

# Il reddito complessivo e le sue componenti negli IFRS: alcune riflessioni critiche

di Michele Bertoni (\*) e Bruno De Rosa (\*\*)

La separazione tra “reddito d’esercizio” e le “altre componenti del reddito complessivo” già cristallizzata in un principio contabile internazionale, lo IAS 1, dal lontano 2007 risulta, ora, definitivamente avvalorata dalla nuova versione del Conceptual Framework for Financial Reporting predisposta dallo IASB nel 2018. Quali sono le ragioni che spiegano la suddivisione del reddito collegato alla dinamica patrimoniale in due porzioni distinte? Quali relazioni esistono tra le due componenti? Qual è tra reddito “parziale” e reddito “complessivo” la voce maggiormente dotata di potere informativo? Queste ed altre problematiche vengono affrontate nel presente contributo.

## Introduzione

Secondo il principio contabile IAS 1, Presentazione del bilancio, l’utile o perdita d’esercizio, o reddito netto (1), è il totale dei ricavi meno i costi, escluse le altre componenti di reddito complessivo (*Other Comprehensive Income*). Purtroppo, quest’ultima classe non è definita chiaramente né dal principio contabile in esame, né dal quadro di riferimento concettuale definitivamente emanato dallo IASB nel 2018. Tutto ciò determina notevole incertezza sull’estensione e sul significato delle due diverse figure di reddito individuate dalle norme contabili internazionali: il “reddito d’esercizio” e il “reddito complessivo”. In questo contributo si vogliono esaminare più attentamente questi concetti e si vogliono fornire chiarimenti specifici sulle componenti reddituali che pur costituendo il reddito complessivo non vanno inserite nel conto dei profitti e delle perdite.

## Reddito d’esercizio o reddito complessivo?

Che cos’è il reddito? Che differenza intercorre tra “reddito d’esercizio” e “reddito complessivo”? Quale delle due misure di *performance* economica dovrebbe essere privilegiata da manager, azionisti e investitori esterni interessati a indagare l’equilibrio economico aziendale

e ad apprezzare la capacità dell’impresa di generare valore?

Quelle appena formulate sono, evidentemente, delle questioni fondamentali per la scienza aziendale; nella pratica esse ricevono, tuttavia, delle risposte che non sempre sono sufficientemente chiare e che sovente risultano, almeno in parte, in contrasto tra loro.

### Note:

(\*) Professore Associato di Economia Aziendale Università degli Studi di Trieste.

(\*\*) Professore Associato di Economia Aziendale Università degli Studi di Trieste, Consulente Direzionale

Sebbene il contributo sia frutto del lavoro condiviso degli autori sono da attribuire a Bruno De Rosa “Introduzione”, “Framework dello IASB e criteri di stima” e “Origini della distinzione tra reddito d’esercizio e reddito complessivo”; mentre a Michele Bertoni “Reddito d’esercizio o reddito complessivo?”, “Reddito d’esercizio e altre componenti di reddito complessivo nello IAS 1” e “Conclusioni”.

(1) Quest’ultima locuzione - sebbene normalmente impiegata tanto dalla dottrina quanto dalla prassi - rischia, in realtà, di risultare ingannevole. Come la stessa definizione lascia ben intendere, infatti, quella in tal modo fornita è, piuttosto, una figura di reddito lordo, poiché esclude (e, dunque, non considera) alcune componenti di costo e di ricavo. Per questa ragione decisamente preferibile appare, a parere di chi scrive, la locuzione alternativa - che è quella di reddito d’esercizio - perché basata su una delle possibili qualità della figura di reddito qui considerata che, secondo quanto affermato dallo IASB, dovrebbe avere la capacità di evidenziare meglio del reddito complessivo la *performance* economica raggiunta dall’impresa nel periodo preso in esame.

Senza alcuna pretesa di stabilire un punto fermo in materia, a chi scrive è sembrato interessante condurre una riflessione sull'argomento che, prendendo spunto dai presupposti teorici di base, si sviluppi sino ad abbracciare le problematiche di ordine concreto che derivano dalla coesistenza nello stesso bilancio di due possibili concetti alternativi di "reddito d'esercizio". Infine, verrà espressa l'opinione degli autori sul diverso potere informativo che contraddistingue le due figure di reddito di cui si discorre cercando di aiutare, in tal modo, il lettore ad acquisire una più completa percezione dell'estensione e della complessità del problema.

Nell'affrontare il tema conviene iniziare, come si è detto, dalle premesse fondamentali. Volendo adottare un approccio sufficientemente pragmatico - ed evitando, pertanto, di attingere alla sconfinata produzione scientifica in materia (2) - nel caso in ispecie le stesse possono essere ritratte dall'analisi di quanto stabilito nel quadro di riferimento concettuale (*Conceptual Framework for Financial Reporting*), emanato definitivamente dallo IASB nel 2018, rielaborando il *Framework* originale dello IASC del 1989, dopo una prima parziale modifica risalente al 2010.

Nel documento in esame, il "reddito d'esercizio" e il "reddito complessivo" sono definiti in via indiretta, per derivazione dai concetti di ricavo (*income*) e costo (*expense*). Secondo quanto stabilito dallo IASB, si qualificano ricavi "gli incrementi di attività o decrementi di passività che si riverberano in un aumento del capitale netto (3) e che non costituiscono apporti di capitale". Del tutto analogamente, i costi sono definiti come i "decrementi di attività o gli incrementi di passività che si riverberano in una diminuzione del capitale netto e che non costituiscono rimborsi di capitale o distribuzioni di utili" (4). A parere di chi scrive tale definizione appare pienamente condivisibile, ed è del tutto coerente con la funzione assegnata dal *Framework* alle componenti reddituali attive e passive, che è quella di misurare la *performance* aziendale (*Framework*: 4.71). Per tale motivo la definizione non può comprendere le variazioni di ricchezza spiegate dai c.d. movimenti diretti di netto. È del tutto evidente, inoltre, l'impostazione di carattere patrimoniale assunta dallo IASB: costi e ricavi sono, infatti, spiegati in termini di variazioni (lorde) degli elementi patrimoniali attivi e

passivi. Si sottolinea questo aspetto, non per fomentare sterili contrasti di carattere dottrinale che si ritengono essere in gran parte ormai superati, ma perché tale aspetto è destinato ad assumere un rilievo notevole nel ragionamento che ci si appresta a fare tra breve.

Come già si è avuto modo di precisare, lo IASB sancisce, inoltre, che costi e ricavi sono gli elementi che devono essere considerati quando si voglia apprezzare la *performance* dell'azienda misurata in termini monetari. La loro conoscenza consente, infatti, al lettore di bilancio di comprendere le specifiche "cause" sottostanti alle variazioni della ricchezza aziendale provocate dallo svolgimento del processo produttivo. Le relazioni sin qui descritte sono facilmente desumibili dalla rappresentazione grafica riportata nella Tavola 1 (fornita all'interno del *Conceptual Framework*).

Come si vede costi e ricavi, oltre a fornire indicazioni in merito alla *performance* economica complessiva prodotta dall'azienda, contribuiscono, insieme ai c.d. movimenti diretti di netto (apporti, rimborsi di capitale proprio e distribuzioni di reddito), a spiegare formalmente la dinamica patrimoniale, ossia l'insieme delle variazioni che si verificano, in un dato intervallo di tempo, nel livello assunto dalle singole attività e passività che compongono il patrimonio netto di pertinenza di un dato soggetto economico.

Fin qui il percorso definitorio sviluppato dagli estensori dei principi contabili internazionali appare esemplare, essendo sufficientemente privo di ambiguità. Purtroppo, la stessa cosa non può dirsi con riferimento a una parte successiva del *Framework*, quella destinata a identificare le due possibili estensioni del concetto di reddito d'esercizio che si sono volute creare. Con riferimento a questa tematica lo IASB afferma

**Note:**

(2) Volendo limitare al massimo le citazioni e facendo riferimento alla sola dottrina italiana, si possono citare le opere magistrali: G. Zappa, *Il reddito di impresa: scritture doppie, conti e bilanci di aziende commerciali*, Milano, Giuffrè, 1950; P. Onida, *Il bilancio d'esercizio delle imprese*, Milano, Giuffrè, 1951; U. de Dominicis, *Lezioni di ragioneria generale* (Vol. III), Bologna, Azzoguidi, 1976.

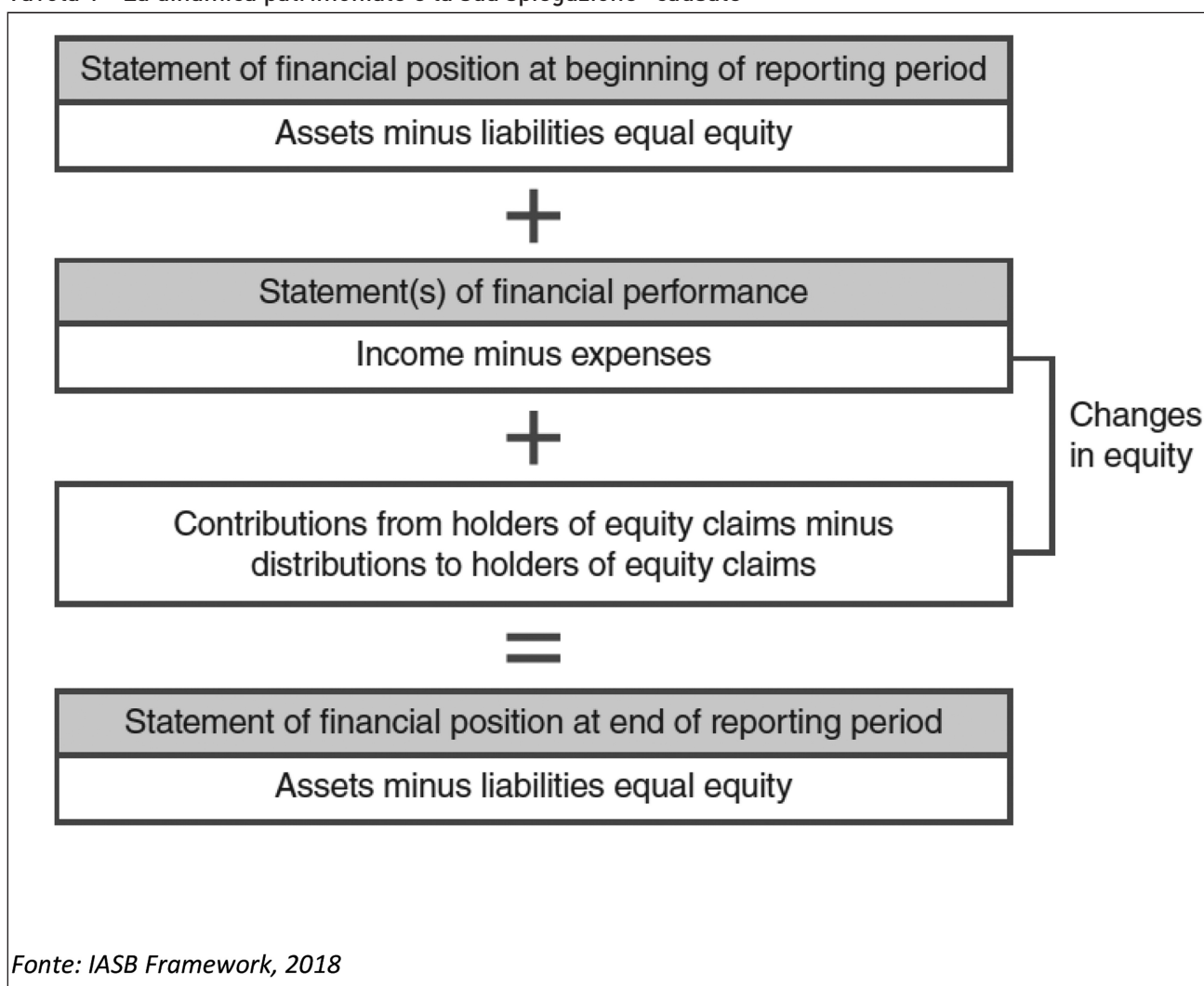
(3) Non costituiscono, pertanto, semplici componenti di una variazione permutativa tra elementi patrimoniali attivi o tra attività e passività.

(4) La traduzione di entrambe le definizioni è a cura degli autori.

che “ricavi e costi sono classificati e inclusi o (a) nel conto dei profitti e delle perdite, oppure (b) all'esterno di tale prospetto, ma all'interno del reddito complessivo”. La cosa lascia, da subito, piuttosto perplessi: non viene, infatti, individuato alcun criterio generale in grado di chiarire quando un componente deve essere esposto all'interno del “conto dei profitti o delle perdite” (*rectius* “conto del risultato economico”) o quando, invece, lo stesso debba venire rappresentato al di fuori di tale prospetto. Si effettuano, invece, una serie di affermazioni che, almeno a parere di chi scrive suonano come sostanzialmente contraddittorie e, come tali, prive di vera capacità esplicativa. Se ne riportano solo alcune: “Il conto dei profitti e delle perdite è la fonte

primaria delle informazioni relative alla performance economica complessiva dell'impresa nel periodo d'imposta considerato. [...] Nondimeno, la comprensione della performance economica aziendale richiede l'analisi di tutte le voci di costo e di ricavo, comprese quelle escluse dal conto del risultato economico” (*Framework: 7.16*). Oppure: “Siccome il conto dei profitti e delle perdite è la fonte primaria delle informazioni relative alla performance economica complessiva dell'impresa, tutti i costi e ricavi sono, in via di principio inclusi in tale prospetto contabile. Tuttavia, nel predisporre i principi contabili, l'organismo statuitore può decidere, qualora ricorrano circostanze eccezionali, di includere nelle componenti del reddito complessivo

Tavola 1 - La dinamica patrimoniale e la sua spiegazione “causale”



diverse da quelle contenute nel conto economico i costi e ricavi che derivano da cambiamenti nel valore corrente di attività e passività, se questo trattamento consente di fornire informazioni maggiormente rilevanti per gli utilizzatori finali e di giungere a una rappresentazione maggiormente corretta della performance economica complessiva di periodo conseguita dall'impresa" (*Framework*: 7.17).

Come si nota la distinzione proposta è tutt'altro che chiara. A questo quadro, già sufficientemente complesso di suo, si somma l'ulteriore confusione determinata da una diversa problematica, intimamente collegata alla precedente: quella inerente alla c.d. riclassificazione delle componenti originariamente escluse dal conto dei profitti e delle perdite, che devono essere "trasferite" all'interno del medesimo prospetto contabile. Questo aspetto verrà trattato in un successivo articolo, proprio per evitare di dover affrontare troppa complessità tutta insieme.

### Framework dello IASB e criteri di stima

Conviene per ora concentrare l'attenzione sul problema, non banale, della misurazione del reddito. Gli elementi patrimoniali (attivi e passivi) rappresentano, come si è visto, le entità fondamentali su cui si basa il processo di determinazione del reddito. Sono le loro variazioni, infatti, che provocano l'insorgenza dei ricavi e il sostenimento dei costi. Come noto, però, la volontà di addivenire ad una stima complessiva della ricchezza aziendale (e delle sue variazioni) impone pressoché inevitabilmente il passaggio attraverso un processo di omogeneizzazione monetaria, basato sulla scelta di appropriati criteri di stima. Ne deriva, evidentemente, che l'adozione di un dato criterio di stima piuttosto che di un altro, provoca effetti significativi sull'importo della misura del reddito e, dunque, sulla percezione che i lettori di bilancio hanno in merito alla *performance* economica dell'azienda. Questa affermazione - che risulta potenzialmente corretta e del tutto plausibile nei suoi risvolti più immediati e concreti - deve essere, in realtà, opportunamente attenuata. Se si avesse, infatti, la pazienza di attendere lo svolgimento completo di tutta la "dinamica monetaria" che connette l'azienda considerata ai suoi interlocutori esterni

(attraverso i pagamenti dei fattori produttivi acquisiti, da un lato, e gli incassi dei prodotti venduti, dall'altro) si avrebbe la possibilità di constatare che il suo reddito complessivo è, di fatto, stimabile in modo sostanzialmente oggettivo (almeno in termini nominali). Il reddito dell'intera vita aziendale non dipende, dunque, dai diversi criteri di stima accolti ai fini della determinazione dei redditi periodici (redditi d'esercizio). Ne deriva che l'effetto derivante dall'applicazione di "modelli contabili" basati su criteri di stima e logiche di valutazione differenti si esaurisce semplicemente in una diversa distribuzione dello stesso reddito complessivo tra i diversi periodi amministrativi in cui viene convenzionalmente divisa l'intera vita aziendale. Naturalmente, tale "ripartizione" dei risultati economici nel tempo non è affatto priva di possibili effetti concreti, poiché condiziona - a volte pesantemente - la percezione che gli utilizzatori del bilancio si fanno del livello di *performance* economica raggiunto dall'impresa in uno specifico esercizio. Il quadro concettuale approfondisce questa problematica, esaminando (sebbene solo sinteticamente) pregi e difetti delle diverse opzioni teoricamente disponibili. Non è certo questa la sede per affrontare in modo completo una tematica così complessa. Quello che pare opportuno qui notare è che l'impiego alternativo di modelli contabili basati sull'adozione di criteri di stima differenti comporta, inevitabilmente, cambiamenti nei livelli di variabilità del risultato d'esercizio che risultano in concreto riscontrabili. I modelli di stima a valori correnti (*fair value*, *value in use for assets and fulfilment value for liabilities*, *current cost*) sembrano, sotto questo profilo, maggiormente orientati a presentare delle figure di *performance* più variabili nel tempo e che riflettono cambiamenti anche solo transitori, legati a fenomeni e percezioni nell'andamento del valore derivati dall'osservazione del mercato esterno. Per contro la logica di valutazione a costo storico tende a privilegiare quale momento in cui riconoscere la creazione o la distruzione di ricchezza quello in cui l'azienda stessa pone concretamente in essere scambi con soggetti terzi (con ciò avvicinandosi maggiormente alla logica della "dinamica monetaria" precedentemente richiamata). Se e in quali circostanze quest'ultimo modello fornisca al



lettore di bilancio un'informazione avente capacità di rendicontazione in merito all'operato degli amministratori e potere predittivo maggiore o minore rispetto alle modalità alternative è argomento che, come già si è detto, esula pressoché totalmente dall'obiettivo del presente lavoro (5).

In questa sede pare opportuno sottolineare, però, come quello a valori storici sia un modello di stima che - soprattutto quando impiegato non nella versione "integrale", ma in quella c.d. mista (6) - ha dato, tutto sommato, buona prova di sé in passato. Esso, inoltre, appare funzionalmente collegato alla determinazione di una configurazione di "reddito fondatamente distribuibile", ossia di un valore della ricchezza generata nel periodo che può essere ragionevolmente preso in considerazione per determinare l'ammontare complessivo delle distribuzioni di ricchezza ai soci e ai terzi che non lede l'integrità del capitale (intesa, questa, in termini meramente nominali). Alla sua determinazione non concorrono, infatti, ricavi o proventi "non realizzati" legati alle semplici variazioni dei valori correnti rispetto a quelli storici come accade, invece, negli altri modelli di stima. Si tornerà a breve sul punto.

Prima, si deve osservare che il quadro concettuale predisposto dallo IASB consente una sorta di ibridazione tra diversi modelli di stima teorici, consentendo l'uso abbinato di diversi criteri di stima all'interno dello stesso rendiconto. Al paragrafo 6.83 si stabilisce, infatti, che alcune circostanze specifiche possono indurre a ritenere che l'impiego contemporaneo di più di un criterio di stima sia necessario per determinare le variazioni di valore subite da una specifica attività o passività (e, dunque, misurare i correlati costi e ricavi) se lo scopo è quello di fornire informazioni davvero rilevanti ai fini della corretta rappresentazione tanto della situazione patrimoniale quanto della dinamica reddituale dell'azienda considerata. Normalmente, si stabilisce che tale ibridazione dovrebbe avvenire attraverso l'impiego di uno specifico criterio di stima ai fini della determinazione dei valori di consistenza e di flusso inseriti nei prospetti contabili di bilancio e con l'indicazione di informazioni suppletive, originate dall'applicazione del criterio alternativo, all'interno della nota integrativa. Tuttavia,

dice il Framework al successivo paragrafo 6.85, in alcuni casi si può ritenere che la rilevanza dell'informazione fornita e il livello di veridicità della situazione patrimoniale e del quadro reddituale presentati al lettore di bilancio possano essere incrementati attraverso l'adozione di un trattamento contabile composito che determina:

- a) l'esposizione degli elementi patrimoniali in bilancio sulla base del loro valore corrente;
- b) l'individuazione di un risultato economico (parziale) che risponda all'applicazione di un diverso insieme di criteri di stima.

È di tutta evidenza che è proprio questo trattamento contabile eterogeneo a determinare lo "sdoppiamento" del concetto teoricamente unitario di risultato economico nelle due fattispecie che vengono esaminate in questo contributo. In proposito si può, allora, osservare quanto segue:

- 1) esiste, sotto il profilo squisitamente dottrinale, una gerarchia evidente tra le due figure di reddito, gerarchia che dovrebbe idealmente privilegiare il reddito complessivo, in quanto è questa la (sola) figura di reddito che appare funzionalmente collegata (come dovrebbe teoricamente essere) con i valori delle attività e delle passività iscritti nello stato patrimoniale;
- 2) la separazione e l'esclusione di alcune componenti di reddito (costi e ricavi) dalle altre sembra suggerire una sorta di "diffidenza" nei confronti del potere informativo di alcune variazioni di valore che, stranamente però, si vogliono iscritte nello stato patrimoniale.

Con riferimento al primo dei due punti v'è poco da aggiungere. Se si accoglie, come fa lo IASB, sebbene - purtroppo - solo implicitamente, un

#### Note:

(5) La letteratura in materia è vastissima. Ci si limita a ricordare, tra gli Autori italiani: M. Pizzo, *Il "fair value" nel bilancio d'esercizio*, Padova, CEDAM, 2000; P. Andrei, "Fair value, significatività e attendibilità dell'informativa di bilancio", in *Rivista italiana di ragioneria e di economia aziendale*, n. 9-10/2008; S. Catuogno, *Configurazioni di reddito a valori correnti e modelli di capital maintenance: un confronto internazionale tra dottrina e prassi*, Padova, CEDAM, 2003; M. Tutino - M. Venuti, *Fair value accounting e strumenti finanziari*, Milano, Wolters Kluwer, 2016.

(6) Sulla possibilità di uso combinato all'interno di un medesimo modello di diversi criteri di stima si avrà modo di dissertare tra breve.

concetto di reddito che origina dalle variazioni di valore subite dagli elementi patrimoniali (attivi e passivi), allora la misura del risultato economico non può che risultare coerente con i criteri di stima applicati per la determinazione del capitale netto. La stessa rappresentazione grafica contenuta nel Framework e precedentemente fornita illustra platealmente questo punto. Il collegamento formale tra rimanenze iniziali e finali di attività e passività può avvenire solo se si prendono in considerazione tutti i movimenti diretti di netto (apporti, rimborsi e distribuzioni di utili) e tutti i componenti positivi e negativi di reddito, comunque questi vengano ulteriormente qualificati e o aggregati. Sotto questo profilo, la versione precedente del *Framework*, predisposta dallo IASC, appariva decisamente più convincente. In essa, infatti, oltre a chiarire i concetti di ricavo e di costo (espressi in modo sostanzialmente simile, sebbene con il ricorso a una formulazione forse un po' meno efficace) (7) veniva formalmente definito il concetto di reddito (*profit*). A tal proposito si poteva leggere quanto segue: "Il reddito è frequentemente utilizzato come una misura di performance aziendale o come base per la determinazione di altre misure di sintesi, come il tasso di redditività del capitale investito o l'utile per azione. Gli elementi direttamente correlati alla misura del reddito sono i costi e i ricavi. Il riconoscimento e la misurazione dei costi e dei ricavi - e, dunque, del reddito - dipende parzialmente dal concetto di integrità economica del capitale impiegata dall'azienda per la predisposizione del suo bilancio". Si nota che nessuna distinzione veniva fatta, all'epoca, tra costi e ricavi che dovevano partecipare alla determinazione della "misura di performance aziendale" in tal modo identificata e altri componenti reddituali che, invece, dovevano considerarsi esclusi da tale computo, cosicché è del tutto lecito dedurre che la figura di reddito così delineata corrispondesse, di fatto, al reddito complessivo contemplato nella versione attuale del *Framework*.

### Origini della distinzione tra reddito d'esercizio e reddito complessivo

Con riferimento al problema dell'ipotizzata "diffidenza" in merito al reale potere informativo attribuibile a talune componenti del

reddito complessivo si può, invece, osservare quanto segue. La situazione ravvisata dall'attuale versione del quadro concettuale dello IASB - e che risulta cristallizzata anche nel testo dello IAS 1 - è il portato di un dibattito dottrinale durato decenni. L'idea che alcune fluttuazioni di reddito fossero indesiderabili e dovessero essere in qualche misura isolate dal resto dei ricavi e dei costi è tutt'altro che nuova: già negli anni '40, infatti, i principi contabili degli Stati Uniti d'America prevedevano che alcune variazioni di valore non ricorrenti - ora normalmente considerate all'interno della classe dei componenti di reddito - dovessero essere rilevate come movimenti diretti del capitale netto, escludendole in tal modo dalla possibilità di formare il risultato economico d'esercizio (8). Un'ulteriore, notevole, fonte di controversia teorica si determinò per effetto delle proposte, realizzate in momenti diversi nel tempo da distinti Studiosi della scienza ragionieristica, di modelli contabili che postulavano il superamento del criterio di stima ancorato al costo storico, all'epoca assolutamente predominante. Già all'inizio degli anni '20, Schmidt, nell'elaborare una concezione innovativa di integrità del capitale, aveva ideato e proposto un modello contabile basato sull'adozione di valori di stima correnti, ricevendo notevoli consensi, ma anche - come spesso accade in presenza di idee davvero innovative - suscitando accessi dibattiti dottrinali (9). Molti anni più tardi, nel 1961, si registra la pubblicazione di un'opera decisamente importante in materia: "*The Theory and Measurement of Business Income*" di Edwards

#### Note:

(7) I ricavi venivano così definiti: "incrementi di benefici economici nel corso dell'esercizio sotto forma di afflusso o rivalutazione di attività o di decremento di passività; essi trovano riscontro nell'incremento della parte del patrimonio netto diversa da quella originariamente conferita dai partecipanti". Analogamente i costi erano così identificati: "decrementi dei benefici economici nel corso dell'esercizio, sotto forma di deflusso o svalutazione di attività o di incremento di passività; essi trovano riscontro nel decremento della parte del patrimonio netto diversa da quella originariamente conferita dai partecipanti".

(8) Per una sintesi del dibattito sul tema si veda: D. Detzen, "From compromise to concept? a review of 'other comprehensive income'", in *Accounting and Business Research*, 1-24, 2016.

(9) Cfr. M. Fanni - L. Cossar, *Il metodo contabile*, Roma, La Nuova Italia Scientifica, cap. 13, 1994.

e Bell (10). In essa viene operata un'analisi del processo di formazione del "reddito commerciale" (c.d. *Business Income*) assolutamente innovativa per l'epoca, grazie alla quale si assiste alla scomposizione del reddito commerciale in reddito derivante dalla sola attività di trasformazione posta in atto dall'azienda e reddito derivante, invece, dal processo di approvvigionamento anticipato dei fattori produttivi e legato, pertanto, alle variazioni di valore che intervengono negli elementi patrimoniali detenuti dall'impresa. Il percorso in tal modo compiuto porta i due Autori ad affermare che la contabilità a valori di stima storici non fornisce una misura di *performance* davvero utile ai fini gestionali poiché il risultato d'esercizio da essa prodotto confonde tra loro componenti di reddito aventi natura sostanzialmente diversa. Viene conseguentemente proposto il funzionamento di un diverso sistema contabile, preordinato a rendere disponibile un innovativo indicatore di efficienza, il *Current Operating Profit*, che ha l'obiettivo di evidenziare la capacità dell'impresa di attuare la funzione di produzione generando nuovo valore rispetto a quello "corrente" dei fattori impiegati. Può dirsi in tal modo definitivamente avviato il processo di revisione critica sulle ipotesi sottostanti al modello a valori storici. Ai fini che qui rilevano si deve osservare che Edwards e Bell organizzano il loro sistema contabile in modo tale da ottenere, pur in presenza di un risultato economico complessivo calcolato a valori correnti, la separazione delle componenti realizzate da quelle non realizzate e ciò allo scopo di fornire, quale ulteriore essenziale informazione disponibile al lettore di bilancio, l'entità del reddito che si sarebbe determinato nel periodo applicando i valori storici (il c.d. *Realized Profit*). Le simmetrie con il ragionamento precedentemente svolto sono del tutto evidenti: si sviluppa un sistema di calcolo del risultato economico che accoglie le variazioni di valori legate alla dinamica dei valori correnti, ma si separano poi le componenti che consentono di determinare un reddito "fondatamente prelevabile" poiché corrispondono a transazioni effettuate con terze economie. Questa idea - che esistano delle componenti di risultato dotate di un diverso livello di "attendibilità" dal punto di vista informativo

e che, dunque, devono essere opportunamente isolate dalle altre - inizia in tal modo a prendere concretamente piede. Nel corso degli anni questa visione si è fisiologicamente trasferita dalla dottrina alla prassi più evoluta, sino a ottenere formale riconoscimento in specifiche norme contabili. Il fenomeno si è sviluppato dapprima negli Stati Uniti, per poi diffondersi anche a livello internazionale. Una delle prime pronunce formali in tal senso vede protagonista il Financial Accounting Standards Board (FASB) che a metà degli anni '70 del secolo scorso prescrisse che le oscillazioni di valore di alcuni strumenti finanziari fossero rilevate direttamente a capitale netto (SFAS - *Statement of Financial Accounting Standards* 12, 1975). A questo primo intervento seguirono, negli anni successivi, quello riguardante le differenze emergenti dalle traduzioni dei bilanci in valuta estera (SFAS 52, 1981) e quelli sulle passività previdenziali (disciplinate dapprima dallo SFAS 87, del 1985, e successivamente dallo SFAS 158, del 2006). A questo punto, essendosi ormai consolidata la prassi, da parte dei principi contabili statunitensi, di prescrivere l'iscrizione di particolari variazioni di attività e passività direttamente in specifiche voci del capitale netto, il FASB volse la sua attenzione alla presentazione di tali componenti in bilancio, introducendo per la prima volta il termine OCI (*Other Comprehensive Income*) con lo SFAS 130, emanato nel 1997. È questo il primo documento ufficiale in cui vengono denominate formalmente le componenti reddituali esterne al "risultato d'esercizio" e che, come si è più volte affermato, insieme a questo contribuiscono a formare il "reddito complessivo". Lo SFAS 130 prevedeva tre opzioni per riportare in bilancio gli altri componenti di reddito complessivo: in una sezione specifica del conto economico tradizionale, in un apposito prospetto separato, oppure nel prospetto delle variazioni del capitale netto. Purtroppo, però il principio contabile statunitense si limitava a indicare le modalità di rappresentazione degli altri componenti di reddito complessivo, senza affrontare la questione della loro precisa definizione,

**Nota:**

(10) E.O. Edwards - P.W. Bell, *The Theory and Measurement of Business Income*, Berkeley, CA: University of California Press, 1961.

lasciando così una notevole indeterminatezza sull'argomento. Quando lo IASB iniziò ad affrontare il problema del concetto di *performance* nel 2001, l'intento iniziale era quello di eliminare gli OCI e la loro riclassificazione da reddito d'esercizio, e di imporre un prospetto unico per riportare la *performance* aziendale (11). La proposta non incontrò il favore dei commentatori, che temevano che un prospetto singolo di conto economico potesse dare troppa enfasi al reddito complessivo, a discapito del reddito d'esercizio (IAS 1: BC52).

### Reddito d'esercizio e altre componenti di reddito complessivo nello IAS 1

Volendo riepilogare, sulla base di quanto sin qui esposto si può, dunque, affermare che la ragione principale che ha spinto lo IASB a introdurre nei suoi *standard* il concetto di "reddito complessivo" è ravvisabile principalmente nella progressiva estensione delle valutazioni a *fair value* operata all'interno del sistema IFRS (12). In una prima fase - antecedente al processo di revisione - gli elementi nascenti dall'applicazione del "valore corrente" che oggi compongono pacificamente gli altri componenti di reddito complessivo, comportavano movimentazioni dirette di specifiche voci del capitale netto, il che escludeva che gli stessi fossero esplicitati in un prospetto di rendicontazione della *performance*. Tale scelta contabile comportava, di fatto, un'incoerenza tra la definizione di reddito teoricamente corretta e l'effettivo contenuto del conto economico (13). Con la revisione dello IAS 1, Presentazione del bilancio, avvenuta nel 2007, lo IASB ha apportato una modifica epocale al modo in cui la *performance* è riportata nel sistema IFRS, eliminando la possibilità di imputare direttamente a capitale netto tali componenti, anticipando in tal modo una decisione che successivamente sarebbe stata presa anche dal Financial Accounting Standards Board statunitense (Bellandi, 2012, pag. 245).

Secondo la versione attualmente in vigore del principio contabile IAS 1, l'utile o perdita d'esercizio (*profit or loss*) sono dati dal totale dei ricavi meno il totale dei costi, escluse le altre componenti di reddito complessivo (*other comprehensive income* - OCI) (IAS 1: 7). Si tratta di una definizione evidentemente infelice, ma che ha almeno il pregio di evidenziare

la sicura natura reddituale delle OCI. Nell'impostazione attualmente accolta dallo IASB, queste componenti derivano, infatti, principalmente, da:

- effetti dell'applicazione del criterio del *fair value* ad alcuni elementi patrimoniali, quali gli strumenti finanziari, inclusi i derivati usati a scopo di copertura (IFRS 9) e le immobilizzazioni materiali e immateriali (IAS 16 e IAS 38);
- differenze di cambio derivanti dalla traduzione di bilanci di controllate espressi in valuta estera (IAS 21);
- alcune variazioni nelle passività verso i dipendenti a benefici definiti (come il fondo trattamento di fine rapporto) imputabili a utili e perdite attuariali (IAS 19).

Data la vastità e la complessità dell'argomento si ritiene, però, opportuno rimandare il compito di illustrare in dettaglio gli altri componenti di reddito complessivo e le logiche che guidano la loro separazione dagli altri ricavi e costi dell'esercizio, a un successivo contributo che sarà pubblicato su questa stessa *Rivista*.

Per ora si può notare come lo stesso IAS1 fornisca, dopo aver precisato la composizione del "reddito d'esercizio", la definizione formale di reddito complessivo, qualificandolo come la variazione nel capitale netto che si verifica in un dato periodo amministrativo per effetto di transazioni o altri eventi, diversa da quella

#### Note:

(11) D. Detzen, "From compromise to concept? a review of 'other comprehensive income'", in *Accounting and Business Research*, 1-24, 2016.

(12) G. Whittington, "The adoption of international accounting standards in the European Union", in *European Accounting Review*, 14(1), 2005, pagg. 127-153. Più in generale, si veda anche: M. Pisani, *La misura delle prestazioni nel bilancio di esercizio. Il comprehensive income statement*, Milano, FrancoAngeli, 2007.

(13) Sul punto sia consentito di rimandare a: M. Bertoni - B. De Rosa, *Comprehensive income, fair value, and conservatism: A conceptual framework for reporting financial performance*, Paper presented at the 5th International Conference "Economic Integration, competition and cooperation", Croatia, Opatija, 2005). Più diffusamente: A. Lionzo, *Il sistema dei valori di bilancio nella prospettiva dei principi contabili internazionali*, Milano, FrancoAngeli, 2005.

F. Bellandi, *Dual reporting for equity and other comprehensive income under IFRSs and US GAAP* (Vol. 10), John Wiley & Sons, 2012, pag. 245.



prodotta da scambi con i soci, quando questi si relazionano all'impresa agendo in tale veste. Collegando opportunamente tra loro le due definizioni appena esaminate è, pertanto, possibile stabilire la seguente equazione di sintesi, che illustra efficacemente la relazione esistente tra le diverse componenti della *performance* economica aziendale (intesa in senso allargato):

*Reddito complessivo = Reddito d'esercizio + Altri componenti di reddito complessivo (OCI)*

A completarla ulteriormente concorre la seguente precisazione: il reddito d'esercizio è formato oltre che dai ricavi e costi dell'esercizio esaminato che sono diversi dalle altre componenti del reddito complessivo, anche dalla riclassificazione all'interno del conto economico del periodo considerato di parte o di tutte le componenti reddituali che erano state escluse dal reddito d'esercizio nei periodi precedenti. Si apre, in tal modo, il complesso tema dei trasferimenti tra le due classi di reddito. Anche in questo caso appare opportuno

rimandare il lettore all'approfondimento che verrà fatto nel prossimo contributo.

### Conclusioni

Le riflessioni sin qui svolte consentono, a parere di chi scrive, di chiarire la rilevanza assunta - ai fini della corretta comprensione della dinamica patrimoniale complessiva - da un'attenta considerazione, oltre che della figura di reddito su cui normalmente si concentra l'attenzione del lettore di bilancio (che è quello spiegato dalle voci contenute nel "conto dei profitti e delle perdite") anche dell'entità assunta dalle altre componenti di costo o di ricavo che costituiscono il reddito complessivo. È quest'ultima, infatti, come si è avuto modo di notare in precedenza, la figura di reddito che risulta funzionalmente collegata ai livelli degli elementi patrimoniali iscritti in bilancio. È, pertanto, auspicabile che si sviluppi una maggior attenzione al processo di "emersione" e "riassorbimento" di queste componenti nel corso del tempo. A questo tema sarà dedicato un apposito contributo che come già si è detto sarà pubblicato nel prossimo numero di questa *Rivista*.