

Articoli

Diritto e pratica delle Società

Il Sole – 24 Ore

La contabilizzazione delle options

Una società commerciale che ha frequenti rapporti con clientela estera, data l'elevata esposizione in valuta, ricorre alle options quale sistema di copertura dei cambi. Quali sono le modalità di contabilizzazione dell'operazione?

Le options, come gli altri strumenti derivati, possono essere utilizzate con finalità di copertura (*hedging*) o di speculazione (*trading*). Per l'attività di copertura possono essere utilizzate soltanto options acquistate perché con le options vendute l'iniziativa viene riconosciuta unicamente alla contro-parte. Per rispondere al quesito proposto dal lettore, si esamina il caso di un'azienda italiana che abbia venduto una partita di merce a un cliente estero, con liquidazione dell'ammontare pattuito in marchi. Le condizioni sono le seguenti:

- data operazione 1.2.1997
- quantità 10.000 DM
- cambio all'1.2.1997 L/DM 970
- data scadenza operazione 30.4.1997
- strike price L/DM 900
- premio Lire 300.000

L'azienda italiana teme che un apprezzamento della lira nei confronti del marco possa svalutare il proprio credito in valuta nei confronti del cliente estero.

Per coprire l'attività iscritta nel bilancio, l'azienda può acquistare un'opzione *call* alla stessa data in cui è sorto il credito, con scadenza a tre mesi.

In tal modo l'azienda si garantisce la facoltà di acquistare marchi al prezzo di esercizio dell'opzione (lire 9.000.000).

L'obiettivo di coprirsi dal rischio di cambio viene raggiunto compensando le possibili perdite sul credito in valuta estera, indebitandosi per pari importo e eguale durata nella stessa moneta.

Sotto l'aspetto contabile, alla data di stipulazione del contratto si avrà:

1. La registrazione del credito nei confronti del cliente estero di 10.000 DM, per un controvalore di lire 9.700.000 (L/DM 970):

1.2.97	Cliente estero	9.700.000	
	Merci c/vendite		9.700.000

2. La contabilizzazione del premio da corrispondere, pari a lire 300.000:

1.2.97	Premio su opzione	300.000	
	Banca c/c		300.000

Se in data 30.4.1997 il cambio L/DM sarà pari a 950, in seguito all'apprezzamento della lire nei confronti del marco, la società porterà a termine il contratto, acquistando i marchi al prezzo d'esercizio dell'opzione (L/DM 900):

30.4.97	Valute estere	9.000.000	
	Banca c/c		9.000.000

E rivedendoli al cambio corrente di mercato:

30.4.97	Banca c/c	9.500.000	
	Valute estere		9.000.000
	Provento su cambi		5000.000

Infine, la società riceverà l'ammontare concordato nella vendita con il cliente estero, registrando la perdita su cambi per l'apprezzamento della lira sul marco:

30.4.97	Banca c/c		
	Perdita su cambi	200.000	
	Clients estero		9.700.000

Nell'esempio riportato, il provento realizzato con l'acquisto di un'operazione *call* compensa in misura perfetta la perdita originata dall'apprezzamento della lira. Il netto incasso sarà quindi pari a:

Ricavi su vendita	9.500.000
Ricavi derivanti dall'esercizio dell'operazione (500 proventi su cambi – 300 premio)	200.000
Netto incasso	9.700.000

Si può così riassumere l'esito dell'operazione:

Valore credito all'1.2.1997

corrispondere per l'esercizio dell'opzione, tanto minore sarà il margine di utile conseguibile dall'azienda.

lire 9.700.000

Valore credito al 30.4.1997 con copertura
lire 9.700.000

Valore credito al 30.4.1997 senza copertura
lire 9.500.000

Come è intuibile l'esito dell'operazione dipende dal tasso di cambio e dal premio che si deve corrispondere per l'acquisto del diritto di opzione. Il compratore dell'opzione ha una perdita sicura, rappresentata dal premio pagato, e un guadagno potenzialmente illimitato, legato all'andamento del prezzo dell'attività sottostante. A parità di cambio, tanto maggiore è il premio che si deve

Le componenti del reddito "premio su opzione", "provento su cambi" e "perdita su cambi" vengono imputate a Conto economico nella voce C) - "Proventi e oneri finanziari".

Nel caso di deprezzamento della lira sul marco (per esempio L/DM 1.000) ne deriverebbe l'abbandono dell'opzione da parte dell'azienda per la sopravvenuta mancanza di convenienza a portare a termine il contratto.

In questo caso, il netto incassato sarebbe pari a:

Ricavo su vendita	10.000.000
- premio pagato	<u>300.000</u>
Netto incassato	9.000.000

(Marco Levis - Claudia Margini)

 [Indice](#)