contenuti nei bilanci correntemente in uso, ma anche inquadrare le possibilità, i limiti e le potenzialità che il bilancio di esercizio presenta nel contesto dell'innovazione di prodotto.

Anzitutto, si è visto che la disciplina contabile riconosce per le risorse dedicate allo sviluppo di un nuovo prodotto la possibilità di concorrere alla formazione di un'attività immateriale e apparire in questo modo in bilancio.

Al riguardo, la logica del rinvio dei costi, per convenzione, essendo il caso-limite ispirato da principi di massima prudenza, opta per non valorizzare la produzione immateriale e lasciare dunque gli eventuali costi di sviluppo di nuovi prodotti a carico degli esercizi in cui tali costi sono sostenuti. Un bilancio redatto secondo questa logica è pertanto privo di immobilizzazioni immateriali generate internamente e dunque non rappresenta in alcun modo le attività di sviluppo di nuovi prodotti come *asset* dalle potenzialità di generare benefici economici futuri per l'azienda. La disciplina contabile corrente, in tal senso, si distacca dalla logica del rinvio dei costi perché riconosce, in presenza di determinate condizioni, la

possibilità di indicare l'esistenza di attività di sviluppo di nuovi prodotti in corso di realizzazione attraverso la rilevazione di un *asset* intangibile.

La logica dell'anticipazione dei ricavi, invece, all'estremo opposto delle configurazioni di reddito, dà piena rappresentazione in bilancio, peraltro svincolata dal rispetto di particolari condizioni, degli impatti sul reddito e sul capitale delle attività e dei progetti di sviluppo in corso anticipandone al tempo presente gli effetti economico-finanziari. Le attività di sviluppo di nuovi prodotti trovano pertanto piena rappresentazione in un bilancio di esercizio redatto secondo questa logica. La disciplina contabile corrente appare distaccarsi anche da questo estremo: non prevede infatti la rilevazione totale ed incondizionata degli impatti economico-finanziari associati alle attività di sviluppo di nuovi prodotti in corso di realizzazione, bensì la subordina, con riferimento ai soli costi, a casi definiti e circoscritti. In questi casi, prevede infatti la rilevazione di tali attività attraverso l'iscrizione di un'immobilizzazione immateriale, cioè attraverso la trasformazione di costi di esercizio in costi pluriennali. All'opposto, la logica dell'anticipazione dei ricavi non rinvia al futuro alcun costo e non prevede la nascita di alcuna immobilizzazione immateriale perché rileva sin da subito a bilancio la creazione di valore attesa dall'iniziativa di sviluppo.

In definitiva, il bilancio di esercizio può non rappresentare per niente o rappresentare senza condizioni, in quest'ultimo caso nel modo più completo possibile e sin dalla fase di avvio di un nuovo progetto, le attività di sviluppo di nuovi prodotti in corso di svolgimento all'interno dell'unità aziendale. Tra questi due estremi, entrambi teoricamente possibili, possono configurarsi diversi livelli di rappresentazione del fenomeno oggetto di analisi che, nella pratica, dipendono dalla specifica disciplina contabile e dai principi ispiratori di questa.

Entrando dunque nel tema delle modalità di rilevazione, quindi considerando d'ora in poi lo scenario di una qualche rappresentazione in bilancio del fenomeno oggetto di analisi, in base alla disciplina contabile lo sviluppo di nuovi prodotti è rilevato, dunque valorizzato, in bilancio al costo, cioè sulla base dei costi diretti e dei costi indiretti rispettivamente attribuibili e allocabili allo svolgimento delle diverse attività che rientrano nei confini di un progetto di sviluppo. A tal fine, devono essere verificate una serie di condizioni tra cui quella della recuperabilità di tali costi.

Su questo la disciplina contabile sembra essere vicina ai principi della logica del rinvio dei costi. La disciplina contabile prevede infatti di dare evidenza in bilancio delle attività di sviluppo di nuovi prodotti in corso di svolgimento capitalizzandone i relativi costi, previa verifica di recuperabilità degli stessi. In generale, fuori cioè dal perimetro di applicazione dell'eccezione prevista per la produzione immateriale, questo è il funzionamento della logica del rinvio dei costi, il rinvio cioè al futuro di costi per i quali l'azienda vanta un'aspettativa di futura correlazione con ricavi che si manifesteranno. A differenza però della logica in parola, la disciplina contabile, ai fini della verifica di recuperabilità, non prevede anche il requisito della congrua remunerazione del capitale. In base alla disciplina contabile la recuperabilità può dunque dirsi verificata quando le prospettive di ricavo sono tali da garantire la copertura dei costi sostenuti e dei costi che si dovranno sostenere per produrre e vendere il nuovo prodotto. La condizione da soddisfare è quella del pareggio tra costi e ricavi in prospettiva. L'equilibrio economico, garantito oltre che dal pareggio prospettico tra costi e ricavi anche dalla congrua remunerazione del capitale proprio, non sembra essere un requisito necessario per rilevare tra le immobilizzazioni immateriali lo sviluppo di nuovi prodotti.

La logica dell'anticipazione dei ricavi si propone in modo assai diverso rispetto a questa modalità di rilevazione della dinamica dello sviluppo di nuovi prodotti in bilancio. Per

questa logica, tale dinamica va rilevata tutta e subito dando evidenza tanto dei costi, già sostenuti e da sostenere, quanto dei ricavi attesi senza porsi particolari condizioni se non quelle di tenere conto della congrua remunerazione del capitale e di rendere omogenei valori appartenenti ad epoche temporali diverse. Così configurato, il bilancio di esercizio rappresenta in tutta la sua interezza il valore delle iniziative di sviluppo intraprese.

La rilevazione in bilancio del fenomeno dello sviluppo di nuovi prodotti in azienda è dunque teoricamente realizzabile con diversi gradi di compiutezza: attraverso la sola indicazione dei costi sostenuti fino ad un certo momento per le attività di sviluppo e l'informazione che l'azienda sarà almeno in grado di recuperare tali costi e quelli ancora da sostenere e quindi non incorrere in perdite economiche al termine dell'iniziativa avviata oppure, all'estremo opposto, attraverso la quantificazione del valore economico del progetto di sviluppo e la rilevazione dell'impatto di questo valore sugli altri valori di bilancio e, dunque, sull'economicità durevole complessivamente intesa dell'unità aziendale. Come prima, tra questi due estremi delineati, sono possibili e configurabili altre varianti intermedie.

Da ultimo, la disciplina contabile prevede le modalità di valutazione successive alla rilevazione iniziale in bilancio dei costi di sviluppo: si tratta dell'ammortamento e, se necessario, della svalutazione.

Sembra trattarsi in entrambi i casi di tecniche legate all'applicazione di approcci operativi vicini alla logica del rinvio dei costi. L'ammortamento dei costi di sviluppo, che per definizione di ammortamento devono aver subito un processo di capitalizzazione, non sembra avere infatti alcun senso nel contesto di una logica – quella dell'anticipazione dei ricavi – dove tutti i costi sono costi di esercizio e la correlazione tra questi costi ed i ricavi avviene attraverso l'anticipazione e l'iscrizione in bilancio dei ricavi attesi nel momento in cui sono rilevati i costi.

Ugualmente non sembra avere senso nella logica dell'anticipazione dei ricavi parlare di approcci finalizzati alla determinazione del valore recuperabile in caso di perdite durevoli di valore perché la scelta di adottare una tale logica, e con essa un procedimento di attualizzazione che si discosta da metodi di tipo contabile a favore di approcci matematici, presuppone già di per sé il calcolo e la rilevazione a bilancio di un valore basato sulle aspettative di flussi futuri tenuto conto del rischio generico e del rischio specifico rispettivi dell'impresa e dell'iniziativa di sviluppo. Inoltre, e forse ancora prima di quanto si è appena rilevato, per potersi parlare di svalutazione di un'immobilizzazione immateriale è necessario essere in presenza di un'immobilizzazione. Ma questo è escluso nella logica dell'anticipazione dei ricavi.

Fatte queste note, nella logica del rinvio dei costi, o in ogni caso per logiche ad essa vicine come lo è l'attuale disciplina contabile, il dato sull'ammortamento non pare aggiungere particolari elementi di rilievo al flusso informativo già presente in bilancio sullo sviluppo di nuovi prodotti. Può certo dare un'indicazione temporale sull'impegno dell'azienda in attività di sviluppo, poiché un ammontare di costi significativamente ammortizzato è indice di un impegno ormai prolungato dell'azienda in attività di sviluppo, ma oltre a questo non sembra aggiungere nuovi dati di rilievo.

Un'eventuale svalutazione, al contrario, potrebbe aggiungere informazioni preziose sulla dinamica dello sviluppo di nuovi prodotti in azienda.

Anzitutto, una svalutazione è indice dell'esistenza di una perdita durevole di valore dell'attività legata ai costi di sviluppo capitalizzati tra le immobilizzazioni immateriali. Questo rivela che rispetto al momento di avvio del progetto di sviluppo, o comunque della capitalizzazione dei relativi costi, qualcosa, all'interno o all'esterno dell'azienda, è

probabilmente cambiato e questo cambiamento è tale da far presumere ripercussioni negative sull'iniziativa di sviluppo del nuovo prodotto.

Oltre a questa informazione, e ancora più importante, nel caso in cui l'*asset* immateriale in questione subisca una svalutazione, anche un bilancio redatto con criteri vicini alla logica del rinvio dei costi (come è il bilancio preparato in base alla disciplina contabile corrente) fornisce indicazioni su quello che è il valore economico dell'iniziativa (o delle iniziative) di sviluppo di nuovi prodotti in corso in azienda. Questo perché, in generale, il valore recuperabile di un *asset* è il maggiore tra il suo *fair value* e il suo valore d'uso. Nel caso dello sviluppo di nuovi prodotti il *fair value* non rileva perché non esiste un mercato attivo di riferimento per i costi capitalizzati in questione. Ciò che rileva è pertanto il valore d'uso che si basa sull'attualizzazione dei flussi finanziari attesi dall'iniziativa di sviluppo in corso. Ma quest'ultimo dato altro non è che il valore economico dell'iniziativa di sviluppo di nuovi prodotti. Quindi, anche nel caso in cui la Nota integrativa non fornisca ulteriori indicazioni oltre a quelle presenti nei prospetti contabili, sarebbe possibile risalire, a ritroso, al valore economico dell'iniziativa di sviluppo in corso. L'operazione da fare consisterebbe nel sottrarre dal valore netto contabile dei costi di sviluppo capitalizzati la svalutazione rilevata nel Conto economico. Si otterrebbe in questo modo il valore recuperabile, cioè il valore d'uso e dunque il valore economico associato al progetto di sviluppo di nuovi prodotti nel momento storico in cui si è svolto l'*impairment test*⁽¹⁾.

6. Conclusioni

L'articolo ha sottoposto ad esame la capacità informativa e la valenza d'uso del bilancio di esercizio quando l'oggetto di interesse sono le iniziative di sviluppo di nuovi prodotti in fase di compimento all'interno dell'azienda.

Partendo dalla disciplina contabile che attualmente regola la rilevazione in bilancio della dinamica aziendale relativa alle attività di sviluppo di nuovi prodotti e utilizzando, quale strumento di analisi, lo schema della logica del rinvio dei costi e dell'anticipazione dei ricavi alla formazione dei prospetti di bilancio, si è delineato un quadro su quelle che, in teoria, sono le possibilità e i limiti dello strumento contabile nel contesto dell'innovazione di prodotto. Le possibilità fanno riferimento a ciò che con il bilancio è teoricamente possibile rilevare a seconda dell'impostazione logica scelta per registrare la dinamica aziendale; i limiti a ciò che non è possibile rilevare. L'analisi delle possibilità apre a sua volta il campo delle potenzialità di utilizzo del bilancio di esercizio con riferimento allo sviluppo di nuovi prodotti. A prescindere cioè dalla specifica disciplina contabile vigente, tale analisi indica come può eventualmente essere utilizzato il bilancio di esercizio oltre le finalità di rendicontazione obbligatoria per l'esterno, per meglio rappresentare, e dunque anche gestire, il fenomeno dell'innovazione di prodotto all'interno dell'azienda.

L'analisi condotta dimostra che, in teoria, il potere segnaletico, dunque la capacità informativa, del bilancio di esercizio sulla dinamica dello sviluppo di nuovi prodotti in corso di svolgimento all'interno dell'unità aziendale è variabile tra due estremi che sono

⁽¹⁾ L'*impairment test*, e cioè il procedimento che consente di verificare se un'immobilizzazione debba essere svalutata o meno e, quando necessario, determinare l'importo della svalutazione, è disciplinato dal principio contabile nazionale OIC 9 e dal principio contabile internazionale IAS 36. Si rimanda a questi principi per approfondimenti in merito alle considerazioni poc'anzi svolte sulla svalutazione dei costi di sviluppo.

rispettivamente quello dell'assenza di informazioni specifiche sul fenomeno innovativo e quello della piena evidenza degli impatti di tale fenomeno sull'equilibrio economico aziendale. Tra questi due estremi, possono configurarsi diversi livelli di rappresentazione del fenomeno oggetto di analisi che, nella pratica, dipendono dalla specifica disciplina contabile e dai principi ispiratori di questa.

A tal proposito, la valenza informativa sullo sviluppo di nuovi prodotti dell'attuale disciplina contabile non appare essere al di sopra del livello di una minima descrizione. L'importo dei costi di sviluppo nello Stato patrimoniale, nonostante la sua precisione e il suo essere determinato in osservanza di stretti e definiti criteri, significa ben poco. Costruito secondo la logica del rinvio dei costi – la quale si è visto essere la logica che, esclusa la congrua remunerazione del capitale, ispira la disciplina contabile – l'*asset* intangibile in questione è poco meno che del tutto inespressivo. Il significato, nella sostanza, è: l'azienda ha investito in attività di sviluppo di nuovi prodotti e le risorse impegnate in tali attività saranno recuperate da ricavi futuri così che l'azienda riuscirà a "recuperare" quanto ha speso. Lo stesso, in termini di valenza informativa, ma forse ancor più contenuta, vale per il Conto economico.

In definitiva, salvo lo scenario di previsioni negative per un progetto di sviluppo in corso, e dunque la rilevazione di una svalutazione quale indice di non recuperabilità tramite la futura gestione dei costi di sviluppo iscritti tra le immobilizzazioni immateriali, il bilancio redatto secondo l'attuale disciplina contabile nulla è in grado di comunicare sulla creazione di valore economico attesa dall'iniziativa di sviluppo di un nuovo prodotto.

Ben più significativa è la logica dell'anticipazione dei ricavi, o comunque l'utilizzo di approcci ad essa vicini. In tal caso, infatti, il potenziale economico di un'iniziativa di sviluppo in corso è incorporato e reso evidente tra i dati di bilancio sin dall'avvio delle attività di sviluppo. Tale logica potrebbe dunque essere utilizzata "extra-contabilmente", al di fuori cioè del bilancio redatto per scopi di comunicazione obbligatoria esterna, con due finalità principali. Una prima, di controllo di gestione; una seconda, di *disclosure* volontaria. L'utilizzo extra-contabile, nell'accezione poc'anzi intesa, della logica dell'anticipazione dei ricavi potrebbe essere un efficace strumento per l'analisi degli impatti economico-finanziari di un'iniziativa di sviluppo di nuovi prodotti sull'economicità complessiva dell'azienda. In tal senso, il bilancio preparato appositamente secondo la logica dell'anticipazione dei ricavi potrebbe assumere la nuova veste di strumento di *management accounting* utile al supporto delle decisioni di gestione per il team di progetto e la direzione aziendale. Nuova veste perché, a oggi, non ci sono evidenze in letteratura di utilizzo del bilancio in tal modo nel contesto dello sviluppo di nuovi prodotti. Un tale utilizzo consentirebbe in concreto di valutare, sia dalle fasi di avvio del progetto e prima della critica decisione di tipo *go/no-go* alla fase di sviluppo vero e proprio, gli impatti del singolo progetto sull'equilibrio economico durevole complessivo dell'azienda. Oltre a questo utilizzo per l'interno, e nei confini che garantiscono la protezione del vantaggio competitivo, la logica in parola potrebbe consentire all'organo amministrativo di fornire maggiori e più rilevanti informazioni nella Nota integrativa del bilancio destinato a pubblicazione. Un tale uso colmerebbe il preoccupante *gap* di conoscenza degli attuali bilanci (MAZZI et al., 2022) su uno dei fenomeni di gestione tra i più importanti e centrali per la vita di un'azienda. Rafforzerebbe inoltre la rappresentazione veritiera e corretta dei fatti di gestione attraverso una più realistica rappresentazione delle attività di sviluppo di nuovi prodotti attualmente in corso nell'unità aziendale e, dunque, di uno dei più importanti *driver* di valore per quest'ultima (COOPER, 1993).

L'analisi teorica condotta in questo articolo sembra suggerire la strada per ricerche future. In particolare, nel solco delle considerazioni fatte e dell'impostazione al problema delineata, è interessante approfondire ed analizzare il punto di vista dei vari ruoli operativi e manageriali che all'interno delle aziende entrano in contatto con lo sviluppo di nuovi prodotti, con il problema della rappresentazione della sua dinamica nel bilancio di esercizio e con l'utilità di quest'ultimo sforzo a fini gestionali. Nelle realtà aziendali di più piccole dimensioni, tutte le attività menzionate potrebbero ricadere nel novero di pochi ruoli operativi e manageriali, i quali sono pertanto impegnati sia sul fronte della gestione che sul fronte della rilevazione; in realtà di più grandi dimensioni le dinamiche potrebbero essere anche molto diverse. L'analisi di più casi aziendali, selezionati anche in base al profilo dimensionale, sembra quindi essere di particolare valore per comprendere il punto di vista di vari ruoli operativi sulla tematica esaminata, cioè sul rapporto tra gestione interna e rappresentazione in bilancio delle attività di sviluppo di nuovi prodotti.

Poiché la determinazione dei valori di bilancio dipende dagli specifici scopi perseguiti (ONIDA, 1940) e dallo specifico flusso comunicativo che con il bilancio si vuole generare (GIANNETTI E MAGNACCA, 2022), l'analisi dei richiamati punti di vista può aprire la strada anche a ricerche con un taglio meno tecnico ma ciò nonostante fondamentale per la comprensione del fenomeno oggetto di studio nella pratica, un taglio di ricerca cioè orientato alla comprensione delle dimensioni valoriali e comunicative che, in definitiva, influenzano la forma l'uso degli strumenti contabili in un determinato contesto operativo di riferimento.

Da un punto di vista pratico e manageriale, tali studi potrebbero aumentare la consapevolezza dei vari attori sulle interconnessioni tra *financial* e *management accounting* (TRUCCO, 2021) e sulle potenzialità d'uso del bilancio di esercizio nel contesto dello sviluppo di nuovi prodotti. Potrebbero inoltre suggerire spunti di intervento utili a rendere la disciplina contabile maggiormente in grado di catturare e comunicare le azioni di creazione di valore legate allo sviluppo di nuovi prodotti in corso all'interno delle aziende.

FABIO MAGNACCA

Ricercatore in Economia Aziendale

Università di Pisa
Dipartimento di Economia e Management

Bibliografia

- ALBERTI F. G., FERRARIO S., PIZZURNO E. (2018), "Resilience: resources and strategies of SMEs in a new theoretical framework", in *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, n. 15(2), pagg. 165-188.
- ALLEGRI M. (2001), *Concetti di reddito e conseguenti logiche di valutazione*, Giuffrè Editore, Milano.
- AMADUZZI A. (1978), *L'azienda nel suo sistema e nei suoi principi*, Utet, Torino.
- BARKER R., LENNARD A., PENMAN S., TEIXEIRA A. (2022), "Accounting for intangible assets: suggested solutions", in *Accounting and Business Research*, n. 52(6), pagg. 601-630.
- BERNINI F., CASTELLANO N., GIANNETTI R., LAZZINI S. (2022), *Elementi di bilancio e di management*, Giappichelli Editore, Torino.
- CAPALDO P. (1998), *Reddito, capitale e bilancio di esercizio. Una introduzione*, Giuffrè Editore, Milano.
- CIAMPAGLIA G. M. (2021), "Le immobilizzazioni immateriali nello IAS 38, nell'OIC 24 e nei controlli della corte dei conti ex legge N. 259/1958", in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, n. 3, pagg. 359-379.
- COOPER R. G. (1993), *Winning at new products: accelerating the process from idea to launch*, seconda edizione, Addison-Wesley, Cambridge, MA.

- Cooper R. G. (2019), "The drivers of success in new-product development", in *Industrial Marketing Management*, n. 76, pagg. 36-47.
- DONNA G. (1999), *La creazione di valore nella gestione dell'impresa*, Carocci Editore, Roma.
- GIANNESI E. (1979), *Appunti di economia aziendale: con particolare riferimento alle aziende agricole*, Pacini, Pisa.
- GIANNETTI R. (2013), *Dal reddito al valore. Analisi degli indicatori di creazione di valore basati sul reddito residuale*, seconda edizione rivista e ampliata, Giuffrè Editore, Milano.
- GIANNETTI R., MAGNACCA F. (2022), "Two models of income measurement within the Italian accounting theory of financial statements: a research note based on a pragmatic constructivist analysis", in *Journal of Pragmatic Constructivism*, n. 12(1), pagg. 125-130.
- GIUNTA F. (1988), *La funzione ricerca e sviluppo: aspetti di pianificazione*, CEDAM, Padova.
- GIUNTA F., PISANI M. (2016), *L'analisi del bilancio*, Maggioli Editore, Santarcangelo di Romagna.
- GONNELLA E. (2004), *Il fenomeno azienda. Elementi costitutivi e condizioni di funzionamento*, FrancoAngeli, Milano.
- GUATRI L. (1996), "La teoria del valore tra economia e finanza", in *Sinergie*, n. 39, pagg. 51-57.
- HEMPELMANN F., ENGELEN A. (2015), "Integration of finance with marketing and R&D in new product development: the role of project stage", in *Journal of Product Innovation Management*, n. 32(4), pagg. 636-654.
- ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA (ISTAT) (2021), *La spesa in ricerca e sviluppo*, Istituto Nazionale di Statistica, Roma.
- ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA (ISTAT) (2022), *Ricerca e sviluppo in Italia: anni 2020-2022*, Istituto Nazionale di Statistica, Roma.
- LEV B., GU F. (2016), *The end of accounting and the path forward for investors and managers*, John Wiley & Sons, New Jersey.
- MADONNA S. (2004), *Il processo di capitalizzazione dei costi nell'economia dell'azienda: problematiche economico-aziendali, tecniche e di valutazione*, Giuffrè Editore, Milano.
- MAGNACCA F., GIANNETTI R. (2023), "Management accounting and new product development: a systematic literature review and future research directions", in *Journal of Management and Governance*, in corso di stampa.
- MARKHAM S. K., WARD S. J., AIMAN-SMITH L., KINGON A. I. (2010), "The valley of death as context for role theory in product innovation", in *Journal of Product Innovation Management*, n. 27(3), pagg. 402-417.
- MAZZI F., SLACK R., TSALAVOUTAS I., TSOLIGKAS F. (2019), *The capitalisation debate: R&D expenditure, disclosure content and quality, and stakeholder views*, Association of Chartered Certified Accountants con Deloitte, Londra.
- MAZZI F., SLACK R., TSALAVOUTAS I., TSOLIGKAS F. (2022), "Exploring investor views on accounting for R&D costs under IAS 38", in *Journal of Accounting and Public Policy*, n. 41(2), 106944.
- MCNALLY R. C., AKDENIZ M. B., CALANTONE R. J. (2011), "New product development processes and new product profitability: exploring the mediating role of speed to market and product quality", in *Journal of Product Innovation Management*, n. 28(1), pagg. 63-77.
- ONIDA P. (1940), *Il bilancio d'esercizio nelle imprese. Significato economico del bilancio. Problemi di valutazione*, Giuffrè, Milano.
- PUDDU L. (1980), *La ricerca e sviluppo nel sistema d'impresa*, Giuffrè Editore, Milano.
- QUAGLI A. (2023), *Bilancio di esercizio e principi contabili*, undicesima edizione, Giappichelli Editore, Torino.
- TRUCCO S. (2021), "Financial accounting e management accounting: una relazione da indagare", in Marasca S., Castellano N., Presti C. (a cura di), *Scritti in onore di Luciano Marchi, Volume III, Controllo di gestione*, Giappichelli Editore, Torino, pagg. 215-222.