



ORDINE DEI  
DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI  
ESPERTI CONTABILI

M I L A N O

SAF • SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE LUIGI MARTINO

# Perdite di valore e avviamento secondo i principi IFRS

nr. 34 • Riccardo Bauer  
Claudia Mezzabotta

Commissione  
Principi Contabili

*i quaderni*



S.A.F. LUIGI MARTINO

Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano





---

# Perdite di valore e avviamento secondo i principi IFRS

nr. **34**• Riccardo Bauer  
Claudia Mezzabotta

Commissione  
Principi Contabili

## I Quaderni della Scuola di Alta Formazione

### Comitato Istituzionale:

Diana Bracco, Marcello Fontanesi, Mario Forchetti, Giuseppe Grechi, Nicola Mastropasqua, Lorenzo Ornaghi, Carlo Palumbo, Angelo Provasoli, Alessandro Solidoro, Guido Tabellini.

### Comitato Scientifico:

Giancarlo Astegiano, Giuseppe Bernoni, Pasquale Cormio, Franco Dalla Sega, Cesare De Sapia, Felice Martinelli, Guido Marzorati, Cesare Minola, Lorenzo Pozza, Patrizia Riva, Massimo Saita, Paola Saracino, Alessandro Solidoro, Luigi Vinciguerra.

### Comitato Editoriale:

Claudio Badalotti, Aldo Camagni, Ciro D'Aries, Francesca Fieconi, Carlo Garbarino, Cesare Gerla, Francesco Novelli, Patrizia Riva, Alessandro Solidoro, Gian Battista Stoppani, Alessandra Tami, Dario Velo, Cesare Zafarana.

### Commissione Principi Contabili:

*Delegato del Consiglio:* Matteo Gavazzi Borella.

*Presidente della Commissione:* Riccardo Bauer.

*Componenti:* Lucia Abati, Giuseppe Alfarano, Massimo Barbaria, Elisabetta Barone, Natalia Bencivenni, Giorgio Beretta, Roberta Bianchi, Paolo Carlo Borghi, Fabrizio Cancelliere, Michela Ciani, Marco Clementi, Stellamaris Coluccia, Emanuele Costa, Paolo Farinella, Maria Grazia Ferrari, Antonella Finazzi, Roberto Fiorenti, Marco Franchi, Andrea Federico Galimberti, Matteo Gandini, Massimo Garampazzi, Giuseppe Giove, Francesco Grasso, Fabrizio Gualtieri, Sara Inglese, Daniela Italia, Marco Jannon, Rosanna Lupica Piccitto, Domenico Maniscalco, Girolamo Matranga, Claudia Mezzabotta, Luca Minetto, Mario Mirarchi, Fabio Mischì, Luca Occhetta, Andrea Pessina, Elena Piccagli, Luisa Polignano, Barbara Premoli, Riccardo Raffo, Giovanni Rovelli, Marco Salvatore, Anna Maria Sanchirico, Stefano Santucci, Tiziano Luigi Sesana, Paolo Terazzi, Alessia Tota, Matteo Trezzi, Fabio Massimo Vittori, Mariarosa Zanella, Giusi Zuccarà.

### Direttore Responsabile:

Patrizia Riva

### Segreteria:

Elena Cattaneo

corso Europa, 11 • 20122 Milano

tel: 02 77731121 • fax: 02 77731173

## INDICE

1. Introduzione .....	7
2. La rilevazione e valutazione delle perdite di valore delle attività, con particolare attenzione all'avviamento.....	9
2.1. Le norme italiane, tra Codice Civile e principi OIC: cenni.....	9
2.2. I principi IFRS: IAS 36, <i>Riduzione di valore delle attività</i> .....	10
2.2.1. Le regole generali.....	10
2.2.2. Le perdite di valore.....	12
2.2.3. I ripristini di valore.....	12
2.2.4. Definizioni .....	13
2.2.5. Identificazione di attività che possano aver subito una perdita di valore.....	14
2.2.6. Rilevazioni contabili in caso di perdite di valore accertate .....	16
2.2.7. Determinazione del valore recuperabile .....	19
2.2.8. Il prezzo netto di vendita .....	20
2.2.9. Il valore d'uso.....	21
2.2.10. I ripristini di valore.....	26
2.2.11. Le informazioni da includere nelle note al bilancio .....	28
2.3. Il ruolo del professionista nella determinazione delle perdite di valore.....	31
3. Alcune criticità operative .....	33
3.1. Osservazioni preliminari.....	33
3.2. Esempi di calcolo delle perdite di valore delle attività.....	34

3.2.1.	Esempio A: stima del valore in uso e imputazione di una perdita di valore .....	36
3.2.2.	Esempio B: ripristino di valore.....	38
3.2.3.	Esempio C: impairment test di CGU in presenza di avviamento e interessi di minoranza .....	40
3.2.4.	Esempio D: allocazione di beni aziendali destinati ad attività ausiliarie .....	42
3.3.	Le difficoltà nella stima del valore d'uso per effettuare l' <i>impairment test</i> .....	46
3.3.1.	La determinazione del periodo previsionale .....	47
3.3.2.	La composizione dei flussi finanziari .....	49
3.3.3.	La stima del tasso di sconto per l'attualizzazione .....	51
3.3.4.	L' <i>impairment test</i> applicato alle partecipazioni qualificate .....	52
3.4.	Avviamento e aggregazioni di imprese sotto comune controllo .....	53
3.4.1.	Bilancio di esercizio: operazione priva di sostanza economica .....	55
3.4.2.	Bilancio di esercizio: operazione avente sostanza economica .....	56
3.4.3.	Bilancio consolidato .....	56
3.4.4.	Informativa di bilancio nelle note .....	56
3.4.5.	Esempio applicativo: il Gruppo Alfa .....	57
3.5.	Il trattamento dell'avviamento in sede di prima adozione degli IFRS .....	61
3.5.1.	Le norme di riferimento .....	62
3.5.2.	Avviamento e FTA: il caso Omega.....	65
3.6.	Le <i>step acquisition</i> e la determinazione dell'avviamento nel bilancio consolidato IFRS .....	68
3.6.1.	Cosa si intende per « controllo» nel bilancio IFRS .....	68

3.6.2.	Che cosa si intende per <i>step acquisition</i> nel bilancio IFRS?.....	69
3.6.3.	Esempio.....	71
3.7.	Il concetto di <i>full goodwill</i> nel principio IFRS 3 <i>revised</i> .....	73
3.7.1.	Cosa si intende per «prezzo pagato».....	74
3.7.2.	La nuova definizione di «avviamento» .....	76
3.7.3.	<i>Full goodwill</i> e <i>partial goodwill</i> .....	76
3.7.4.	Esempio.....	78
3.8.	Contabilizzazione di una <i>step acquisition</i> con calcolo del <i>full</i> o del <i>partial goodwill</i> : effetti sul risultato economico e sul patrimonio netto .....	79
3.8.1.	I dati del problema .....	79
3.8.2.	Determinazione del <i>partial goodwill</i> e del <i>full goodwill</i> alla data di acquisizione.....	80
3.8.3.	Gli effetti dell' <i>impairment test</i> alla fine del primo esercizio, senza variazione della partecipazione .....	81
3.8.4.	Successiva vendita del 10% della partecipazione da parte di Alif, senza perdita di controllo .....	82
3.8.5.	Successivo riacquisto del 30% della partecipazione da parte di Alif: non cambia la situazione di controllo .....	84
4.	Osservazioni conclusive.....	87





## 1. INTRODUZIONE

La crisi in atto può essere vissuta in molti modi, sia negativi che positivi. Secondo i cinesi, la parola «crisi» contiene in sé molte opportunità e certamente ha portato e porta molti effetti innovativi nell'ambito della ricerca contabile e del modo in cui rappresentare correttamente i fatti intervenuti. Per anni abbiamo parlato di sviluppo, di crescita, di incrementi, mentre oggi le problematiche portano alla luce nuovi problemi, tra cui le perdite di valore delle attività iscritte in bilancio.

Trattare di perdite di valore nei bilanci delle imprese italiane vuol dire soprattutto trattare di perdite di valore delle attività immateriali e dell'avviamento, voci che nei bilanci delle principali imprese italiane sono ampiamente presenti. Il professionista che si occupa di bilanci sia come sindaco che come revisore o redattore di bilanci non può esimersi dall'affrontare questi temi. Questo è il motivo per cui la Commissione Principi Contabili dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano ha ritenuto opportuno dedicare a questo tema questo quaderno affidandone la redazione a Riccardo Bauer e Claudia Mezzabotta<sup>(1)</sup>, componenti della Commissione stessa.

Nel trattarlo, non si ha certo la pretesa di esaurire in poche pagine un argomento così complesso e con molti aspetti tecnici, ma lo scopo di questo Quaderno è quello di voler essere un momento di riflessione per chi si occupa di questi temi oggi.

Il percorso che si intende sviluppare prevede dapprima una sintesi delle norme civilistiche e dei principi contabili italiani, incluse le guide OIC in materia, nonché una panoramica dell'evoluzione normativa a livello internazionale delle perdite di valore riassunte nello IAS 36.

---

<sup>(1)</sup> In particolare, i capitoli 1 e 2 sono a cura di Riccardo Bauer, mentre Claudia Mezzabotta è l'autrice dei capitoli 3 e 4.

Successivamente, si analizzano alcune fattispecie contabili concernenti la rilevazione e valutazione dell'avviamento, esaminandone alcune criticità operative anche tramite esempi pratici.

Non si trascura, inoltre, di fornire al lettore alcune note di riflessione sulle modalità di contabilizzazione dell'avviamento in situazioni di *step acquisition*, oltre che in casi di aggregazioni di imprese *under common control*.

## 2. LA RILEVAZIONE E VALUTAZIONE DELLE PERDITE DI VALORE DELLE ATTIVITA', CON PARTICOLARE ATTENZIONE ALL'AVVIAMENTO

### 2.1. Le norme italiane, tra Codice Civile e principi OIC: cenni

Volendo analizzare lo stato attuale delle norme in materia, si nota come in Italia non esista un unico testo che riassume la disciplina delle perdite di valore, ma vari documenti relativi alle singole categorie di immobilizzazioni, che danno applicazione a quanto previsto dal numero 3 dell'articolo 2426 del Codice civile (per esempio, i principi contabili nazionali n. 16, *Immobilizzazioni materiali*, n. 24, *Immobilizzazioni immateriali* e n. 20, *Titoli e partecipazioni*).

Il terzo comma dell'articolo 2426 del Codice civile richiede che l'immobilizzazione (sia essa materiale o immateriale), che alla data di chiusura risulti durevolmente inferiore al costo, debba essere svalutata. Il Principio contabile nazionale OIC 16, *Immobilizzazioni materiali* fa riferimento, per escludere la necessità di svalutazione, al fatto che si possa ragionevolmente prevedere che i flussi di ricavi derivanti dal bene siano superiori al suo valore contabile. Il Principio contabile nazionale OIC 24, *Immobilizzazioni immateriali* prevede che il valore delle immobilizzazioni, iscritto in bilancio, non possa essere superiore a quello recuperabile, definito come il maggiore tra il presumibile valore realizzabile dall'alienazione e il valore d'uso del bene (definito come il valore attuale dei flussi finanziari attesi nel futuro, inclusi quelli derivanti dallo smobilizzo dell'attività). Il Principio contabile OIC 20, *Titoli e partecipazioni*, relativamente ai titoli immobilizzati ed alle partecipazioni azionarie immobilizzate) fa riferimento a perdite durevoli di valore identificate, o con ribassi non temporanei, del corso dei titoli o con un deterioramento della situazione economico-patrimoniale e finanziaria della società emittente.

Per la svalutazione dei titoli e delle partecipazioni che non fanno parte delle immobilizzazioni non è richiesto che la perdita sia durevole, anche se l'effetto della norma che prevede la svalutazione al valore di mercato è stato temporaneamente sospeso.

## 2.2. I principi IFRS: IAS 36, *Riduzione di valore delle attività*

### 2.2.1. Le regole generali

Il principio contabile internazionale IAS 36, *Riduzione di valore delle attività*, richiede semplicemente di rilevare una perdita di valore di un'attività se il suo valore contabile risulta superiore al suo valore recuperabile e, pertanto, non si applica il concetto di «perdita durevole» sopra citato. Per altro, in situazioni di crisi economiche radicali come l'attuale, la differenza concettuale tra «durevole» e «non durevole» tende a ridursi.

Ogni perdita di valore deve essere rilevata in conto economico se è riferita ad una attività iscritta al costo, mentre va detratta dalla riserva di rivalutazione se si riferisce ad una attività iscritta al costo storico rivalutato.<sup>(2)</sup>

IAS 36 richiede che il valore recuperabile sia determinato come il maggiore tra il *fair value* dedotti i costi di vendita e il valore d'uso del bene. La terminologia usata da IAS 36 è importante da considerare e intende riferirsi a:

- il *fair value* dell'attività dedotti i costi di vendita, inteso come l'importo ottenibile dalla vendita di un'attività in un'operazione fra parti indipendenti, consapevoli e disponibili, dedotti i costi di vendita. I costi di dismissione riguardano i costi marginali direttamente attribuibili alla dismissione di un'attività, esclusi i costi di finanziamento e gli effetti fiscali;
- il *valore d'uso*, inteso come il valore attuale dei flussi finanziari futuri stimati che si suppone deriveranno dall'uso continuativo di un'attività e dalla dismissione della stessa al termine della sua vita utile.

Nel determinare il valore d'uso di un'attività, IAS 36 richiede che l'impresa debba usare, tra l'altro:

- a. proiezioni dei flussi finanziari basate su presupposti ragionevoli e sostenibili che:
  - riflettano il valore dell'attività nelle sue condizioni attuali;

---

<sup>(2)</sup> Si ricorda che nei bilanci IFRS è possibile effettuare rivalutazioni di tipo volontario, come ad esempio nel caso di immobilizzazioni materiali strumentali, trattate in base al principio contabile IAS 16, *Immobiliz., impianti e macchinari*. L'unica eccezione a quanto sopra riguarda gli investimenti immobiliari (IAS 40) ove la riserva non è prevista e la rivalutazione effettuata va imputata a conto economico.

- rappresentino la migliore stima effettuabile dalla direzione aziendale in merito all'insieme di condizioni economiche esistenti nel corso della restante vita utile dell'attività; e

- b. un tasso di attualizzazione ante imposte che rifletta le valutazioni correnti del mercato del valore attuale del denaro e i rischi specifici connessi all'attività. Il tasso di attualizzazione non deve riflettere i rischi per i quali i flussi finanziari futuri siano già stati rettificati.

Ciò significa, in pratica, che il valore recuperabile di ogni singola attività deve essere stimato. Nel caso in cui ciò non sia realisticamente possibile, IAS 36 richiede che l'impresa determini il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari alla quale l'attività appartiene.

Bisogna quindi chiarire che cosa si intenda per unità generatrice di flussi finanziari (o *cash generating unit*: di seguito CGU). Di fatto, ci si riferisce al più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo delle attività e che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività. Se, in ogni caso, il prodotto dell'attività o del gruppo di attività è commercializzato in un mercato attivo, questa attività o questo gruppo di attività devono essere identificati come una distinta CGU, anche se la produzione di flussi finanziari è usata, in tutto o in parte, per fini interni all'azienda. Si consideri il seguente esempio (tavola 1).

Una impresa mineraria possiede una ferrovia privata per agevolare la propria attività estrattiva. La ferrovia privata può essere venduta solo al valore di rottame e non genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata derivanti dalle altre attività estrattive.

Non è possibile stimare il valore recuperabile della ferrovia privata perché il valore d'uso della ferrovia privata è nullo o comunque scarso come rottame ferroso, inoltre è probabilmente differente dal suo valore recuperabile. Perciò, l'impresa stima il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari a cui la ferrovia privata appartiene, che coincide con la miniera nel suo insieme. L'estrazione del materiale dalla miniera e la miniera stessa sono quindi l'unità generatrice di flussi finanziari che dà valore al tutto.

Dato che l'unità generatrice di flussi finanziari è definita come «il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo delle attività e che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività», in questo caso è la miniera ove si colloca quella ferrovia che dà valore alla ferrovia stessa e tale valore perdura fino a che l'estrazione del materiale dalla miniera continua.

### Tavola 1

*Esempio di determinazione di unità generatrice di flussi finanziari (CGU)*

### 2.2.2. Le perdite di valore

Nel verificare se un'attività generatrice di flussi finanziari ha subito una perdita di valore, si richiede che siano presi in considerazione anche l'avviamento e le altre attività aziendali (come per esempio i beni della sede centrale) connessi a quella unità generatrice di flussi finanziari.

I principi con cui rilevare e valutare le perdite di valore di un'unità generatrice di flussi finanziari sono simili a quelli utilizzati per le singole attività.

### 2.2.3. I ripristini di valore

Potrebbe capitare che una perdita di valore rilevata negli anni precedenti debba essere ripristinata. Ciò sarà fattibile se, e solo se, vi sia stato un cambiamento nelle stime utilizzate per la determinazione del valore recuperabile da quando l'ultima perdita di valore è stata rilevata.

Tuttavia, una perdita di valore può essere ripristinata solo se la rettifica non sia tale da rendere il valore contabile di un'attività superiore al valore contabile che la stessa (al netto della svalutazione o dell'ammortamento) avrebbe avuto se negli anni precedenti non fosse stata rilevata alcuna perdita di valore. In linea generale, una rettifica di una perdita di valore deve essere rilevata a conto economico se riferita ad attività valutate al costo storico e mai rivalutate. Se invece, fossero state rivalutate, per esempio in virtù dell'utilizzo del metodo di valutazione del costo storico rivalutato *ex* IAS 16, dato che la svalutazione prevista da IAS 36 è stata correttamente portata a decremento della riserva di rivalutazione precedentemente accumulata, solo un'eventuale eccedenza rispetto alla capienza di questa sarà spesa tra i costi del conto economico. Il ripristino di valore dovrebbe essere, innanzi tutto, contabilizzato a conto economico, fino a un valore pari alle svalutazioni precedenti che complessivamente sono state registrate in conto economico e, per la parte eventualmente residuale, come nuovo accantonamento a riserva di patrimonio netto.

Quando vengono rilevate (ripristinate) perdite di valore, IAS 36 richiede siano fornite in bilancio alcune informazioni:

- a. per classe di attività; e
- b. per settori operativi (cfr. IFRS 8, *Settori operativi*).

E' possibile che si debbano fornire ulteriori informazioni se le perdite di valore rilevate (ripristinate) nel corso del periodo fossero significative in relazione al bilancio dell'impresa nel suo complesso.

Data l'ampiezza del contenuto del principio contabile IAS 36, in questa fase ci si limita ad analizzare solo alcuni aspetti importanti come la definizione dei termini, le indicazioni di attività che possano aver perso valore e la determinazione del valore recuperabile.

Per questo ultimo aspetto ci si concentrerà sul prezzo di vendita e sul valore d'uso, cercando di chiarire cosa includere e cosa escludere dalla analisi dei flussi finanziari futuri e del tasso di attualizzazione da applicare nelle circostanze.

Si ricorda inoltre che, secondo i principi contabili internazionali, le immobilizzazioni a vita utile indefinita, come l'avviamento, non sono assoggettate ad ammortamento, ma alla verifica della presenza di eventuali perdite di valore su base almeno annuale (*impairment test*).

#### 2.2.4. Definizioni

Nel principio contabile IAS 36 si utilizzano i seguenti termini, così definiti:

- Il **valore recuperabile** è il valore più alto tra il prezzo netto di vendita e il valore d'uso di un'attività.
- Il **valore d'uso** è il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi che si suppone deriveranno dall'uso continuativo e dalla dismissione di un'attività alla fine della sua vita utile.
- Il **prezzo netto di vendita** è l'ammontare ottenibile, al netto dei costi di dismissione, dalla vendita di un'attività in una libera negoziazione fra parti consapevoli e disponibili.
- I **costi di dismissione** sono i costi marginali direttamente attribuibili alla dismissione di un'attività, esclusi i costi di finanziamento e gli effetti fiscali.
- Una **perdita di valore** è l'ammontare per il quale il valore contabile di un'attività eccede il valore recuperabile.
- Il **mercato attivo** è un mercato in cui esistono contemporaneamente tutte le seguenti condizioni:
  - gli elementi commercializzati sul mercato risultano omogenei;
  - compratori e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in qualsiasi momento; e
  - i prezzi sono disponibili al pubblico.

### 2.2.5. Identificazione di attività che possano aver subito una perdita di valore

Con il termine «attività» si intende una unità generatrice di flussi finanziari o una specifica attività che ha subito una riduzione di valore, quando il suo valore contabile dell'attività supera il suo valore recuperabile.

Bisogna valutare a ogni data di riferimento di bilancio se esista qualche indicazione che dimostri che un'attività possa aver subito una perdita di valore. Se ciò esiste, l'impresa deve stimare il valore recuperabile della stessa.

Nel valutare se esistono segni e sintomi che un'attività possa aver subito una perdita di valore, l'impresa deve considerare almeno quanto segue.

#### A) Fonti informative esterne:

i) durante l'esercizio, il valore di mercato di un'attività è diminuito significativamente, più di quanto si prevedeva sarebbe accaduto con il passare del tempo o con l'uso normale dell'attività in oggetto;

ii) si sono verificate durante l'esercizio o si verificheranno nel futuro prossimo per l'impresa variazioni significative con effetto negativo o nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo nel quale l'impresa opera o nel mercato al quale un'attività è rivolta;

iii) i tassi di interesse di mercato o altri tassi di remunerazione del capitale sugli investimenti sono aumentati nel corso dell'esercizio, ed è probabile che tali incrementi condizionino il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d'uso di un'attività e al contempo riducano in maniera rilevante il valore recuperabile dell'attività;

iv) il valore contabile dell'attivo netto dell'impresa che redige il bilancio è superiore alla capitalizzazione del mercato.

#### B) Fonti informative interne:

i) risulta evidente l'obsolescenza o il deterioramento materiale di un'attività;

ii) si sono verificati nel corso dell'esercizio significativi cambiamenti con effetto negativo sull'impresa, oppure si suppone che questi si verificheranno nel futuro prossimo, nella misura o nel modo in cui un'attività viene utilizzata o si suppone sarà utilizzata. Tali cambiamenti includono programmi di cessazione o di ristrutturazione del settore operativo al quale un'attività appartiene oppure di dismissione di



un'attività prima della data precedentemente prevista; e

iii) risulta evidente dall'informativa interna che l'andamento economico di un'attività è, o sarà, peggiore di quanto previsto.

L'elenco, naturalmente, non è esaustivo.

Vi possono essere molte altre indicazioni che un'attività possa aver subito una perdita di valore e queste in ogni caso obbligano l'impresa a determinarne il valore recuperabile.

Consideriamo le indicazioni derivanti dall'informativa interna in grado di rivelare che un'attività può aver subito una perdita di valore; esse comprendono:

a) flussi finanziari connessi all'acquisto di un'attività, o disponibilità liquide che si rendono necessarie per rendere operativa o conservare l'attività significativamente superiori a quelli originariamente preventivati;

b) flussi finanziari netti effettivi o utili o perdite operative conseguenti all'esercizio dell'attività che si rivelano significativamente peggiori a quelli originariamente preventivati;

c) un significativo peggioramento dei flussi finanziari netti o del reddito operativo preventivato, o un significativo aumento della perdita preventivata relativa all'utilizzo dell'attività; oppure

d) perdite operative o flussi finanziari netti in uscita connessi all'attività, quando i risultati del periodo in corso vengono aggregati a quelli preventivati per il futuro.

Per determinare se il valore recuperabile di un'attività debba essere stimato si applica il principio della rilevanza.

Per esempio, se precedenti calcoli mostrano che il valore recuperabile di un'attività è significativamente maggiore rispetto al valore contabile, l'impresa non ha bisogno di valutare nuovamente il valore recuperabile dell'attività, se non si è verificato alcun evento che abbia eliminato tale differenza.

Se i tassi di interesse presenti sul mercato o altri tassi di rendimento sugli investimenti sono aumentati nel corso dell'esercizio, l'impresa non è obbligata a effettuare una stima formale del valore recuperabile di un'attività nei seguenti casi:

a) se non è probabile che l'aumento dei tassi di mercato incida sulla scelta del tasso di attualizzazione da usare nel calcolo del valore d'uso; per esempio, aumenti nei tassi di interesse a breve termine possono non avere un effetto rilevante sui tassi di attualizzazione usati per un'attività che ha una lunga vita utile rimanente; oppure

b) se è probabile che l'aumento dei tassi di mercato incida sulla scelta del tasso di attualizzazione da usare nel calcolo del valore d'uso, ma una precedente analisi di sensitività del valore recuperabile mostra che:

i) non è probabile che si verificherà un rilevante calo del valore recuperabile poiché anche i flussi finanziari futuri probabilmente aumenteranno. Per esempio, in alcune circostanze, l'impresa può essere in grado di dimostrare che può modificare i propri ricavi al punto tale da compensare qualsiasi aumento nei tassi di mercato; o

ii) è improbabile che il calo nel valore recuperabile comporti una rilevante perdita di valore.

Anche se un'attività non ha subito una riduzione di valore, gli elementi precedenti possono indicare che la vita utile residua, il criterio di svalutazione (ammortamento) o il valore residuo dell'attività necessitano di essere riconsiderati e rettificati.

### 2.2.6. Rilevazioni contabili in caso di perdite di valore accertate

In caso di perdite di valore accertate, cioè quando il valore di realizzo (inteso come il maggiore tra prezzo di vendita e valore d'uso) è minore del valore contabile, la contabilizzazione della perdita di valore avviene con addebito al conto economico e accredito alla specifica voce delle immobilizzazioni da svalutare.

Nel caso in cui l'immobilizzazione fosse stata precedentemente rivalutata, la svalutazione verrebbe invece detratta dalla riserva di rivalutazione fino a che questa ultima non fosse esaurita e l'eventuale eccedenza contabilizzata a conto economico.

Il nuovo valore dell'immobilizzazione dopo la riduzione per perdita di valore richiede altresì la rideterminazione dell'ammortamento.

Per valutarne gli effetti, sia in caso di valutazione della immobilizzazione al costo storico ammortizzato, sia nella fattispecie in cui essa sia misurata al costo storico rivalutato, si propongono i seguenti esempi.

#### Esempio 1

#### Valutazione con il criterio del costo storico ammortizzato

Si supponga il caso di una immobilizzazione immateriale (una licenza) acquistata il 1° gennaio 20X1 al prezzo di € 20.000.

La vita utile stimata è di 5 anni e l'azienda prevede l'ammortamento a quote costanti. E' inoltre previsto un valore residuo all'anno 20X5 pari a zero.

Si supponga che al 1° gennaio 20X3 alcuni indicatori facciano prevedere che la licenza potrebbe aver perso di valore. In pari data si effettua quindi una stima del valore recuperabile, che risulta pari a € 6.300. Di seguito si forniscono il piano di ammortamento e il conteggio per l'imputazione della perdita di valore (tavola 2).

Anni	Valore contabile residuo			C.E.
1.1.20X1	20.000	Ammortamento		4.000
1.1.20X2	16.000	Ammortamento		4.000
1.1.20X3	12.000	Perdita di valore		5.700
			Valore contabile 12.000 - Valore recuperabile 6.300 (6.300/3)	2.100
1.1.20X4	4.200	Ammortamento		2.100
1.1.20X5	2.100	Ammortamento		2.100
				20.000

Tavola 2

*Piano di ammortamento, modificato in considerazione della perdita di valore*

## Esempio 2

### Valutazione con il criterio del costo storico rivalutato

Si supponga la seguente serie temporale di *fair value* di una immobilizzazione immateriale, acquistata nell'anno X1 al costo di € 100.000; la vita utile del cespite è di cinque anni, il valore residuo per semplicità è pari a zero (tavola 3).

Esercizio	Fair value
X1	95.000
X2	75.000
X3	40.000
X4	12.000
X5	0

Tavola 3

*Valutazione al fair value durante l'intera vita utile dell'immobilizzazione*

Le scritture contabili sono le seguenti:

## Anno X1

Ammortamento	A	Fondo ammortamento	20.000	20.000
Ammortamento in base alla vita utile stimata (100.000:5)				
Immobilizzazione immateriale	A	Fondo di riserva per rivalutazione	15.000	15.000
Effetto per rivalutazione a <i>fair value</i> (95.000 – 80.000)				

## Anno X2

Ammortamento	A	Fondo ammortamento	23.750	23.750
Ammortamento in base alla vita utile stimata (95.000:4)				
Immobilizzazione immateriale	A	Fondo di riserva per rivalutazione	3.750	3.750
Effetto per rivalutazione a <i>fair value</i> (75.000 – 71.250)				

## Anno X3

Ammortamento	A	Fondo ammortamento	25.000	25.000
Ammortamento in base alla vita utile stimata (75.000:3)				
Fondo di riserva per rivalutazione	A	Immobilizzazione immateriale	10.000	10.000
Svalutazione da dedurre dalla riserva precedentemente costituita in quanto "capiente" (50.000 – 40.000)				

## Anno X4

Ammortamento	A	Fondo ammortamento	20.000	20.000
Ammortamento in base alla vita utile stimata (40.000:2)				
Fondo di riserva per rivalutazione	A	Immobilizzazione immateriale	8.000	8.000
Svalutazione da dedurre dalla riserva precedentemente costituita in quanto "capiente" (20.000 – 12.000)				

## Anno X5

Ammortamento	A	Fondo ammortamento	12.000	12.000
Ammortamento in base alla vita utile stimata (40.000:2)				

L'esposizione in bilancio di tale immobilizzazione nei cinque esercizi ha comportato i seguenti valori (tavola 4):

	Stato patrimoniale		Valore netto	Fair value	Riserva di rivalutazione
	Valore lordo	Amm. to*			
X1	100.000	20.000	80.000	95.000	15.000
X2	95.000	23.750	71.250	75.000	3.750
X3	75.000	25.000	50.000	40.000	(10.000)
X4	40.000	20.000	20.000	12.000	(8.000)
X5	12.000	12.000	0		0
		100.750			(**)750

\* L'ammortamento annuo è calcolato sul valore rivalutato in base alla vita residua (\*\*\*) trasferita a utili portati a nuovo nel momento in cui il saldo di rivalutazione viene realizzato, cioè alla dismissione/cessione senza passare da CE.

*Tavola 4*  
*Piano di ammortamento dell'immobilizzazione*

Dalla tabella si può dimostrare che gli ammortamenti sono stati ricalcolati in proporzione alla variazione del valore lordo, in modo che il valore contabile dopo la rivalutazione corrisponda al *fair value*.

### 2.2.7. Determinazione del valore recuperabile

Il valore recuperabile è considerato come il maggiore valore tra prezzo netto di vendita e valore d'uso. Ciò vale sia per ogni singola attività che per un'unità generatrice di flussi finanziari.

Questo in pratica significa che per ogni attività bisogna determinare sia il valore d'uso che quello di vendita?

In effetti, non è sempre necessario farlo. Se, per esempio, uno dei due valori risultasse superiore al valore contabile, l'attività non avrebbe subito una perdita di valore e non sarebbe quindi necessario stimare l'altro importo. L'analisi prevede di determinare, se possibile, sia il prezzo di vendita che il valore d'uso del bene. In pratica, non è detto che entrambi i valori debbano essere determinati. Tuttavia, prima di entrare in questa serie di considerazioni, definiamo qui di seguito che cosa si intenda con queste determinazioni di valore.

#### A) Prezzo netto di vendita

Può essere possibile determinare il prezzo netto di vendita, anche se un'attività non è commercializzata in un mercato attivo. Tuttavia, alcune

volte non sarà possibile farlo, poiché non esiste alcun criterio per effettuare una stima attendibile dell'importo ottenibile dalla vendita dell'attività in una contrattazione tra parti indipendenti, consapevoli e disponibili. In questo caso, come valore recuperabile dell'attività deve essere assunto il suo valore d'uso.

### **B) Valore d'uso**

Se non c'è ragione di credere che il valore d'uso di un'attività sia sensibilmente superiore al suo prezzo netto di vendita, il valore recuperabile dell'attività può essere considerato il prezzo netto di vendita. Questo capiterà spesso quando un'attività è destinata alla vendita e dipende dal fatto che il valore d'uso di un bene destinato alla vendita è dato principalmente dagli incassi netti derivanti dalla dismissione, considerato che è probabile che i flussi finanziari futuri derivanti dall'uso continuativo dell'attività sino alla vendita siano irrilevanti.

### **C) Valore recuperabile**

Il valore recuperabile è calcolato con riferimento ad ogni singola attività, se essa è in grado di generare flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività. Altrimenti il valore recuperabile viene riferito all'unità generatrice di flussi finanziari alla quale l'attività appartiene, a meno che:

- i) il prezzo netto di vendita dell'attività sia superiore al valore contabile; o
- ii) il valore d'uso dell'attività possa essere considerato simile al suo prezzo netto di vendita e il prezzo netto di vendita sia determinabile.

In alcune circostanze, stime, medie e sistemi semplificati di calcolo possono fornire una ragionevole approssimazione dei calcoli dettagliati indicati nello IAS 36 per determinare il prezzo netto di vendita o il valore d'uso.

## **2.2.8. Il prezzo netto di vendita**

La migliore verifica del prezzo netto di vendita di un'attività è il prezzo contenuto in un accordo vincolante di vendita stabilito in una operazione tra controparti indipendenti, rettificato dei costi marginali direttamente attribuibili alla dismissione del bene.

Se non c'è alcun accordo vincolante di vendita, ma un'attività è comunque vendibile in un mercato attivo, il prezzo netto di vendita è il

prezzo di mercato dell'attività, dedotti i costi di dismissione. Il prezzo di mercato appropriato è solitamente simile al prezzo corrente d'offerta. Quando non sono disponibili i prezzi correnti d'offerta, il prezzo dell'operazione più recente può fornire un criterio valido per stimare il prezzo netto di vendita, purché non vi siano stati significativi cambiamenti nel contesto economico tra la data dell'operazione e la data alla quale la stima è stata effettuata.

Se non esiste alcun accordo vincolante di vendita né alcun mercato attivo per un'attività, il prezzo netto di vendita è determinato in base alle migliori informazioni disponibili per riflettere l'ammontare che l'impresa può ottenere, alla data di riferimento del bilancio, dalla dismissione dell'attività in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili, dopo che i costi di dismissione siano stati dedotti. Nel determinare questo ammontare, l'impresa considera il risultato di recenti transazioni per attività simili effettuate all'interno dello stesso settore industriale. Il prezzo netto di vendita non riflette una vendita forzata, a meno che la direzione aziendale non si trovi nella necessità di dover vendere il prima possibile.

I costi di dismissione, diversi da quelli già rilevati come passività, devono essere dedotti ai fini della determinazione del prezzo netto di vendita. Esempi di tali costi sono le spese legali, l'imposta di bollo e altre simili imposte connesse alla negoziazione, i costi di rimozione dell'attività, e i costi incrementali diretti necessari per rendere un'attività pronta alla vendita. Tuttavia, i benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione di rapporti lavorativi (come definiti nello IAS 19, *Benefici per i dipendenti*) e i costi associati alla riduzione o alla riorganizzazione dell'azienda successivi alla dismissione di un'attività non sono da considerare costi incrementali diretti per la dismissione della stessa.

### 2.2.9. Il valore d'uso

La stima del valore d'uso di un'attività comporta le seguenti operazioni:

- a) stimare i flussi finanziari futuri in entrata e in uscita che deriveranno dall'uso continuativo dell'attività e dalla sua dismissione finale; e
- b) applicare il tasso di attualizzazione appropriato a questi flussi finanziari futuri.

Nella determinazione del valore d'uso:

- a) le proiezioni dei flussi finanziari devono essere fondate su presupposti ragionevoli e sostenibili in grado di rappresentare la migliore stima effettuabile da parte della direzione aziendale di una serie di condizioni economiche che esisteranno lungo la restante vita utile

dell'attività. Maggior peso deve essere dato alle evidenze provenienti dall'esterno;

b) le proiezioni dei flussi finanziari devono essere fondate sui più recenti budget/previsioni approvati dalla direzione aziendale. Le proiezioni fondate su questi budget/previsioni devono coprire un periodo massimo di cinque anni, a meno che un arco temporale superiore possa essere giustificato; e

c) le proiezioni di flussi finanziari superiori al periodo coperto dai più recenti budget/previsioni devono essere stimate tramite estrapolazione delle proiezioni fondate su budget/previsioni facendo uso per gli anni successivi di un tasso di crescita stabile o calante, a meno che un tasso crescente possa essere giustificato. Questo tasso di crescita non deve eccedere il tasso medio di crescita a lungo termine della produzione, dei settori industriali, del Paese o dei Paesi in cui l'impresa è operativa, o dei mercati nei quali il bene utilizzato è inserito, salvo che un tasso superiore possa essere giustificato.

Budget e previsioni dettagliati, espliciti e attendibili di flussi finanziari futuri per archi temporali superiori ai cinque anni non sono generalmente disponibili. Per questo motivo, le stime dei flussi finanziari futuri effettuate dalla direzione aziendale sono fondate sui più recenti budget/previsioni per un periodo massimo di cinque anni. La direzione aziendale può fare uso di proiezioni di flussi finanziari fondati su budget/previsioni per un periodo superiore ai cinque anni se è fiduciosa che tali proiezioni siano attendibili e se può dimostrare la propria abilità, fondata sulle passate esperienze, nel prevedere accuratamente flussi finanziari per un periodo più lungo.

Le proiezioni dei flussi finanziari sino alla fine della vita utile di un'attività sono stimate tramite l'estrapolazione di proiezioni di flussi finanziari basati su budget/previsioni utilizzando un tasso di crescita per gli anni successivi. Questo tasso è stabile o calante, a meno che una crescita del tasso sia coerente con informazioni oggettive di crescita in merito a modelli di cicli di vita di un prodotto o di un settore aziendale. Se appropriato, il tasso di crescita può corrispondere a zero o può anche essere negativo.

Quando le condizioni sono molto favorevoli, è probabile che altri concorrenti entrino nel mercato e che riducano i tassi di crescita. Perciò, le imprese avranno difficoltà nel lungo periodo (per esempio, venti anni) a superare il tasso medio di crescita a lungo termine della produzione, dei settori industriali, del Paese o dei Paesi in cui l'impresa è operativa, o del mercato nel quale l'attività è inserita.



Nel fare uso di informazioni contenute in budget/previsioni, l'impresa valuta se l'informazione si basa su presupposti ragionevoli e dimostrabili ed esprime la migliore stima effettuata dalla direzione aziendale sull'insieme delle condizioni economiche che esisteranno per la restante vita utile dell'attività.

Le stime dei flussi finanziari futuri devono includere:

a) le proiezioni dei flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo dell'attività;

b) le proiezioni dei flussi finanziari in uscita che necessariamente si verificano per generare flussi finanziari in entrata dall'uso continuativo dell'attività (inclusi i flussi finanziari in uscita per rendere l'attività utilizzabile) e che possono essere direttamente attribuiti o ripartiti all'attività in base a un criterio ragionevole e coerente; e

c) i flussi finanziari netti, qualora esistano, che saranno ricevuti (o pagati) per la dismissione dell'attività alla fine della sua vita utile.

Le stime dei flussi finanziari futuri e il tasso di attualizzazione riflettono presupposti coerenti di aumenti di prezzi per l'inflazione generale. Perciò, se il tasso di attualizzazione include l'effetto degli aumenti dei prezzi dovuti all'inflazione generale, i flussi finanziari futuri sono stimati al loro valore nominale. Se il tasso di attualizzazione esclude l'effetto degli aumenti dei prezzi dovuti all'inflazione generale, i flussi finanziari futuri sono stimati al loro valore reale (ma includono specifici aumenti o diminuzioni del prezzo futuro).

Le proiezioni dei flussi finanziari in uscita includono le spese generali future che possono essere attribuite direttamente, o ripartite secondo un criterio ragionevole e coerente, per l'uso dell'attività.

Quando il valore contabile dell'attività non include ancora tutti i flussi finanziari in uscita che si manifesteranno prima che questa sia pronta per essere usata o venduta, la stima dei flussi finanziari futuri in uscita include una stima di qualsiasi altro flusso finanziario in uscita che si suppone si verifichi prima che l'attività sia pronta per l'uso o per la vendita. Per esempio, questo è il caso di un edificio in costruzione o di un progetto di sviluppo non ancora completato.

Per evitare doppie inclusioni di costi, le stime di flussi finanziari futuri non devono includere:

a) flussi finanziari in entrata derivanti da attività che generano flussi finanziari in entrata dall'uso continuativo e che sono largamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata delle attività in oggetto (per esempio, attività finanziarie quali crediti); e

b) flussi finanziari in uscita che sono correlati a obbligazioni già

rilevate tra le passività (per esempio, debiti, contributi previdenziali o benefici ai dipendenti da corrispondere dopo la cessazione del rapporto di lavoro, altri accantonamenti).

I flussi finanziari futuri delle attività devono essere stimati facendo riferimento alle condizioni correnti. Le stime dei flussi finanziari futuri non devono includere flussi finanziari futuri stimati in entrata o in uscita che si suppone debbano derivare da:

- a) una ristrutturazione futura per la quale l'impresa non è ancora impegnata; o
- b) un investimento futuro in cespiti che metterà l'attività nelle condizioni di fornire un rendimento superiore al livello medio di prestazione originariamente accertato.

Una ristrutturazione è un programma pianificato e controllato dalla direzione aziendale che modifica in maniera rilevante l'ampiezza dell'attività intrapresa da un'azienda o il modo in cui l'attività è condotta.

Quando l'impresa si impegna in una ristrutturazione, è probabile che alcune attività siano interessate da questa ristrutturazione. Una volta che l'impresa si è impegnata nella ristrutturazione:

- a) nel determinare il valore d'uso, le stime dei flussi finanziari futuri in entrata e in uscita devono riflettere i tagli sui costi e gli altri benefici derivanti dalla ristrutturazione (in funzione del più recente budget/previsione approvato dalla direzione aziendale); e
- b) le stime dei flussi finanziari in uscita relativi alla ristrutturazione sono trattati come accantonamenti per ristrutturazioni in osservanza dello IAS 37, *Accantonamenti, passività e attività potenziali*.

Sino al momento in cui l'impresa effettua un investimento in cespiti che mette l'attività nelle condizioni di fornire un rendimento superiore al livello medio di prestazione originariamente accertato, le stime dei flussi finanziari futuri non includono i flussi finanziari futuri in entrata stimati che si suppone derivino da tale investimento

Le stime di flussi finanziari futuri includono gli investimenti futuri in cespiti necessari per mantenere o sostenere un'attività al suo livello standard di rendimento originariamente accertato.

Le stime dei flussi finanziari futuri non devono includere: i flussi finanziari in entrata o in uscita derivanti da attività di finanziamento; o pagamenti o rimborsi fiscali.

I flussi finanziari attesi futuri devono riflettere presupposti coerenti con il criterio con cui il tasso di attualizzazione è determinato. Altrimenti, gli effetti connessi ad alcuni presupposti potrebbero essere calcolati due volte, oppure ignorati. Poiché il valore attuale del denaro è considerato

nell'attualizzazione dei flussi finanziari futuri stimati, questi flussi finanziari escludono i flussi finanziari in entrata o in uscita derivanti da attività di finanziamento. Analogamente, considerato che il tasso di attualizzazione è determinato al lordo delle imposte, anche i flussi finanziari futuri sono stimati al lordo degli effetti fiscali.

La stima dei flussi netti finanziari incassabili (o pagabili) per la dismissione di un'attività alla fine della sua vita utile è rappresentata dall'ammontare che l'impresa si aspetta di ottenere dalla dismissione dell'attività in una libera negoziazione tra parti indipendenti, consapevoli e disponibili, dopo aver dedotto i costi stimati di dismissione.

La stima dei flussi netti finanziari che devono essere ricevuti (o pagati) incassabili (o pagabili) per la dismissione di un'attività alla fine della sua vita utile è determinata in modo simile al prezzo netto di vendita di un'attività, con la differenza che, nella stima dei flussi netti finanziari:

a) l'impresa usa i prezzi in vigore alla data della stima per attività simili che hanno completato il proprio ciclo di vita utile e che sono state utilizzate in condizioni simili a quelle in cui l'attività sarà usata; e

b) questi prezzi sono rettificati per effetto sia degli aumenti futuri dei prezzi dovuti all'inflazione generale sia degli specifici aumenti (diminuzioni) futuri dei prezzi. Tuttavia, se le stime di futuri flussi finanziari derivanti dall'uso continuativo dell'attività e il tasso di attualizzazione escludono l'effetto di una generale inflazione, questo effetto verrà anche escluso dalla stima di flussi netti di cassa relativi alla dismissione.

Per quanto concerne il tasso di attualizzazione, il principio IAS 36 non precisa quale applicare, ma ricorda che esso (o essi) deve essere un tasso (o tassi) al lordo delle imposte che rifletta (riflettano) le attuali valutazioni del mercato del valore attuale del denaro e i rischi specifici connessi all'attività. Il tasso (tassi) di attualizzazione non deve riflettere i rischi per i quali le stime dei flussi finanziari futuri sono già state rettificare.

Come punto di partenza, l'impresa può prendere in considerazione i seguenti tassi:

a) il costo medio ponderato del capitale per l'impresa determinato facendo uso di tecniche valutative quale il *Capital Asset Pricing Model*;

b) il tasso di finanziamento marginale dell'impresa; e

c) altri tassi di finanziamento reperibili sul mercato.

Questi tassi sono rettificati per riflettere il modo in cui il mercato valuterebbe i rischi specifici associati ai flussi finanziari proiettati e per escludere i rischi non significativi per i flussi finanziari proiettati.

Devono essere tenuti in considerazione anche altri rischi legati al Paese,

alla valuta, al prezzo e al flusso finanziario. Per evitare un doppio conteggio, il tasso di attualizzazione non deve riflettere i rischi per i quali le stime dei flussi finanziari futuri sono stati rettificati.

Il tasso di attualizzazione è indipendente dalla struttura del capitale di un'impresa e dal modo in cui l'impresa ha finanziato l'acquisto dell'attività poiché i flussi finanziari futuri che si suppone deriveranno da un'attività non dipendono dal modo in cui l'impresa ha finanziato l'acquisto dell'attività.

Nel caso in cui il tasso di attualizzazione fosse disponibile solo al netto degli effetti fiscali, esso dovrebbe essere rettificato per riflettere un tasso ante imposte.

L'impresa normalmente usa un unico tasso di attualizzazione per la stima del valore d'uso di un'attività. Tuttavia, l'impresa usa tassi di attualizzazione distinti per esercizi successivi differenti quando il valore d'uso riflette una differenza di rischio per i diversi esercizi o condizioni differenti nella struttura dei tassi di interesse.

### 2.2.10. I ripristini di valore

Specularmente a quanto richiesto per la verifica dell'esistenza di eventuali perdite di valore, IAS 36 precisa che un'impresa deve altresì accertare, ad ogni data di bilancio, se esistano indicazioni che una perdita di valore riconosciuta in precedenza possa non aver più ragione di esistere o sia diminuita.

Se questo caso si verifica, l'impresa deve stimare il valore recuperabile dell'attività stessa. Per accertare se esiste qualche indicatore che mostri che la svalutazione di un'attività effettuata in passato non abbia più ragione di essere o si sia modificata nell'ammontare, l'impresa dovrebbe come minimo considerare:

- a) se il valore di mercato dell'attività è aumentato significativamente nel corso dell'esercizio;
- b) se si è verificato un significativo cambiamento nell'ambiente economico, tecnologico, o nell'ambiente legale con effetti positivi per l'impresa durante il periodo, o ci si aspetta che si verifichi in un prossimo futuro, per il mercato in cui l'impresa opera o per l'attività in esame;
- c) i tassi di interesse del mercato o degli altri indicatori che misurano gli investimenti sono diminuiti durante il periodo, e questi cambiamenti probabilmente influenzano il tasso di attualizzazione utilizzato per il calcolo del valore d'uso e incrementano l'ammontare del valore recuperabile;
- d) un significativo cambiamento nell'estensione e nelle modalità

d'uso dell'attività. Questi cambiamenti includono investimenti effettuati durante il periodo che migliorano o accrescono il valore dell'attività;

e) evidenza di indicatori che mostrano un aumento della redditività dell'attività superiore alle aspettative.

Se ci sono degli indicatori atti a supporre che la perdita di valore di un'attività contabilizzata in precedenza potrebbe essere diminuita, o potrebbe non perdurare nel tempo anche se non si verifica un ripristino di valore, questo potrebbe indicare che la vita utile residua, il metodo di ammortamento o il valore residuo dell'attività stessa devono essere riesaminati.

Una perdita di valore di un'attività rilevata negli anni precedenti deve essere rettificata se, e solo se, vi è stato un cambiamento nelle valutazioni utilizzate per determinare il valore recuperabile dell'attività da quando è stata rilevata l'ultima perdita di valore. Se ci troviamo in questa circostanza, il valore contabile dell'attività deve essere aumentato sino al valore recuperabile. Tale incremento è un ripristino di valore.

L'accresciuto valore contabile di un'attività dovuto a un ripristino di valore non deve eccedere il valore contabile che sarebbe stato determinato (al netto di svalutazione o ammortamento) se non si fosse rilevata alcuna perdita di valore dell'attività negli anni precedenti.

Qualsiasi incremento nel valore contabile di un'attività che renda il valore contabile maggiore di quanto sarebbe stato (al netto di svalutazione o ammortamento) nel caso in cui non fosse stata rilevata alcuna perdita di valore dell'attività negli anni precedenti sarebbe, al contrario, una rivalutazione.

Un ripristino di valore di un'attività deve essere rilevato immediatamente quale provento in conto economico, a meno che l'attività sia iscritta a un importo rivalutato e in quel caso il ripristino di valore è accreditato direttamente a patrimonio netto sotto la voce riserva di rivalutazione. Tuttavia, nella misura in cui una perdita di valore della stessa attività rivalutata era precedentemente rilevata come costo nel conto economico, un ripristino di valore è rilevato come provento nel conto economico.

Dopo che è stato rilevato un ripristino di valore, la quota di svalutazione (ammortamento) dell'attività deve essere rettificata nei periodi futuri per ripartire il valore contabile modificato dell'attività, detratto il valore residuo (qualora esista), sistematicamente lungo la restante vita utile.

In conclusione, diverse possono essere le situazioni di confronto tra costo, valore d'uso e valore recuperabile. Le riassumiamo nella tabella qui di seguito (tavola 5), immaginando che il valore contabile della

immobilizzazione immateriale sia sempre pari a € 100, mentre gli altri valori cambiano. Lo scopo, naturalmente, è di determinare se esista un'eventuale perdita di valore e, in caso affermativo, a quanto ammonti.

Valore contabile	Valore d'uso	Prezzo di vendita netto	Perdita di valore
100	110	non necessario il calcolo	no
100	non necessario il calcolo	108	no
100	90	80	10 (100-90)
100	80	90	10 (100-90)
100	non quantificabile: non esistono flussi di cassa	105	no
100	non quantificabile: non esistono flussi di cassa	95	5 (non necessario calcolare CGU)
100	95	non esiste mercato	5 (non necessario calcolare CGU)
100	non quantificabile: non esistono flussi di cassa	non esiste mercato	identificare CGU

*Tavola 5*  
*Casi pratici di valutazione in caso di perdite di valore*

In sintesi nei primi due casi non vi è alcuna applicazione di perdite di valore, nei successivi due casi vi è perdita di valore dovuta a cause diverse, nel quinto caso non vi è perdita di valore e nei successivi è necessario determinare la CGU di riferimento<sup>(3)</sup> in quanto il bene a sé stante non è in grado di produrre flussi finanziari autonomi.

### 2.2.11. Le informazioni da includere nelle note al bilancio

Quando vengono rilevate o ripristinate perdite di valore, IAS 36 richiede che siano fornite in bilancio alcune informazioni:

<sup>(3)</sup> «CGU», lo ricordiamo, è l'acronimo del termine anglosassone *cash generating unit*, o «unità generatrice di flussi finanziari».

a) per classe di attività; e  
b) in base al segmento di attività e passività a cui appartengono le attività che hanno subito una perdita di valore o hanno necessitato di un ripristino (laddove il segmento si definisce come stabilito in IFRS 8, *Settori di attività*, sempre che la società che redige il bilancio debba applicare tale principio, per esempio nel caso sia quotata su un mercato regolamentato).

E' possibile che si debbano fornire ulteriori informazioni, se le perdite di valore rilevate o ripristinate nel corso del periodo sono significative in relazione ai valori iscritti a bilancio, nel suo complesso.

Se IAS 36 si applica per la prima volta, la logica da seguire è quella prospettica: ciò significa che le perdite di valore rilevate o ripristinate non hanno effetto sul patrimonio d'apertura, ma sono incluse nel conto economico e/o nello stato patrimoniale finale dell'esercizio.

Vediamo alcuni esempi di informativa tratti dai bilanci di società quotate, sia relativi alla prima applicazione degli IFRS, sia a successive rilevazioni di perdite di valore (tavole 6, 7, 8).

**Principi contabili utilizzati  
in sede di prima applicazione degli IFRS**

*Perdita di valore delle attività*

Il valore contabile delle attività materiali e immateriali viene periodicamente rivisto, come previsto dallo IAS 36 che richiede di valutare l'esistenza di perdite di valore (*impairment*) delle immobilizzazioni materiali e immateriali in presenza di indicatori che facciano ritenere che tale problematica possa sussistere. Nel caso dell'avviamento, di attività immateriali a vita utile indefinita o di attività non disponibili per l'uso tale valutazione viene effettuata almeno annualmente, normalmente in sede di bilancio annuale e ogni qualvolta vi è indicazione di possibile perdita di valore.

La recuperabilità dei valori iscritti è verificata confrontando il valore contabile iscritto in bilancio con il maggiore tra il prezzo netto di realizzo (se esiste un mercato attivo) e il valore d'uso del bene.

Il valore d'uso è definito in base all'attualizzazione dei flussi di cassa attesi dall'utilizzo del bene (o da una aggregazione di beni – le c.d. *cash generating unit*, o unità generatrici di flussi finanziari) e dalla sua dismissione al termine della sua vita utile. Le *cash generating unit* sono state individuate coerentemente alla struttura organizzativa e di business del Gruppo, come aggregazioni omogenee che generano flussi di cassa in entrata autonomi derivanti dall'utilizzo continuativo delle attività ad esse imputabili.

*Tavola 6*

*Bilancio consolidato del Gruppo XYZ al 31 dicembre 200X: note al bilancio*

### Principi contabili

#### *Perdite di valore delle immobilizzazioni materiali ed immateriali*

I valori contabili delle attività materiali e immateriali sono oggetto di valutazione ogni qualvolta vi siano evidenti segnali interni o esterni all'impresa che indichino la possibilità del venir meno del valore dell'attività o di un gruppo di esse (definite come unità generatrici di flussi finanziari o CGU). Nel caso dell'avviamento e delle altre immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita l'*impairment test* deve essere effettuato almeno annualmente.

L'*impairment test* avviene confrontando il valore contabile dell'attività o della CGU con il valore recuperabile della stessa, dato dal maggiore tra il *fair value* (al netto degli eventuali oneri di vendita) e il valore dei flussi di cassa netti attualizzati che si prevede saranno prodotti dall'attività o dalla CGU.

Le condizioni e le modalità di eventuale ripristino di valore di un'attività in precedenza svalutata applicate dalla società, escludendo comunque qualsiasi possibilità di ripristino di valore dell'avviamento, sono quelle previste dallo IAS 36.

#### *Tavola 7*

#### *Bilancio di Geox SpA al 31 dicembre 200X: note al bilancio*

### Principi contabili utilizzati in sede di prima applicazione degli IFRS

#### *Impairment test sui beni reversibili*

Lo IAS 36 prevede che, annualmente o al verificarsi di determinate condizioni, le attività materiali e immateriali e gli strumenti finanziari siano soggetti a test di *impairment* per verificarne la relativa recuperabilità. A tal fine, sia l'avviamento che gli investimenti in beni reversibili di tutte le società concessionarie del Gruppo sono stati sottoposti ad *impairment test*. In particolare, le singole società concessionarie del Gruppo sono state individuate quali specifiche *Cash Generating Unit* (CGU) e ne è stata valutata la recuperabilità del relativo capitale investito netto tramite il confronto con il maggiore tra il valore derivante dall'uso (*value in use*) attraverso l'attualizzazione dei flussi di cassa futuri netti prospettici, e il valore di mercato, stimato attraverso il metodo dei multipli di mercato, determinati su imprese del settore comparabili. Per ciascuna CGU si è quindi verificato che almeno uno dei valori risultanti dai due metodi di valutazione indicati fosse pari o superiore al valore del capitale investito netto. I test di *impairment* hanno confermato la recuperabilità delle attività valutate, ad eccezione di quelle della controllata RAV, società detenuta al 47,97 % circa dalla SITMB a sua volta posseduta per il 51 % da Autostrade per l'Italia essenzialmente a causa del modesto valore dei flussi di cassa previsti negli anni futuri sino al termine della concessione. Pertanto si è proceduto a svalutare il valore contabile dei beni reversibili della RAV alla data del 1 gennaio 200X-1 per un valore complessivo pari a 281.619 migliaia di euro. Alla stessa data l'impatto sul patrimonio netto



consolidato è negativo per 176.716 migliaia di euro, al netto dei relativi effetti fiscali differiti (104.903 milioni di euro) di cui 43.225 migliaia di euro imputabili al patrimonio netto di Gruppo e 133.491 migliaia di euro al patrimonio netto di terzi.

### *Tavola 8*

*Bilancio di Gruppo Autostrade al 31 dicembre 200X: note al bilancio*

## **2.3. Il ruolo del professionista nella determinazione delle perdite di valore**

Il ruolo del professionista nella determinazione delle perdite di valore può essere assai diverso. Nel caso sia incaricato di assistere gli amministratori nella redazione o di redigere il bilancio secondo i principi IFRS, egli deve saper applicare il principio IAS 36 e descrivere correttamente nelle note al bilancio gli effetti relativi, di cui alcuni esempi sono stati precedentemente forniti.

Nel caso invece si tratti degli aspetti relativi alla perizia esterna, normalmente, non essendo egli un perito o un ingegnere o un professionista specificamente esperto del settore merceologico di riferimento, ci si affida ad una società di ingegneristica o ad un esperto del settore.

Il ruolo quindi si modifica nel senso di recepire la perizia ricevuta e, dopo averla analizzata per logica e congruità, di effettuare il confronto dei dati emersi con quelli relativi al valore contabile del bene in bilancio, applicando le eventuali svalutazioni del caso in base a quanto stabilito da IAS 36.

Un esempio di parere di congruità sulla valutazione di un complesso industriale a seguito di una perizia ed oggetto di valutazione per *impairment* è acclusa (tavola 9).

### **Commento agli immobili e alle valutazioni**

#### *Sintetica descrizione dell'immobile*

Si tratta di un complesso immobiliare costituito da quattro fabbricati industriali e artigianali edificati su un piano fuori terra realizzati con strutture prefabbricate in c.a. oltre ad aree esterne adibite a parcheggio per spazi per la manovra. Nel dettaglio il complesso produttivo dispone di mq 24.775 coperti oltre ad un'area esclusiva coperta pari a mq 47.685.

Il complesso industriale è posto in frazione XY tra Via del Blocco e via Tasso in zona periferica a sud rispetto al paese di YYY, caratterizzata da alta densità di stabilimenti industriali ed artigianali che, in prossimità dell'Autostrada A 1, gode di un livello di accessibilità particolarmente favorevole.

La proprietà si presenta complessivamente in condizioni sufficienti di manutenzione e conservazione.

*Criterio di valutazione adottato nella stima degli esperti indipendenti*

La stima di riferimento è stata sviluppata con il metodo comparativo, in base al quale il valore degli edifici, articolati a livello di destinazioni d'uso, deriva dal confronto con le quotazioni correnti di mercato relative ad immobili assimilabili (*comparables*), con un processo di «aggiustamento» che, da un lato, tiene conto delle peculiarità dell'immobile, dall'altro, degli elementi che potrebbero limitare la commerciabilità dei fabbricati rispetto alle corrispondenti caratteristiche dei *comparables*.

Nel caso specifico il valore del complesso industriale è stato determinato sviluppando il valore dei fabbricati (industriali ed uffici annessi) apprezzando nei valori espressi le aree di pertinenza (piazzali, vie di transito, di movimentazione e di sosta automezzi, parcheggi).

*Congruità del valore di mercato*

Abbiamo analizzato i parametri unitari assunti, inclusi i prezzi unitari adottati per i capannoni, alla luce delle diverse destinazioni, finiture e condizioni di manutenzione e conservazione degli stessi, reputandoli fundamentalmente allineati con le quotazioni del mercato locale.

*Conclusione*

In conclusione in base a quanto poc'anzi riferito, il valore di mercato del complesso industriale in esame dichiarato in perizia di € 21.186.000 ci appare sostanzialmente congruo.

*Tavola 9  
Esempio di parere di congruità*

Il valore di mercato a sua volta va comparato con il valore netto contabile alla data e, se inferiore, il valore contabile deve essere svalutato per *impairment*.

## 3. ALCUNE CRITICITÀ OPERATIVE

### 3.1. Osservazioni preliminari

Si affrontano ora alcune tematiche contabili, in particolare per le operazioni che i principi contabili internazionali IFRS definiscono «aggregazioni di imprese» (*business combinations*).

Tali tematiche sono affrontate, nell'ambito del *corpus* dei principi dello IASB, da due differenti documenti: IAS 36, *Perdite di valore delle attività*, dei cui criteri generali si è già discusso nei precedenti capitoli di codesto Quaderno, e IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, dedicato alle *business combinations*.

E' altrettanto vero, nondimeno, che questi principi non affrontano in maniera esaustiva o escludono, addirittura, dal loro ambito di applicazione talune fattispecie che gli operatori si trovano invece ad affrontare assai sovente nella prassi valutativa.

E' ad esempio il caso delle «aggregazioni di imprese sotto comune controllo», o *business combinations under common control*, vale a dire della fattispecie in cui si opera un'aggregazione tra imprese che si ritroveranno, dopo l'operazione, ad essere controllate dal medesimo soggetto (persona fisica o giuridica) che le controllava prima della stessa.

Molto spesso questa fattispecie si verifica nel caso di ristrutturazioni di gruppi aziendali, in cui si operano fusioni, conferimenti e scissioni tra imprese assoggettate al medesimo controllo sia prima sia dopo le operazioni di aggregazione, ma IFRS 3 la esclude dal suo *scope*, creando spesso delle disparità di trattamento contabile delle medesime operazioni tra Paese e Paese, cosa che certamente non è di beneficio in ottica di armonizzazione contabile e comparabilità dei conti annuali nello spazio e/o nel tempo.

In Italia, come si vedrà qui di seguito, il problema delle aggregazioni di imprese sotto comune controllo è stato esaminato da Assirevi, l'Associazione italiana delle società di revisione, che ad esso ha dedicato alcuni documenti tecnici della serie Orientamenti Preliminari (OPI). Si tratta, in particolare, del documento OPI 1, *Trattamento contabile delle*

business combinations of entities under common control *nel bilancio di esercizio e nel bilancio consolidato*, pubblicato nel marzo 2007, a cui faremo riferimento più oltre.

Il motivo per cui dedicheremo in codesto contributo editoriale la nostra attenzione, tra l'altro, a talune criticità operative connesse ad operazioni di aggregazione di imprese, oltre che alla redazione del bilancio consolidato, sta nel fatto che è proprio nell'ambito di tali operazioni e/o del conseguente consolidamento di società controllate, che gli amministratori sono chiamati a rilevare, eventualmente, il valore dell'avviamento positivo, facendo attenzione alla necessità, che talvolta emerge, di identificarne eventuali specifici componenti separabili, di natura immateriale, che separatamente devono essere appunto rilevati e valutati.

Ciascuno dei paragrafi che compongono il presente capitolo può essere letto indipendentemente dall'altro, laddove non sia esplicitamente indicato il contrario.

In particolare, i primi paragrafi saranno dedicati ad esempi di calcolo e alla contabilizzazione delle perdite di valore in relazione alle unità generatrici di flussi finanziari (o *cash generating unit*: di seguito, CGU) contenenti l'avviamento o altre attività immateriali a vita utile indefinita e, come tali, non assoggettate ad ammortamento.

Nei paragrafi successivi, invece, si proporrà al lettore una disamina di alcune tematiche contabili che più di frequente si presentano nella prassi valutativa, aventi a che fare con l'avviamento generato in operazioni di aggregazione di imprese, di acquisizione in più fasi o qualora si debba procedere a una svalutazione dell'avviamento stesso nella prima adozione dei principi contabili IFRS.

## 3.2. Esempi di calcolo delle perdite di valore delle attività

Nel presente paragrafo si intendono illustrare, tramite alcuni esempi numerici, le modalità di calcolo e di contabilizzazione delle perdite di valore delle attività, materiali o immateriali.

In questi esempi, tra gli *asset* da sottoporre a *impairment test*, è spesso presente l'avviamento.

Per la sua natura di «valore residuale» dopo l'allocazione del prezzo pagato per un'aggregazione di imprese alle varie attività e passività separabili e identificabili acquistate, esso non può essere considerato atto a produrre reddito nel futuro in maniera separata da altre attività e

passività aziendali che concorrono alla sua esistenza. Pertanto, al fine di assoggettarne il valore ad *impairment test*, esso deve essere considerato nell'ambito di una unità generatrice di flussi finanziari (CGU), vale a dire di un insieme più articolato di beni, materiali e/o immateriali, atto a generare flussi finanziari autonomi nell'ambito dell'impresa (esempio A, *infra*).

La presenza dell'avviamento, così come di qualunque altra attività immateriale a vita utile indefinita, comporta l'esecuzione del test di *impairment* almeno una volta per ogni esercizio, indipendentemente dalla presenza di segni e sintomi interni ed esterni all'impresa che possano far ritenere probabile l'esistenza di una perdita di valore (cfr. *supra*, § 2.2.5). Ciò in quanto tali immobilizzazioni non sono assoggettate al normale processo di ammortamento.

Si esaminerà pure il caso del ripristino di valore di attività precedentemente svalutate, qualora esse siano valutate con il metodo del costo storico ammortizzato, nell'ambito di una CGU (esempio B, *infra*).

Alcuni tecnicismi sono necessari nella fattispecie in cui il test per le perdite di valore dell'avviamento positivo debba essere effettuato in presenza di interessi di minoranza, in un bilancio consolidato. Per questo, si propone un esempio *ad hoc* (esempio C, *infra*).

Infine, si intende proporre al lettore un caso di *impairment* applicato ad una azienda che contiene due immobilizzazioni materiali, in particolare, un fabbricato relativo alla sede centrale dell'impresa e un centro di ricerca, assoggettate ad ammortamento annuale, ma non riconducibili direttamente ad alcuna CGU, in quanto utilizzate da tutte le CGU identificate (esempio D, *infra*).

In tale fattispecie, gli amministratori riescono ad allocare il valore del fabbricato ad alcune CGU identificate sulla base di un coefficiente di ripartizione abbastanza ragionevole, ma comunque caratterizzato da una forte componente di arbitrarietà, mentre il valore del centro di ricerca non può essere ripartito su alcuna CGU, in quanto quest'immobilizzazione è utilizzata in maniera indistinta da tutte le unità aziendali.

Questo esempio, anche se non riguarda beni immateriali, ci sembra interessante per illustrare al lettore le logiche necessarie a procedere al test qualora esistano *asset* non specificamente riconducibili a una CGU. Il test, infatti, si struttura in due momenti distinti, ancorché concatenati tra loro, la fase *bottom-up* e la fase *top-down*, di cui si dirà più oltre, e le regole contabili appaiono maggiormente complesse, ma più degne di nota, se applicate a beni ammortizzabili, come nel caso proposto.

### 3.2.1. Esempio A: stima del valore in uso e imputazione di una perdita di valore

Alla fine dell'esercizio 1, l'entità Alfa acquista l'entità Beta per 50.000. Beta dispone di impianti produttivi in tre differenti Paesi, come indicato nella tavola 10.

	Allocazione del prezzo di acquisto	FV delle attività identificabili	Avviamento
Attività nel Paese A	15.000	10.000	5.000
Attività nel Paese B	10.000	7.500	2.500
Attività nel Paese C	25.000	17.500	7.500
<i>Totale Beta</i>	<i>50.000</i>	<i>35.000</i>	<i>15.000</i>

*Tavola 10*  
*Dati contabili alla fine dell'esercizio 1*

Poiché l'avviamento è stato allocato alle tre attività e queste sono identificabili come tre unità generatrici di flussi finanziari (CGU) differenti, ciascuna deve essere sottoposta a *impairment test* alla fine di ogni esercizio. Il calcolo del valore recuperabile delle tre CGU è determinato sulla base della stima del valore in uso e sul confronto con il *fair value* meno i costi per la dismissione. Alla fine degli esercizi 1 e 2 esso è superiore al Valore Netto Contabile (VNC): pertanto, non sono necessarie svalutazioni.

All'inizio dell'esercizio 3, cambia il governo nel Paese A e, a causa di una nuova normativa che determina una significativa restrizione delle esportazioni, la produzione di Alfa negli stabilimenti del Paese A è ridotta del 40 per cento. Questo fenomeno induce gli amministratori a ritenere ragionevolmente che le attività nel Paese A potrebbero necessitare di una svalutazione.

Le attività del Paese A sono ammortizzate in 12 anni sulla base di quote costanti. Il valore residuo delle stesse si suppone uguale a zero.

Il calcolo del valore in uso delle attività del Paese A (tavola 11) è effettuato in base a:

- a) predisposizione dei flussi finanziari previsionali in base ai budget più recentemente predisposti e approvati dalla Direzione per i prossimi cinque anni;
- b) stima dei flussi finanziari previsionali per i successivi cinque

anni, sulla base di un tasso di crescita in calo (nell'esercizio 8 si stima pari al 3 per cento, inferiore al tasso di crescita medio a lungo termine per il mercato nel Paese A);

c) un tasso di attualizzazione del 15 per cento, che rappresenta un tasso al lordo degli effetti fiscali e si basa su valutazioni di mercato del valore temporale del denaro e dei rischi specifici della CGU costituita dalle attività nel Paese A.

Anno	Tassi di crescita di lungo periodo	Flussi finanziari futuri	Valore attuale ad un tasso di attualizzazione del 15 % (1)	Flussi finanziari futuri attualizzati
3	(n=1)	1.150 (2)	0,96957	1.000
4		1.265 (2)	0,75614	955
		1.365 (2)	0,65752	900
6		1.450 (2)	0,57175	830
		1.520 (2)	0,49718	755
	3%	1.565 (3)	0,43233	675
9	-2%	1.535 (3)	0,37594	575
10	-6%	1.445 (3)	0,32690	470
11	-15%	1.225 (3)	0,28462	350
12	-25%	920 (3)	0,24719	225
13	-67%	305 (3)	0,21494	65
<i>Valore in uso</i>				<i>6.800</i>

(1) Il fattore di attualizzazione è  $k = 1/(1 + a)^n$ , dove  $a$  = tasso di sconto e  $n$  = periodo di attualizzazione

(2) Valori basati sulle migliori stime del management dei flussi di cassa previsionali, dopo la riduzione del 40 per cento

(3) Valori basati su un'estrapolazione del flusso di cassa dell'anno precedente, utilizzando tassi di crescita negativi

#### *Tavola 11*

*Calcolo del valore in uso della CGU rappresentata dal Paese A, all'inizio dell'esercizio 3*

Dai calcoli effettuati si desume che il valore recuperabile della CGU A è pari a 6.800. Il VNC della medesima unità è invece pari a 14.165 (al netto degli ammortamenti). L'eccedenza del VNC rispetto al valore recuperabile mostra la necessità di svalutare i beni compresi nella CGU. La

svalutazione, pari a un totale di 7.365 (= 14.165 – 6.800), è imputata a conto economico, dapprima in contropartita del valore dell'avviamento, poi, per la parte residuale, a riduzione del valore delle altre attività comprese nella CGU (tavola 12).

	Avviamento	Attività identificabili	Totale CGU A
Costo storico	5.000	10.000	15.000
Fondo ammortamento	-	(835)	(835)
VNC	5.000	9.165	14.165
Perdita di valore	(5.000)	(2.365)	(7.365)
VNC post svalutazione	-	6.800	6.800

Tavola 12

*Calcolo e allocazione della perdita di valore alla CGU rappresentata dal Paese A, all'inizio dell'esercizio 3*

Gli effetti fiscali, qui trascurati per semplicità, sono contabilizzati separatamente, in base a quanto stabilito da IAS 12.

### 3.2.2. Esempio B: ripristino di valore

Si faccia riferimento ai dati forniti nell'esempio A, *supra*, e si consideri che, nell'esercizio 4, il Paese A è ancora guidato dal medesimo Governo, ma la situazione economica sta migliorando. Gli effetti delle leggi sulle esportazioni sulla produzione di Beta appaiono meno gravi di quanto stimato inizialmente dal management, il quale ora ritiene che la produzione aumenterà del 30 per cento. Pertanto, questo cambiamento favorevole obbliga l'entità a rivedere le stime del valore recuperabile che, nell'esercizio 3, avevano condotto a una svalutazione. Alcuni calcoli, analoghi a quelli utilizzati nell'esempio A per stimare il valore in uso della CGU rappresentata dal Paese A, ora risultano in un valore recuperabile pari a 9.550.

La composizione della CGU, dall'esercizio 3 all'esercizio 4, non è variata. Si ignorino, per semplicità, gli effetti fiscali.

Poiché gli indicatori lasciano presumere che le cause della precedente perdita di valore non sussistano più, l'entità deve confrontare il nuovo valore recuperabile della CGU rappresentata dal Paese A con il VNC della stessa, tenendo conto degli ammortamenti e della precedente svalutazione (tavola 13).



	Avviamento	Attività identificabili	Totale
<b>Inizio esercizio 3</b>			
Costo storico	5.000	10.000	15.000
Fondo ammortamento	-	(835)	(835)
Svalutazione	(5.000)	(2.365)	(7.365)
<i>VNC post svalutazione</i>	-	6.800	6.800
<b>Fine esercizio 4</b>			
Ulteriori ammortamenti (2 esercizi) <sup>(1)</sup>	-	(1.235)	(1.235)
<i>VNC</i>		5.565	5.565
Valore recuperabile			9.550
<i>Eccedenza del VR rispetto al VNC</i>			3.985

(1) Dopo la svalutazione imputata all'inizio dell'esercizio 3, Beta ha rivisto la quota di ammortamento delle attività identificabili della CGU del Paese A, che è passata da 835/anno a 617,5/anno, sulla base del nuovo valore ammortizzabile e della residua vita utile (11 anni).

### Tavola 13

*Calcolo del VNC della CGU rappresentata dal Paese A alla fine dell'esercizio 4 e confronto con valore recuperabile*

	Attività identificabili
<b>Fine esercizio 4</b>	
Costo storico	10.000
Fondo ammortamento (835 * 3 ≅)	(2.500)
<i>Costo storico ammortizzato</i>	7.500
<b>VNC da Tavola 12</b>	5.565
<i>Differenza</i>	1.935

### Tavola 14

*Calcolo del VNC della CGU rappresentata dal Paese A alla fine dell'esercizio 4, in assenza di svalutazione*

Poiché il nuovo valore recuperabile è superiore al VNC risultante dopo la svalutazione e gli ammortamenti, è necessario contabilizzare a conto economico un ripristino di valore. Tuttavia, il VNC che dovrà risultare dal

ripristino di valore non potrà superare il più basso tra il valore recuperabile (9.550) e il costo storico ammortizzato che sarebbe risultato alla fine dell'esercizio 4, se in precedenza non ci fossero stati la svalutazione e il ricalcolo delle quote di ammortamento. Beta deve, pertanto, calcolare il costo storico ammortizzato in assenza di svalutazione (tavola 14).

A questo punto, Beta deve ripristinare il valore delle attività identificabili della CGU rappresentata dal Paese A, essendo venute meno le cause che avevano provocato la precedente svalutazione, ma dal ripristino deve scaturire un VNC che non può superare il minore tra il valore recuperabile (9.550) e il costo ammortizzato in assenza di svalutazione (7.500). Il nuovo VNC, pertanto, dovrà essere pari a 7.500. Poiché il VNC comprensivo della svalutazione e dei minori ammortamenti è pari a 5.565, il ripristino di valore, alla fine dell'esercizio 4, sarà pari a 1.935 (tavola 15) e sarà attribuito interamente alle attività identificabili della CGU A, dato che l'avviamento svalutato non può essere ripreso.

	Avviamento	Attività identificabili	Totale
<b>Fine esercizio 4</b>			
Costo storico	5.000	10.000	15.000
Fondo ammortamento	-	(2.070)	(2.070)
Svalutazione	(5.000)	(2.365)	(7.365)
<i>VNC post svalutazione</i>	-	5.565	5.565
Ripristino di valore	-	1.935	1.935
<i>VNC post ripristino di valore</i>		7.500	7.500

*Tavola 15*

*VNC della CGU rappresentata dal Paese A alla fine dell'esercizio 4, dopo il ripristino di valore*

Il ripristino è contabilizzato con contropartita a conto economico.

### 3.2.3. Esempio C: *impairment test* di CGU in presenza di avviamento e interessi di minoranza

Omega acquisisce l'80 per cento del capitale di Omicron, per un corrispettivo di 11.200, il 1 gennaio 20X0. Le attività identificabili di Omicron, a quella data, hanno un *fair value* pari a 10.500 e non esistono

passività precedentemente non contabilizzate. Omega, pertanto, contabilizza nel proprio bilancio consolidato:

a) L'avviamento positivo, pari a 2.800, derivante dalla differenza tra il prezzo pagato (11.200) e l'80 per cento del FV delle attività identificabili di Omicron ( $10.500 \times 0,80 = 8.400$ );

b) Il 100 per cento delle attività identificabili di Omicron, al loro FV (consolidamento integrale), pari a 10.500;

c) Interessi di minoranza per 2.100, pari al 20 per cento del FV delle attività identificabili consolidate di Omicron.

Si ritiene che la totalità delle attività identificabili di Omicron e l'avviamento costituiscano una CGU all'interno di Omega. Poiché tale CGU contiene l'avviamento, essa deve essere sottoposta a *impairment test* con cadenza annuale, o più di frequente, se esistono indicatori che lascino ipotizzare perdite di valore.

Alla fine dell'esercizio 20X0, il valore recuperabile della CGU Omicron è stimato pari a 7.000. Le attività identificabili di Omicron sono ammortizzate per quote costanti in 10 esercizi; non esiste valore residuo. Gli effetti fiscali, per semplicità, sono ignorati.

	Avviamento	Attività identificabili	Totale
<b>Fine esercizio 20X0</b>			
Valore contabile lordo (fair value)	2.800	10.500	13.300
Fondo ammortamento	-	(1.050)	(1.050)
VNC	2.800	9.450	12.250
Interessi di minoranza <sup>(1)</sup>	700	-	700
VNC virtuale	3.500	9.450	12.950
Valore recuperabile			7.000
Perdita di valore (svalutazione)			5.950

(1) Poiché l'avviamento di Omicron attribuibile a Omega (80 per cento) è pari a 2.800, la parte virtualmente attribuibile alle minoranze è pari a 700 [=  $(2.800/0,80) \times 0,20$ ].

*Tavola 16*  
*Impairment test della CGU Omicron alla chiusura dell'esercizio 20X0*

Una parte del valore recuperabile di Omicron è attribuibile agli interessi di minoranza. Per questo motivo, in linea con quanto stabilito dal § 92 di IAS 36, prima di effettuare l'*impairment test* della CGU Omicron

nell'ambito dell'entità Omega, si deve considerare il valore netto contabile virtuale di Omicron, che include la quota di avviamento di pertinenza delle minoranze, confrontandolo successivamente con il valore recuperabile dell'intera CGU, stimato pari a 7.000 (tavola 16).

A questo punto, la perdita di valore deve essere attribuita alle attività incluse nella CGU, partendo dall'avviamento e riducendone il valore a zero e allocando, successivamente, la restante perdita alle attività identificabili di Omicron. Poiché il valore virtuale totale dell'avviamento della CGU è pari a 3.500, è questa la porzione della perdita di valore complessiva (pari, questa, a 5.950) che deve essere attribuita all'avviamento. Tuttavia, solo l'80 per cento dell'avviamento totale (2.800) è di pertinenza di Omega ed è contabilizzato nel suo bilancio consolidato: la perdita di valore attribuibile all'avviamento, pertanto, sarà pari a 2.800. La restante parte della perdita complessiva ( $5.950 - 3.500 = 2.450$ ) sarà allocata alle attività identificabili di Omicron, incluse nel bilancio consolidato di Omega in base al metodo del consolidamento integrale (tavola 17).

	Avviamento	Attività identificabili	Totale
<b>Fine esercizio 20X0</b>			
Valore contabile lordo (fair value)	2.800	10.500	13.300
Fondo ammortamento	-	(1.050)	(1.050)
VNC	2.800	9.450	12.250
Svalutazione	(2.800)	(2.450)	(5.250)
VNC post svalutazione	-	7.000	7.000

Tavola 17

*Attribuzione della perdita di valore alla CGU Omicron alla chiusura dell'esercizio 20X0*

### 3.2.4. Esempio D: allocazione di beni aziendali destinati ad attività ausiliarie

L'entità Theta è suddivisa in tre CGU: Alfa, Beta e Gamma. Nessuna di esse comprende valori di avviamento. Tuttavia, cambiamenti sfavorevoli del contesto tecnologico in cui opera Theta lasciano ipotizzare che possano essersi verificate perdite di valore. Theta, pertanto, procede all'*impairment test* delle tre CGU. Alla fine dell'esercizio 20X0, i VNC di Alfa, Beta e Gamma sono pari, rispettivamente, a 800, 1.200 e 1.600.

Le attività di Theta sono condotte dalla sede centrale, che ha un VNC pari a 1.600, suddiviso in fabbricato (1.200) e centro di ricerca (400). I VNC delle CGU sono rappresentativi della proporzione in cui il fabbricato della sede centrale è utilizzato a servizio delle singole CGU. Il VNC del centro di ricerca, tuttavia, non può essere allocato su una base ragionevole alle CGU.

La vita utile residua: a) di Alfa è pari a 10 anni; b) di Beta, Gamma e della sede centrale è pari a 20 anni. Il valore della sede centrale è ammortizzato a quote costanti.

Il valore recuperabile di ciascuna CGU è pari al valore in uso, calcolato utilizzando un tasso di attualizzazione al lordo delle imposte, pari al 15 per cento.

Innanzitutto, in base al § 102 di IAS 36, Theta identifica tutti i beni aziendali destinati ad attività ausiliarie che sono relativi alle CGU in esame: il fabbricato e il centro di ricerca. Il VNC del fabbricato è allocato alle CGU in proporzione al loro VNC, sulla base di «pesi» differenti che tengono conto della diversa durata della residua vita utile delle CGU (tavola 18), mentre il VNC del centro di ricerca non è allocato.

	Alfa		Beta		Gamma		Totale	
VNC		800		1.200		1.600		3.600
Vita utile	10 anni		20 anni		20 anni			
Ponderazione basata sulla vita utile	1		2		2			
VNC ponderato		800		2.400		3.200		6.400
Pro-rata per allocazione del valore del fabbricato	12 %		38 %		50%		100%	
		(800/6.400)		(2.400/6.400)		(3.200/6.400)		
Allocazione pro-rata del fabbricato		150		450		600		1.200
VNC post allocazione fabbricato		950		1.650		2.200		4.800

Tavola 18

*Allocazione ponderata del VNC del fabbricato della sede centrale*

Esercizio	Alfa		Beta		Gamma		Theta <sup>(1)</sup>	
	Flussi di cassa futuri	Attualizz. 15%	Flussi di cassa futuri	Attualizz. 15%	Flussi di cassa futuri	Attualizz. 15%	Flussi di cassa futuri	Attualizz. 15%
1	144	128	72	64	80	72	312	272
2	248	184	128	96	160	120	576	432
3	296	192	192	128	272	176	840	552
4	336	192	232	136	352	200	1.024	584
5	376	192	256	128	408	200	1.144	568
6	416	176	264	112	448	192	1.240	536
7	440	168	272	104	480	176	1.296	488
8	440	144	280	88	504	168	1.328	432
9	424	120	280	80	520	144	1.336	384
10	384	96	280	72	528	128	1.352	336
11			288	64	528	112	1.056	224
12			280	56	528	96	1.048	200
13			280	48	520	88	1.048	168
14			264	40	496	72	1.024	144
15			240	32	480	64	976	120
16			208	24	456	48	920	96
17			176	26	408	40	864	80
18			144	8	344	32	776	64
19			112	8	280	24	680	48
20			80	8		16	568	32
<i>Valore in uso</i>		<i>1.592</i>		<i>1.312</i>		<i>2.168</i>		<i>5.760</i>

(1) Si noti che i flussi di cassa futuri attualizzati relativi a Theta sono superiori alla somma dei flussi relativi alle tre CGU, in quanto essi comprendono anche i flussi attribuibili al centro di ricerca, che non è stato possibile attribuire alle CGU su una base ragionevole, e alle sinergie aziendali che derivano dall'operatività congiunta delle tre UGC più piccole.

*Tavola 19*  
*Determinazione del valore in uso di Alfa, Beta, Gamma e Theta alla fine dell'esercizio 20X0*

A questo punto, Theta procede nell'*impairment test*, che consiste nel confrontare il valore recuperabile delle singole CGU con il loro VNC. La

fattispecie, tuttavia, è complicata dalla presenza di un bene, il centro di ricerca, che è relativo alle CGU, ma non può essere a queste allocato su una base ragionevole.

Per questo motivo, in conformità al § 102 di IAS 36, Theta dapprima confronta il valore recuperabile di ciascuna CGU con il suo VNC, comprensivo della porzione di fabbricato della sede centrale e determina le eventuali perdite di valore delle singole unità (*bottom-up test*). Il calcolo del valore recuperabile, basato sul valore in uso, delle CGU e di Theta nel suo complesso si basa su una stima dei flussi di cassa futuri attribuibili alle CGU e su un tasso di attualizzazione del 15 per cento (tavola 19).

Il *bottom-up test* implica il confronto tra il valore recuperabile delle singole CGU, comprensive della porzione di fabbricato della sede centrale (tavola 20) e il loro valore netto contabile. Nel caso in cui il confronto evidenzi una perdita di valore, essa deve essere portata a diminuzione delle attività incluse nella CGU di riferimento, in proporzione al VNC delle attività stesse (tavola 21).

	Alfa	Beta	Gamma
<b>Fine esercizio 20X0</b>			
VNC con fabbricato allocato (Tabella 1)	950	1.650	2.200
Valore recuperabile (Tabella 2)	1.592	1.312	2.168
<i>Perdita di valore (svalutazione)</i>	0	(338)	(32)

*Tavola 20*  
Impairment test delle CGU Alfa, Beta e Gamma, in base all'approccio bottom-up

	Beta	Gamma
<b>Al fabbricato aziendale della sede centrale</b>	(92) <i>(338×450/1.650)</i>	(9) <i>(32×600/2.200)</i>
Alle attività della CGU	(246) <i>(338×1.200/1.650)</i>	(23) <i>(32×1.600/2.200)</i>
<i>Perdita di valore (svalutazione)</i>	(338)	(32)

*Tavola 21*  
Allocazione della perdita di valore alle attività delle CGU Beta e Gamma, in base all'approccio bottom-up

Il § 102 di IAS 36 prevede, a questo punto, di controllare se anche la più piccola CGU a cui è allocato il valore del centro di ricerca, che nella fattispecie coincide con l'intera entità Theta, abbia subito una perdita di valore: si deve confrontare il VNC dell'entità Theta con il valore recuperabile, che è stato stimato pari al suo valore in uso (5.760, cfr. tavola 19). Il calcolo del VNC di Theta, nondimeno, deve tenere conto della perdita di valore già allocata alle singole CGU in base all'approccio *bottom-up*.

Questa fase dell'*impairment test* adotta un approccio *top-down* (tavola 22).

Fine esercizio 20X0	Alfa	Beta	Gamma	Fabbricato	Centro ricerche	Totale Theta
VNC	800	1.200	1.600	1.200	400	5.200
Svalutazione da bottom-up test	-	(246)	(23)	(101)	-	(370)
VNC dopo bottom-up test	800	954	1.577	1.099	400	4.830
Valore recuperabile (cfr. tavola 19)						5.760
Perdita di valore per CGU più grande						0

Tavola 22

Impairment test dell'entità Theta, in base all'approccio top-down

### 3.3. Le difficoltà nella stima del valore d'uso per effettuare l'*impairment test*

Come noto, per il calcolo del valore d'uso di un'attività è necessario calcolare il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi dall'attività stessa o dalla CGU in cui essa è inserita (cfr. § 2.2.9, *supra*). I flussi da considerare sono quelli generati dall'uso continuativo del bene e dalla sua dismissione finale e possono essere sia positivi sia negativi.

Il calcolo del valore d'uso prende in considerazione, in particolare:

- a) i flussi finanziari futuri stimati ed attesi dal bene oggetto di valutazione;
- b) le possibili variazioni di ammontare o di tempistica in relazione a tali flussi futuri;
- c) il valore temporale del denaro, che si riflette nell'uso di un tasso di sconto che rispecchi il tasso di interesse privo di rischio derivante dal mercato;
- d) il premio per l'incertezza inerente nel bene oggetto di



valutazione;

e) altri fattori, come ad esempio l'illiquidità, che potrebbero influenzare le stime dei flussi finanziari derivanti dal bene oggetto di valutazione.

Gli elementi di cui alle lettere b), d) ed e) possono essere incorporati nella stima dei flussi o nella stima del tasso di sconto. E' importante, tuttavia, che non si tenga conto degli stessi elementi due volte, in forma diversa.

E' evidente, pertanto, come la stima del valore d'uso possa implicare l'utilizzo di una dose di discrezionalità talora assai notevole, considerato che la stessa stima si basa su informazioni non certe, bensì soggette a previsioni, le quali devono essere via via sottoposte a verifica da parte dei valutatori, a mano a mano che si procede nel tempo, verso la fine dell'orizzonte temporale inizialmente fissato per elaborare il test.

Se è vero che a volte la discrezionalità degli amministratori è usata in maniera distorta e con la finalità di perseguire determinati risultati di bilancio, è altrettanto vero che costoro si trovano sistematicamente ad affrontare alcune difficoltà oggettive per la stima del valore d'uso richiesta dal principio IAS 36, derivanti dalla normale incertezza che caratterizza qualunque dato di natura previsionale utilizzato nel processo di formazione del bilancio di fine esercizio.

Le difficoltà possono riguardare la determinazione del periodo previsionale, la composizione dei flussi finanziari, la stima del tasso di sconto, così come quella del valore d'uso di partecipazioni in imprese controllate, collegate e *joint venture*.

### 3.3.1. La determinazione del periodo previsionale

Le stime dei flussi finanziari da utilizzare nel calcolo del valore d'uso non dovrebbero estendersi oltre i cinque esercizi successivi alla chiusura di quello in corso, ai fini dell'*impairment test*. L'utilizzo di un periodo più lungo è ammesso solo se giustificabile e, per gli esercizi successivi al quinto, i flussi devono essere estrapolati facendo riferimento a un tasso di crescita costante o addirittura decrescente, coerentemente con il contesto produttivo, settoriale e/o geografico in cui l'impresa opera. Le ipotesi utilizzate per la determinazione dei flussi attesi nell'intervallo temporale prefissato devono essere verificate periodicamente dagli amministratori, al fine di assicurare che esse siano ancora sensate e non siano state contraddette da nuovi avvenimenti, che renderebbero inadeguate le previsioni per il futuro in mancanza di modifiche alle stesse.

Le estrapolazioni oltre il classico periodo previsionale di cinque esercizi potrebbero perdere la loro significatività nel caso in cui l'ultimo esercizio del quinquennio non sia caratterizzato da una situazione di relativa stabilizzazione dei risultati dell'impresa. Se così non fosse, aumenterebbero le probabilità che si rendano necessarie regolari modifiche alle stime, per gli esercizi successivi al quinto. Non sembrerebbe molto sensato, d'altronde, effettuare le estrapolazioni tramite un dato medio del quinquennio previsionale originario, specialmente nel caso in cui i risultati, in tale intervallo temporale, abbiano oscillato in maniera notevole, registrando talora degli aumenti, talaltra delle riduzioni dei flussi finanziari correlati. Particolare attenzione, per le estrapolazioni oltre il quinquennio, dovrà essere posta ai casi di imprese in *start-up*, per le quali si dovranno utilizzare tassi di crescita realistici.

Quando si effettuano stime relative a una CGU, l'orizzonte temporale da prendere in considerazione sarà quello relativo all'attività più «longeva», tra quelle repute «essenziali» in essa contenute. Ad esempio, nel caso in cui una CGU contenga una catena di montaggio specializzata la cui vita utile è stimata in 50 anni e, al contempo, alcune attrezzature caratterizzate da una vita utile di 10 anni, il test di *impairment* avrà un orizzonte temporale di 50 anni. Certo è che l'effetto dei flussi finanziari degli ultimi esercizi dell'intervallo temporale considerato sarà assai limitato o quasi nullo rispetto al totale degli stessi, anche se la loro grandezza dipenderà dal tasso di sconto e dal tasso di crescita dei flussi utilizzati nella stima. In ogni caso, secondo alcuni commentatori appartenenti a primaria società di revisione internazionale, se la CGU contiene avviamento positivo o altri *intangibles* a vita utile indefinita, gli amministratori non potranno automaticamente desumere che l'intera CGU abbia una vita utile indefinita, in quanto né l'avviamento né altre immobilizzazioni immateriali di questo tipo possono essere automaticamente ritenuti «essenziali» per la CGU stessa. E' tuttavia più probabile che l'avviamento e le altre immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita possano essere ritenuti essenziali in un'azienda operante nel settore dei servizi, mentre ciò potrebbe essere meno probabile nel caso di realtà che operano nel settore meccanico pesante o in quello di produzione dell'energia. In ogni caso, se l'avviamento o altre immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita sono ritenuti essenziali per un'impresa o una CGU da sottoporre all'*impairment test*, l'orizzonte temporale per la stima dei flussi finanziari dovrà anch'esso essere «indefinito»: sarà consigliabile, in queste circostanze, stabilire un periodo limitato su cui effettuare le stime dei flussi e ipotizzare un valore terminale

alla fine del periodo delle proiezioni quantitative, tenendo conto che la durata massima del periodo previsionale non dovrebbe superare i cinque esercizi.

### 3.3.2. La composizione dei flussi finanziari

I flussi finanziari da considerare nel calcolo del valore d'uso, come già accennato (cfr. § 2.2.9, *supra*), sono quelli specifici all'impresa e dovrebbero comprendere le entrate relative all'utilizzo continuativo del bene o della CGU da sottoporre al test, le uscite necessarie alla generazione delle entrate, ivi inclusi i costi fissi che possono essere attribuiti direttamente o indirettamente tramite adeguate basi di allocazione al bene o alla CGU stessi. Anche i flussi finanziari netti relativi alla dismissione del bene o della CGU devono entrare nel calcolo: si tratta dell'ammontare che l'impresa si attende di incassare dalla dismissione, al netto degli esborsi da sostenere per la dismissione stessa. I valori da prendere a riferimento per la stima del valore finale di dismissione sono quelli ricavabili dal mercato alla data di effettuazione del test, per beni simili, e, laddove opportuno, essi devono essere rettificati per considerare gli aumenti o le diminuzioni attesi in futuro. Se nel calcolo non si considerano gli effetti dell'inflazione, questi devono essere ignorati anche nella stima del tasso di attualizzazione.

La scelta dei flussi finanziari previsionali da includere nella stima potrebbe assumere una particolare criticità nel caso di *start-up*: secondo autorevoli commentatori operanti nell'ambito della revisione contabile a livello internazionale, in queste fattispecie sarebbe opportuno comprendere anche i flussi in uscita necessari a portare la *start-up* nelle condizioni ottimali di operatività.

Una particolare attenzione, quando si applica il test alle CGU, deve essere posta nell'evitare duplicazioni nei conteggi per le stime dei flussi, le quali devono escludere le uscite necessarie a estinguere passività contabilizzate altrove nel bilancio aziendale, relative a debiti verso fornitori, fondi spese future, passività per TFR. Anche le uscite necessarie a pagare costi di ristrutturazione non devono essere considerate, a meno che il relativo fondo, nel rispetto di tutti i requisiti per la contabilizzazione ex IAS 37, non sia stato incluso nella CGU oggetto di valutazione. E' tuttavia interessante osservare che, nel caso si prevedano flussi finanziari in uscita relativi a costi di trasferimento di attività, che non entrano nel calcolo del fondo ristrutturazione perché non ammessi da IAS 37, e il test di *impairment* è relativo a tali attività, sarebbe opportuno includerli nella

stima dei flussi complessivi.

Il calcolo dei flussi finanziari esclude (IAS 36, § 50-51) le entrate e le uscite relative alle attività di finanziamento e alle imposte. Si osservi inoltre come il concetto di flussi finanziari netti non coincida con quello di risultato economico, il quale include anche costi e ricavi non monetari (p.e. gli ammortamenti e le rivalutazioni di taluni cespiti) ed esclude, normalmente, i flussi lordi derivanti dalla dismissione finale delle attività da sottoporre al test.

I costi da sostenere in conto capitale per migliorare il rendimento dell'attività o della CGU da sottoporre al test non devono essere considerati nella stima dei flussi, in quanto questa deve basarsi sulle condizioni in cui si trova l'attività o la CGU al momento della valutazione, non su condizioni future.

Diverso è invece il caso delle uscite finanziarie relative a costi previsti di manutenzione e riparazione ordinarie, perché il loro sostenimento è necessario a mantenere le condizioni di funzionamento dell'attività o della CGU già esistenti al momento della valutazione. Nel caso in cui la vita utile di una CGU sia stimata in base a quella dell'attività più «longeva» in essa contenuta, i costi da sostenere per la sostituzione delle altre attività meno «longeve» devono essere inclusi nella stima dei flussi finanziari, in quanto essi possono essere considerati come necessari al mantenimento dell'operatività normale dell'intera CGU.

Nel caso in cui i flussi finanziari di una CGU siano riconducibili all'utilizzo di prezzi di trasferimento interni all'impresa nel suo complesso, aventi come contropartita un'altra CGU appartenente alla medesima impresa, il test dovrebbe basarsi sulla migliore stima degli amministratori dei flussi che si genererebbero sul mercato.

Cambia invece la fattispecie quando le CGU coinvolte nello scambio di flussi finanziari in base a prezzi di trasferimento sono inserite in due imprese legalmente separate, come potrebbe verosimilmente accadere nel caso di test operato a livello di bilancio consolidato. Si ritiene opportuno utilizzare, in questa situazione, i prezzi di trasferimento stabiliti, quando si effettuano i test di *impairment* per la redazione del bilancio separato o individuale delle due imprese. Le informazioni relative ai prezzi di trasferimento e al loro impatto sul risultato economico e finanziario delle due controparti dovranno essere adeguatamente fornite nelle note al bilancio, come operazioni tra parti correlate.

Infine, quando i flussi finanziari relativi a un'attività o a una CGU sono generati in moneta differente da quella di conto, essi devono essere stimati in base alla valuta originaria, sottoposti ad attualizzazione in base ad un

tasso di sconto appropriato per tale valuta e convertiti al tasso *spot* vigente alla data della determinazione del valore d'uso.

### 3.3.3. La stima del tasso di sconto per l'attualizzazione

Il tasso di sconto da utilizzare per l'attualizzazione dei flussi finanziari stimati deve essere basato su dati di mercato, in quanto dovrebbe rappresentare il tasso di rendimento che gli investitori richiederebbero da un investimento che generi flussi finanziari analoghi a quelli dell'attività o della CGU da sottoporre al test di *impairment*, per quanto concerne la tempistica, l'ammontare e la rischiosità. Il tasso deve escludere, come noto, i rischi già considerati nella stima dei flussi da attualizzare, per evitare duplicazioni nei conteggi.

Nella prassi, i valutatori utilizzano il costo medio ponderato del capitale (*weighted average cost of capital* – WACC) come tasso di sconto per l'attualizzazione, ma si ritiene più opportuno apportare alcune rettifiche allo stesso, in quanto il tasso appropriato dovrebbe riflettere non tanto la struttura finanziaria capitale/debito effettiva dell'impresa, ma quella che gli investitori auspicherebbero nel caso scegliessero un investimento che generi i flussi finanziari stimati, considerandone la tempistica, l'ammontare e la rischiosità.

Inoltre, il WACC normalmente è un tasso che include gli effetti fiscali: sappiamo tuttavia, dalla lettura della norma (IAS 36, § 50, 55), che il tasso da utilizzare per il calcolo del valore d'uso dovrebbe escludere tali effetti. Non è facile, però, determinare il WACC al netto di tali effetti qualora esistano discrepanze tra il valore contabile e il valore fiscalmente riconosciuto di talune attività e passività di bilancio, specialmente nel caso di adozione di metodi di valutazione di fine esercizio che richiedano la valutazione al costo storico rivalutato o al fair value di taluni cespiti. In altri termini, in presenza di determinate differenze tra i valori contabili e quelli fiscali, il tasso di sconto ante imposte richiesto dalla norma IAS 36 non si potrebbe ottenere con una semplice «depurazione» del WACC post imposte dall'aliquota fiscale media applicabile. E' opinione condivisa tra gli operatori del settore la possibilità di utilizzare il WACC «non depurato», purché in questo caso si includano nella stima dei flussi da attualizzare anche quelli connessi al pagamento delle imposte, con la relativa tempistica.

E' importante altresì ricordare che l'eventuale inclusione degli effetti dell'inflazione nella stima dei flussi da attualizzare porta con sé la necessità di utilizzare un tasso di sconto che includa tali effetti. Allo stesso

modo, se gli effetti inflattivi sono esclusi dalla stima dei flussi, neanche il tasso di attualizzazione li comprenderà.

### 3.3.4. L'*impairment test* applicato alle partecipazioni qualificate

Quando si effettua il test di *impairment* alle partecipazioni qualificate esistenti nel bilancio separato di un'impresa, la stima dei flussi finanziari per la determinazione del valore d'uso può basarsi alternativamente sui dividendi attesi e sui ricavi ipotizzabili dalla vendita delle azioni che costituiscono l'investimento oppure sui flussi finanziari in entrata e in uscita riconducibili alle attività della società partecipata, intesa nel suo complesso. E' appena il caso di ricordare che per partecipazioni qualificate si intendono investimenti nel capitale netto di società controllate (cfr. IAS 27, *Bilancio consolidato e separato*), collegate (cfr. IAS 28, *Partecipazioni in società collegate*) o joint venture (cfr. IAS 31, *Partecipazioni in joint venture*), che possono essere contabilizzate, nel bilancio separato della partecipante, in base al metodo del patrimonio netto (*equity method*) o del costo storico, a scelta degli amministratori e coerentemente nel tempo.

In questo tipo di valutazioni, l'orizzonte temporale da considerare per la previsione dei flussi finanziari si ipotizza pari alla vita utile della società partecipata (perpetuità), a meno che non si sia in grado di prevedere in maniera attendibile una dismissione della partecipazione o una cessazione delle attività della partecipata. La dismissione o la cessazione richiedono una revisione del periodo previsionale, anche nel caso in cui il valore della partecipazione oggetto di dismissione o cessazione, alla data di effettuazione del test di *impairment*, non sia ancora stato riclassificato nell'apposita riga di bilancio relativa alle attività destinate alla dismissione o cessazione, in conformità con quanto stabilito da IFRS 5, *Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate*.

In ogni caso, è bene tenere a mente che l'effettuazione dell'*impairment test* si basa sempre sul confronto tra valore contabile alla fine dell'esercizio e valore recuperabile, laddove per valore recuperabile si intende il maggiore tra il valore d'uso dell'attività o della CGU da valutare e il rispettivo valore di realizzo, al netto dei costi di vendita. Ciò significa che, qualora sia più facilmente disponibile il valore netto di realizzo rispetto al valore d'uso, per esempio nel caso di partecipazioni qualificate in società quotate, e il primo sia superiore al valore contabile alla fine dell'esercizio, non è necessario stimare il valore d'uso, il cui calcolo potrebbe essere anche assai oneroso, in particolare nei casi in cui non siano disponibili informazioni dettagliate per la stima dei flussi finanziari generati da «entità» non controllate dalla capogruppo che redige il bilancio separato.

E' possibile, infatti, che quest'ultima disponga solo del bilancio pubblico della società partecipata e non anche di dati più rilevanti per formulare ipotesi attendibili sui flussi finanziari, o che la partecipata rediga conti annuali in base a principi contabili diversi dagli IFRS e la partecipante non abbia sufficiente influenza sulla gestione della partecipata per poter ottenere le informazioni integrative per le rettifiche necessarie a rendere i dati contabili compatibili con le norme dello IASB.

### 3.4. Avviamento e aggregazioni di imprese sotto comune controllo

Le operazioni di aggregazione di imprese, nel caso in cui i soggetti coinvolti siano sottoposti entrambi al controllo ultimo del medesimo soggetto («*business combinations under common control*») non rientrano nell'ambito di applicazione del principio contabile IFRS 3<sup>(4)</sup>, né in quello di altri principi internazionali. La fattispecie, per nulla infrequente, deve essere trattata, pertanto, tenendo conto delle regole generali stabilite nel *Conceptual Framework* per la redazione dei bilanci IFRS.

Il principio IFRS 3 attualmente in vigore vieta l'uso del metodo del *pooling of interests* (il quale consiste nella contabilizzazione a valori di libro delle attività e passività di tutti i soggetti coinvolti nell'aggregazione) richiedendo sempre l'applicazione del metodo dell'acquisto (*purchase method*). Esso, inoltre, non permette l'ammortamento dell'avviamento positivo, che deve, di conseguenza, essere sottoposto a *impairment test*, in base a quanto stabilito da IAS 36, ogni volta che gli amministratori temano l'esistenza di una perdita di valore e, comunque, almeno una volta all'anno. L'avviamento negativo, invece, deve essere interamente contabilizzato a conto economico nell'esercizio in cui ha effetto l'aggregazione di imprese, dopo avere ragionevolmente verificato, ed eventualmente corretto, il fair value delle singole attività e passività derivanti dall'aggregazione stessa.

Quanto finora detto, tuttavia, non vale per i casi di aggregazione di imprese sotto comune controllo, in quanto esplicitamente esclusi dall'ambito di applicazione di IFRS 3 (§ 2). Si tratta, in particolare, di casi

---

<sup>(4)</sup> Il vuoto normativo non è stato colmato neanche dalla pubblicazione della versione rivista di IFRS 3, la cui applicazione è obbligatoria per quanto concerne le operazioni di aggregazione di imprese che hanno avuto luogo a partire dall'esercizio iniziato il 1 luglio 2009 o in data successiva.

in cui tutte le entità o attività aziendali coinvolte nell'operazione sono definitivamente controllate dallo stesso soggetto o dagli stessi soggetti, prima e dopo l'aggregazione, e il controllo non ha carattere temporaneo.

Il controllo potrebbe essere esercitato da persone fisiche o da persone giuridiche. Non rileva neppure la presenza di interessi di minoranza, né il fatto che i soggetti coinvolti e/o le parti controllanti rientrino o meno nell'area di consolidamento di un medesimo gruppo di entità. Inoltre, il controllo può essere esercitato sia in virtù del possesso di partecipazioni societarie, sia a seguito di accordi contrattuali specifici senza compartecipazione di azioni o quote di capitale.

In assenza di norme specifiche che disciplinino la fattispecie delle aggregazioni di imprese sotto comune controllo, è necessario fissare alcuni punti di riferimento per il relativo trattamento contabile.

L'Associazione Italiana dei Revisori Contabili (Assirevi) ha pubblicato nel marzo 2007 un Orientamento preliminare, OPI 1, intitolato *Trattamento contabile delle business combinations of entities under common control nel bilancio di esercizio e nel bilancio consolidato*.

Questo documento, che tuttavia non ha valenza normativa in senso stretto, in quanto non appartenente al *corpus* dei principi IFRS e delle loro interpretazioni IFRIC/SIC, ha lo scopo di individuare il trattamento contabile appropriato secondo gli IFRS nel bilancio di esercizio delle entità sotto comune controllo coinvolte in un'operazione di aggregazione, a seconda delle situazioni, e nel bilancio consolidato del soggetto acquirente, conferitario o incorporante. OPI 1 non si applica, tuttavia, alle operazioni di aggregazione di imprese sotto comune controllo poste in essere prima della FTA nel bilancio di esercizio, che sono oggetto di OPI 5, né alle fusioni, trattate in OPI 2<sup>(5)</sup>.

OPI 1 propone un trattamento contabile che fa riferimento ai principi generali contenuti in IAS 1 (rappresentazione fedele e attendibile), nel *Framework* (definizioni e criteri generali di contabilizzazione di attività e passività) e in IAS 8 (gerarchia delle fonti IFRS). Tale trattamento contabile deve generare un'informativa rilevante, attendibile, che rifletta la sostanza economica dell'operazione. Essa deve altresì essere neutrale, prudente e completa, in relazione a tutti gli aspetti ritenuti rilevanti, affinché l'utilizzatore dei bilanci sia in grado di prendere decisioni.

Assirevi distingue le fattispecie in base alla sostanza economica dell'operazione sottostante: un'aggregazione di imprese ha sostanza economica, indipendentemente dalla forma giuridica e tecnica utilizzata,

---

<sup>(5)</sup> Entrambi questi documenti di Assirevi sono stati pubblicati nel marzo 2007.



quando da essa si genera valore aggiunto per l'insieme delle parti interessate, il quale si manifesta sotto forma di significative variazioni dei flussi finanziari successivi all'operazione, rispetto a quelli precedenti, in relazione alle attività, all'azienda o ai rami di azienda trasferiti. L'esistenza di sostanza economica deve essere dimostrabile attraverso un'analisi dei flussi finanziari ante e post aggregazione, sulla base di un'evidenza adeguata e verificabile.

### 3.4.1. Bilancio di esercizio: operazione priva di sostanza economica

Se l'operazione non ha sostanza economica, in quanto i flussi finanziari ante e post operazione sono essenzialmente gli stessi, il trattamento contabile proposto si basa sul principio della continuità dei valori. Ciò significa che le attività e le passività delle entità coinvolte nell'operazione stessa devono essere contabilizzate a valore di libro, nello stato patrimoniale dell'entità che risulta dall'aggregazione. Il conto economico dell'entità che risulta dall'aggregazione sarà pari alla somma dei conti economici delle entità aggregate, a partire dalla data dell'operazione. Potranno essere comunque necessarie scritture di rettifica, per uniformare i principi contabili e per eliminare eventuali partite *intercompany*.

Nel bilancio di esercizio della società che risulta dall'aggregazione, saranno contabilizzati pertanto i valori contabili storici, che potranno alternativamente essere i valori di libro provenienti dai bilanci dell'entità trasferita o i valori risultanti dal bilancio consolidato della controllante, se esso è stato già redatto in esercizi precedenti all'aggregazione. Qualora i valori di riferimento fossero superiori a quelli storici, l'eccedenza dovrà essere stornata tramite una rettifica del patrimonio netto dell'entità acquirente o che comunque risulta dall'aggregazione, addebitando una riserva di utili a nuovo.

Per quanto concerne il bilancio dell'entità venditrice o conferente, l'eventuale differenza tra il corrispettivo fissato nell'operazione e il preesistente valore contabile delle attività e passività nette oggetto di trasferimento non deve essere rilevata a conto economico, ma nel patrimonio netto, simmetricamente a quanto fatto dalla controparte. L'operazione sarebbe infatti assimilabile a un'operazione effettuata dalla parte venditrice/conferente in veste di azionista. Nondimeno, se tale differenza dovesse risultare effettivamente assimilabile ad avviamento, per il venditore, in quanto corrispondente a un effettivo plusvalore non precedentemente contabilizzato da questi perché generato internamente, la possibilità di iscriverlo a conto economico deve essere subordinata a un'attenta valutazione della sua recuperabilità.

### 3.4.2. Bilancio di esercizio: operazione avente sostanza economica

Se l'operazione di aggregazione di imprese sotto comune controllo ha sostanza economica, dimostrabile in modo ragionevole tramite la verifica che i flussi finanziari ante e post operazione siano sostanzialmente diversi, deve adottarsi il *purchase method* per il trattamento contabile dei valori delle attività e passività nette oggetto di trasferimento, così come descritto dall'IFRS 3.

In particolare, nel bilancio di esercizio dell'acquirente/conferitario le attività e passività nette acquisite si contabilizzano in base al loro fair value al momento dell'operazione, registrando separatamente l'eventuale avviamento positivo e contabilizzando quello negativo a conto economico, nell'esercizio in cui è avvenuta l'aggregazione.

Nel bilancio del venditore/conferente, specularmente, la differenza tra il prezzo dell'aggregazione e il valore contabile delle attività e passività nette trasferite si contabilizza a conto economico, come plus o minusvalenza.

### 3.4.3. Bilancio consolidato

Quando la parte acquirente/conferitaria effettua un'operazione di questo genere, il trattamento contabile da adottare nel bilancio consolidato ricalca quello adottato nel bilancio di esercizio, distinguendo le fattispecie in cui è dimostrabile l'esistenza di sostanza economica da quelle in cui ciò non è possibile.

Nel bilancio consolidato del comune gruppo di appartenenza, comunque, tutti i plus e minusvalori sintetici derivanti da operazioni sotto comune controllo devono essere elisi, in quanto derivanti da operazioni infragruppo.

### 3.4.4. Informativa di bilancio nelle note

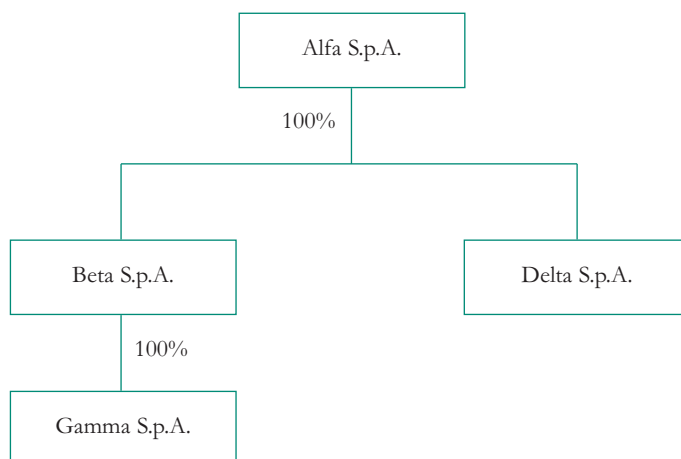
Le note al bilancio, sia della parte venditrice/conferente, sia dell'acquirente/conferitaria, devono contenere adeguata spiegazione delle operazioni di aggregazione di entità sotto comune controllo e indicare, motivandola, la scelta del metodo contabile effettuata (*purchase method* o continuità dei valori). Per individuare le informazioni minimali da fornire, gli amministratori devono basarsi su quanto stabilito da IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, e da IAS 24, *Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate*.

### 3.4.5. Esempio applicativo: il Gruppo Alfa

Il Gruppo Alfa opera nel settore della produzione di posate e pentolame in acciaio. La società capogruppo, Alfa S.p.A, adotta gli IFRS sia per i conti consolidati sia per il proprio bilancio di esercizio, così come tutte le società incluse nella relativa area di consolidamento. Esiste inoltre una totale identità di opzioni valutative scelte da tutte le società del gruppo e le date di chiusura dei conti coincidono.

Il Gruppo Alfa risulta, alla data del 1° gennaio 2009, strutturato come segue (tavola 23), tenendo conto che:

- a) Alfa S.p.A. è una mera holding di partecipazione;
- b) Beta S.p.A. detiene solo la partecipazione totalitaria in Gamma SpA, il cui acquisto è stato finanziato per la maggior parte tramite un finanziamento bancario e per una porzione residuale con apporto di capitale da parte di Alfa SpA (trattasi, cioè, di una classica “società veicolo”);
- c) Gamma S.p.A. produce posate e pentolame in acciaio;
- d) Delta S.p.A. produce e commercializza solo pentolame in acciaio.



*Tavola 23*

*Struttura societaria del Gruppo Alfa al 1° gennaio 2009*

In precedenza, la società Beta S.p.A. aveva acquisito il 100% della partecipazione nella società Gamma S.p.A. e l'acquisto della partecipazione era avvenuto a valori di libro, in quanto le attività nette di

proprietà di quest'ultima erano state a loro volta acquistate da una società in liquidazione in un momento ancora precedente. Per questo motivo, all'epoca, né in seno a Beta S.p.A., né in seno a Gamma S.p.A. erano emersi plusvalori relativi alle attività nette, né era stato registrato alcun valore di avviamento.

Nel corso dell'esercizio 2009, si procede a un'operazione di vendita di un ramo di azienda da parte di Gamma S.p.A. a favore di Delta S.p.A., finalizzata a concentrare sotto l'egida di un'unica entità giuridica l'intera attività operativa di produzione e commercializzazione di pentolame in acciaio.

Si progetta inoltre, per l'esercizio a venire, un'operazione di fusione inversa tra Gamma S.p.A., svuotata della sua attività di produzione di pentolame in acciaio, e la sua controllante Beta S.p.A., in modo da estinguere quest'ultima, in quanto è già programmato che la sua funzione di società veicolo, nel 2010, sarà conclusa.

Nelle tavole seguenti si mostrano la situazione patrimoniale di Gamma S.p.A. (tavola 24) e quella di Delta S.p.A. (tavola 25), con i valori precedenti la vendita di ramo d'azienda.

Attivo		Passivo e PN	
Totale attività	420.000	Totale passività	371.000
		PN	49.000

*Tavola 24*  
*Stato patrimoniale di Gamma S.p.A. ante aggregazione*

Attivo		Passivo e PN	
Totale attività	560.000	Totale passività	455.000
		PN	105.000

*Tavola 25*  
*Stato patrimoniale di Delta S.p.A. ante aggregazione*

Gamma S.p.A. procede alla vendita del ramo d'azienda relativo alla produzione di pentolame in acciaio a favore di Delta S.p.A. (tavola 26). Entrambe le società sono ad evidenza assoggettate a comune controllo, da

parte della capogruppo Alfa S.p.A: pertanto, l'operazione rientra nella definizione di aggregazioni sotto comune controllo ed è esclusa dall'ambito applicativo di IFRS 3.

Attivo		Passivo e PN	
Totale attività	280.000	Totale passività	248.500
		Valore netto	31.500

*Tavola 26*

*Ramo d'azienda di Gamma S.p.A. oggetto di trasferimento nel 2009, a valori contabili*

E' pure evidente che l'operazione non è caratterizzata da sostanza economica e che, pertanto, i valori netti delle attività e passività oggetto di trasferimento devono essere contabilizzati in continuità di valori. Il prezzo concordato per l'acquisizione di ramo d'azienda è pari a 45.500 ed evidenzia l'emersione di una differenza contabile di 14.000, relativa in buona parte alla valutazione del terreno e di un impianto industriale.

Nondimeno, in base a OPI 1, tale plusvalore non può essere contabilizzato come maggiore valore del terreno e dell'impianto, né come avviamento positivo per la parte residuale non allocabile ad alcun bene, nello stato patrimoniale dell'acquirente. Il medesimo plusvalore, inoltre, non può neppure trovare spazio tra i ricavi del conto economico della parte venditrice. Entrambe le entità coinvolte nell'operazione, quindi, dovranno annullare tale differenza, con logica speculare, in contropartita del rispettivo patrimonio netto.

Qui di seguito si riportano lo stato patrimoniale di Delta S.p.A. (acquirente), dopo l'operazione di aggregazione (tavola 27), che reca i valori contabili delle attività e passività nette acquisite con il ramo d'azienda, e lo stato patrimoniale di Gamma S.p.A. (venditore), svuotato del ramo d'azienda (tavola 28).

In conclusione, l'annullamento dell'avviamento che si genera a seguito della cessione del ramo aziendale da Gamma SpA a Delta SpA, in questa particolare fattispecie di aggregazione di aziende sotto comune controllo e priva di sostanza economica, non deriva dall'esistenza di perdite di valore, tipicamente identificabili tramite un *impairment test ex IAS 36*, che pure sarebbe d'obbligo in ogni caso di aggregazione, ma è riconducibile ad una saggia applicazione del principio della prudenza ad un'operazione

che è effettuata tra aziende controllate, prima e dopo l'operazione stessa, dai medesimi soggetti (Alfa SpA, nel caso specifico), e non tra parti tra loro indipendenti. La contabilizzazione dell'avviamento, in questo particolare caso, contraddirebbe infatti il fondamentale divieto, comune sia ai principi IFRS sia a quelli nazionali, di contabilizzare l'avviamento qualora sia generato internamente e non sia pagato un prezzo a terzi.

Attivo		Passivo e PN	
Attività preesistenti	560.000	Passività esistenti	455.000
Attività acquisite	280.000	Finanziamento per acquisizione	45.500
		Passività acquisite	248.500
		Totale passività	749.000
		PN originario	105.000
		meno: rettifica plusvalore ramo	(14.000)
		PN	91.000
<i>Totale attività</i>	<i>840.000</i>	<i>Totale passivo e netto</i>	<i>840.000</i>

*Tavola 27  
Stato patrimoniale di Delta S.p.A. dopo l'aggregazione*

Attivo		Passivo e PN	
Attività residue	140.000	Passività residue	122.500
Aumento di disponibilità finanziarie da vendita ramo	45.500		
		PN residuo	49.000
		Riserva di capitale	14.000
		PN totale	63.000
<i>Totale attività</i>	<i>185.500</i>	<i>Totale passivo e netto</i>	<i>185.500</i>

*Tavola 28  
Stato patrimoniale di Gamma S.p.A. dopo l'aggregazione*

La mancata registrazione di tale valore immateriale, pertanto, non ha natura di svalutazione del valore complessivo del ramo aziendale ceduto,

ma rispetta il divieto di contabilizzazione dell'avviamento non generato da un'operazione tra terzi indipendenti. OPI 1, di fatto, non sta chiedendo agli amministratori di svalutare un'attività immateriale che ha perso valore, applicando le nozioni di IAS 36, ma sta domandando, più semplicemente, di non registrare un valore generato internamente a un'entità economica «complessiva» che non è di fatto cambiata prima e dopo l'aggregazione, atteso che il controllo sulle controparti coinvolte nell'operazione non è mutato.

### 3.5. Il trattamento dell'avviamento in sede di prima adozione degli IFRS

Quando una società decide di adottare per la prima volta gli IFRS per la redazione del proprio bilancio, deve fare in particolare riferimento alle norme contenute nel documento IFRS 1, *Prima adozione degli International Financial Reporting Standard*.

Una delle regole fondamentali alla base della prima adozione consiste nella necessità di verificare, con riferimento alla data di transizione (la data di apertura del più vecchio bilancio presentato in chiave comparativa rispetto al primo «bilancio IFRS»), che tutte le attività e passività patrimoniali, ereditate dal bilancio redatto in base ai principi nazionali, siano compatibili con le regole stabilite dallo IASB. Nel caso di «difformità», le necessarie rettifiche dovranno trovare accoglimento in contropartita di un'apposita «riserva patrimoniale di prima adozione», che sarà pertanto costituita con riferimento alla data di transizione.

Questa verifica riguarda, per le società italiane che decidono di passare agli IFRS per la redazione del proprio bilancio, individuale o consolidato, in virtù di un obbligo o di una facoltà<sup>(6)</sup>, anche i valori relativi ad avviamenti generati da operazioni di aggregazione di imprese avvenute prima della data di transizione e contabilizzate in conformità ai principi contabili nazionali.

---

<sup>(6)</sup> I riferimenti normativi che stabiliscono gli obblighi e le facoltà di adozione degli IFRS in Italia sono, lo ricordiamo:

- a) il Regolamento (CE) n. 1606/02;
- b) il D.Lgs. n. 38/2005.

### 3.5.1. Le norme di riferimento

Come già accennato al § 2.1, *supra*, i principi contabili italiani nazionali, e in particolare il documento OIC n. 24, *Le immobilizzazioni immateriali* (§ A.I), definiscono l'avviamento come «attitudine di un'azienda a produrre utili in misura superiore a quella ordinaria, che derivi o da fattori specifici che, pur concorrendo positivamente alla produzione del reddito ed essendosi formati nel tempo in modo oneroso, non hanno un valore autonomo, ovvero da incrementi di valore che il complesso dei beni aziendali acquisisce rispetto alla somma dei valori dei singoli beni, in virtù dell'organizzazione dei beni in un sistema efficiente e idoneo a produrre utili».

Il valore dell'avviamento (§ A.III.D) si crea in occasione di un'acquisizione di un'azienda e si misura come eccedenza del prezzo complessivo sostenuto per l'acquisizione stessa (o del suo valore di conferimento) rispetto al valore corrente attribuito agli altri elementi dell'attivo e del passivo dello stato patrimoniale che la compongono.

Nel caso di operazioni di fusione o scissione, l'avviamento è dato dall'eccedenza del costo di acquisizione della società incorporata o fusa, o del patrimonio trasferito dalla società scissa a quella beneficiaria, rispetto al patrimonio netto misurato a valori correnti.

Se gli amministratori, anche tramite una perizia di un esperto esterno, riescono a dimostrare che queste eccedenze corrispondono effettivamente alla capacità dell'impresa acquisita, fusa o scissa, di generare extra-reddito, l'avviamento deve essere contabilizzato e troverà rappresentazione nella apposita voce 5, «Avviamento», della macroclasse B dello stato patrimoniale, predisposto in base a quanto stabilito dall'art. 2424 del Codice civile.

L'avviamento, così registrato, deve essere ammortizzato sistematicamente, preferibilmente a quote costanti, per un periodo non superiore a cinque anni. Tale periodo può essere di durata superiore, ma non oltre i venti anni, se si può ragionevolmente supporre che la durata della sua vita utile sia in effetti superiore a cinque esercizi (OIC 24, § A.III.E).

Per quanto concerne le valutazioni di fine esercizio da effettuare dopo la prima iscrizione del valore dell'avviamento, questo deve essere sottoposto a una «rigorosa analisi del valore» (*impairment test*), che prevede una particolare attenzione a eventuali mutamenti intervenuti nei fattori e nelle variabili considerate quando era stata effettuata la prima contabilizzazione del valore stesso. Le eventuali svalutazioni dovranno



essere contabilizzate senza indugio, nel conto economico dell'esercizio in cui gli amministratori ne vengono a conoscenza (§A.III.E).

Per quanto concerne, infine, le norme civilistiche italiane, è opportuno qui ricordare che l'art. 2426 del Codice civile permette l'iscrizione dell'avviamento solo «se acquisito a titolo oneroso» e con il consenso del collegio sindacale, ove quest'ultimo sia esistente. L'ammortamento deve essere effettuato su cinque esercizi, ma il periodo può essere prolungato, benché debba restare «limitato». La durata dell'ammortamento non deve mai eccedere quella stabilita per «l'utilizzazione di questo attivo» e ne deve essere data «adeguata motivazione nella nota integrativa». Il Codice civile, pertanto, non fa menzione della durata massima di venti anni, a differenza del principio contabile OIC 24, ma specifica che l'ammortamento non può in alcun modo essere considerato a vita utile «illimitata» né «indefinita».

Secondo le norme IFRS, e in particolare il documento IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, l'avviamento consiste nei «benefici economici futuri derivanti da attività che non possono essere individualmente identificate e separatamente rilevate» (IFRS 3, Appendice A).

Nel concreto, il valore dell'avviamento si determina in via residuale, in occasione di un'operazione di aggregazione di imprese (IFRS 3, §§36-37). Alla data in cui ha effetto tale operazione (la «data di acquisizione»), gli amministratori devono infatti applicare il metodo dell'acquisto (*purchase method*), che prevede l'allocazione del prezzo di acquisto sulle attività, le passività e le passività potenziali oggetto di trasferimento dall'acquisito all'acquirente, che soddisfano tutte le condizioni per la loro rilevazione, considerando i relativi *fair value*, determinati a tale data.

Solo le attività non correnti o i gruppi di attività in dismissione, classificati come «posseduti per la vendita», devono essere valutati al loro *fair value* al netto dei costi di dismissione.

L'eventuale eccedenza del prezzo rispetto alla interessenza dell'acquirente nella somma dei *fair value* netti di tutte le attività, passività e passività potenziali acquisite è ciò che costituisce l'«avviamento» e che, come tale, deve essere rilevato tra le attività immateriali (§ 51).

Negli esercizi successivi, l'avviamento acquisito nell'ambito di un'aggregazione aziendale sarà valutato al costo, al netto delle perdite di valore accumulate. Tale valore non deve essere sottoposto ad ammortamento, ma gli amministratori devono sottoporlo a *impairment test* annualmente o più di frequente se si sono verificati, durante l'esercizio, eventi o circostanze che indicano che il valore inizialmente attribuito possa essersi ridotto.

Analogamente a quanto stabilito dall'art. 2426 C.civ., pure lo IAS 38, *Attività immateriali*, vieta la contabilizzazione dell'avviamento positivo generato internamente (IAS 38, §§ 48-50), in quanto non soddisfa i criteri per la contabilizzazione delle immobilizzazioni immateriali.

Questo concetto è esplicitamente richiamato dal principio IAS 36, *Riduzione di valore delle attività*, che ai §§ 124-125 vieta l'eliminazione di perdite per riduzione di valore (*impairment loss*) contabilizzate in relazione all'avviamento in precedenti esercizi.

Ciò in quanto «qualunque incremento del valore recuperabile dell'avviamento in esercizi successivi alla rilevazione di una perdita per riduzione di valore per tale avviamento è probabile che costituisca un aumento generato nell'avviamento internamente», non un'eliminazione della perdita di valore dell'avviamento acquisito all'esterno.

Pertanto, l'avviamento, secondo i principi IFRS, è un'immobilizzazione immateriale che si genera da un'aggregazione di imprese dopo che il prezzo di acquisto è stato allocato alle attività, passività e passività potenziali oggetto di acquisizione, valutate al loro *fair value*, e ha una vita utile indefinita.

Esso non deve essere assoggettato ad ammortamento, ma sottoposto a *impairment test* almeno una volta all'anno e comunque ogni volta che ci siano segni e sintomi, interni ed esterni all'entità, che lascino presupporre che si sia verificata una perdita di valore. I ripristini di valore, successivi alla contabilizzazione di una perdita di valore, sono vietati.

Il principio contabile IFRS 1, *Prima adozione degli International Financial Reporting Standard* indica le regole da applicare per determinare il valore dell'avviamento alla data di transizione agli IFRS e per stabilire se gli importi ereditati dal bilancio degli esercizi precedenti, redatti in base ai principi contabili nazionali, siano compatibili con le regole dei principi internazionali. In particolare, le norme di riferimento per la contabilizzazione delle operazioni di aggregazione di imprese avvenute prima della data di transizione agli IFRS sono contenute nell'Appendice B del principio IFRS 1.

Al § B2, lett. h.ii), lo IASB stabilisce espressamente il divieto di rideterminazione del valore dell'avviamento ereditato dai precedenti bilanci redatti in base ai principi contabili nazionali al fine di «rettificare il precedente ammortamento dell'avviamento».

Questa norma è particolarmente rilevante per le entità italiane che decidono di passare agli IFRS per la redazione del proprio bilancio di esercizio e/o consolidato: infatti, l'avviamento contabilizzato in relazione ad operazioni di aggregazione di imprese avvenute prima della data di

transizione ai principi internazionali è stato certamente ammortizzato in base ai principi nazionali. Il valore contabile dell'avviamento alla data di transizione, pertanto, appare con tutta probabilità sempre al netto del fondo ammortamento accumulato.

In sede di prima adozione degli IFRS, nel rispetto delle norme sopra richiamate, il valore dell'avviamento alla data di transizione non può essere riesposto annullando gli effetti degli ammortamenti «italiani» precedentemente accantonati, anche se l'*impairment test* applicato a tale data (effettuato obbligatoriamente, in quanto trattasi di FTA) ha dato esito positivo e ha supportato l'esistenza di valori persino superiori rispetto a quello, ammortizzato, ereditato dal bilancio italiano dell'esercizio precedente la transizione.

Il ripristino di valore dell'avviamento positivo, infatti, è sempre vietato dagli IFRS, anche nel caso di ammortamenti accantonati in base a corretti principi contabili nazionali e, dunque, anche in caso di *first-time adoption* dei principi dello IASB.

### 3.5.2. Avviamento e FTA: il caso Omega

La società Omega SpA, che finora ha predisposto il bilancio consolidato in base alle norme italiane, ha deciso di passare ad utilizzare i principi IFRS, a partire dall'esercizio 2010. La data di transizione agli IFRS è fissata al 1° gennaio 2009.

Nello stato patrimoniale di apertura a tale data è presente un valore lordo attribuibile ad avviamento pari a 1.000 kEuro, riconducibile all'acquisizione del 100% del capitale della società Omicron S.p.A., avvenuta all'inizio del 2007 e correttamente contabilizzata in base ai principi contabili nazionali e al Codice civile. La perizia di acquisizione della partecipazione in Omicron S.p.A. aveva giustificato l'esistenza di una differenza positiva tra il prezzo stabilito dalle parti e il valore corrente delle attività nette acquisite attribuendola alla presenza di un marchio sviluppato internamente, mai contabilizzato. Tuttavia, le scritture relative all'acquisizione, nel bilancio consolidato di Omega SpA., avevano attribuito tale plusvalore alla voce «Avviamento», senza allocarlo al marchio menzionato in perizia e avevano proceduto alla determinazione della sua vita utile, stimata pari a cinque anni.

Poiché non si erano verificate perdite di valore dell'avviamento nel periodo 2007-2009, il suo costo storico era stato diminuito delle sole quote di ammortamento di competenza di ciascun esercizio e il suo valore netto contabile era risultato pari a:

- a) 800 kEuro al 31 dicembre 2007 (era stata stabilita contrattualmente la decorrenza degli effetti contabili dell'aggregazione di imprese a far data dal 1° gennaio del medesimo esercizio);
- b) 600 kEuro al 31 dicembre 2008;
- c) 400 kEuro al 31 dicembre 2009.

Gli amministratori, in corrispondenza della data di transizione agli IFRS, fissata al 1° gennaio 2009, si sono pertanto trovati di fronte a un valore netto contabile dell'avviamento derivante dall'acquisizione di Omicron S.p.A. pari a 600 kEuro. Essi hanno sottoposto a *impairment test* tale valore, ottenendo un valore recuperabile pari a 2.500 kEuro, riconducibile in particolar modo alla capacità futura di produrre extra-reddito del marchio, già evidenziato nella perizia di supporto all'acquisizione, ma mai contabilizzato come tale.

A seguito dell'esito positivo dell'*impairment test*, riferito alla data di transizione agli IFRS, gli stessi amministratori, basandosi sul fatto che l'avviamento era verosimilmente riconducibile alla presenza di un marchio e sul fatto che l'avviamento stesso, in base agli IFRS, non deve essere ammortizzato, hanno provveduto a riesporre, al 1° gennaio 2009, il costo storico dell'avviamento, pari a 1.000 kEuro, recuperando gli ammortamenti contabilizzati nei due esercizi precedenti, con contropartita in riserva FTA. Questa riesposizione, a loro avviso, era corretta e finalizzata alla contabilizzazione del *deemed cost* dell'avviamento, in apertura dei conti IFRS comparativi. Inoltre, essi hanno eliminato la quota di ammortamento dell'avviamento contabilizzata nel conto economico italiano dell'esercizio 2009, pari a 200 kEuro, così che il risultato economico che appare nel bilancio 2009, riesposto in chiave comparativa, è risultato superiore a quello calcolato con i principi italiani, in assenza di altre rettifiche legate alla FTA, di 200 kEuro.

A nostro avviso, tuttavia, la soluzione adottata dagli amministratori di Omega S.p.A. in sede di prima adozione degli IFRS nel bilancio consolidato e nel bilancio di esercizio, alla luce delle norme internazionali sopra delineate, non sembra del tutto corretta.

In particolare, non è ortodosso il recupero delle quote di ammortamento dell'avviamento per gli esercizi 2007 e 2008, in corrispondenza della data di transizione del 1° gennaio 2009, perché questo valore non può mai subire «ripristini di valore» né dopo avere subito una svalutazione a seguito di *impairment test*, né sotto forma di recupero delle quote di ammortamento accantonate prima della data di transizione agli IFRS in virtù di principi contabili nazionali. Per altro, il recupero non può essere invocato neanche in presenza di un *impairment test* con esito favorevole, riferito alla data di transizione.

Pertanto, il valore di riferimento per l'apertura del bilancio dell'esercizio 2009 in chiave comparativa ai conti IFRS del 2010, con riguardo all'avviamento derivante dall'acquisizione di Omicron S.p.A., deve essere pari a 600 kEuro e non può essere accantonato un importo di 400 kEuro, con segno positivo, nella riserva di prima adozione alla data della transizione.

E' corretta, invece, la rettifica della quota di ammortamento dell'avviamento spesata nel conto economico italiano 2009, al fine di redigere un nuovo conto economico *IFRS-compliant* da presentare in chiave comparativa rispetto a quello dell'esercizio 2010.

Nel caso di specie, tuttavia, occorre prestare particolare attenzione ad una particolarità. E' stato infatti segnalato che la iniziale contabilizzazione dell'avviamento nel bilancio italiano del 2007 fosse relativa all'esistenza di un marchio mai registrato da parte di Omicron S.p.A., in quanto generato internamente. L'esistenza del valore di un marchio particolarmente adatto a «generare extra-reddito» nel futuro nel patrimonio di Omicron, ancorché mai contabilizzato prima, era stata segnalata nella perizia di acquisizione, tramite la quale era stato giustificato il prezzo complessivamente pagato.

Per questo, riteniamo che, poiché l'esistenza del valore del marchio era stata confermata sia dal punto di vista «qualitativo», tramite la perizia di acquisizione, sia «quantitativo», tramite *impairment test* effettuato alla data di transizione, in realtà, l'avviamento contabilizzato nel 2007 e ammortizzato in quote costanti nei bilanci italiani 2007, 2008 e 2009, non aveva «natura di avviamento», bensì di «marchio» in base a quanto stabilito da IAS 38, *Attività immateriali*. Ne consegue che tale valore deve essere correttamente identificato e contabilizzato nel bilancio di apertura alla data di transizione agli IFRS.

Il ripristino di valore relativo agli ammortamenti cumulati a tale data sarebbe in questo caso ammissibile, purché gli amministratori affermino e giustificino, nelle note al bilancio, che tale marchio è un'immobilizzazione immateriale «a vita utile indefinita», così come definita dal principio IAS 38.

In questa particolare fattispecie, il marchio non dovrebbe essere ammortizzato, ma solo sottoposto ad *impairment test* su base almeno annuale.

Nulla cambierebbe, invece, per quanto concerne il recupero della quota di ammortamento di tale valore spesata nel conto economico italiano dell'esercizio 2009, in funzione della sua riespressione in base agli IFRS in chiave comparativa ai conti 2010.

### 3.6. Le *step acquisition* e la determinazione dell'avviamento nel bilancio consolidato IFRS

Le acquisizioni in più fasi, o *step acquisition*, sono quelle in cui un'entità acquisisce il controllo di un'altra entità per fasi, acquistandone cioè gradualmente pacchetti azionari fino a raggiungere una percentuale di capitale sociale tale da permetterne il controllo.

Il principio IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*,<sup>7)</sup> stabilisce che la data in cui avviene l'aggregazione di imprese è quella in cui l'acquirente ottiene il controllo dell'acquisita, che coincide generalmente con la data in cui l'acquirente stessa trasferisce legalmente la contropartita pattuita, acquisisce le attività e si assume le passività dell'acquisita, vale a dire la *closing date* (cfr. IFRS 3, §§ 8-9).

La fattispecie delle acquisizioni in più fasi è a nostro avviso rilevante nel contesto di codesto Quaderno, in quanto le rimisurazioni dell'avviamento richieste agli amministratori, pur utilizzando i tipici strumenti contemplati da IAS 36 per l'indagine sulle perdite di valore, seguono in realtà una logica valutativa differente. La rimisurazione, infatti, non è qui volta a meramente identificare eventuali *impairment* dell'avviamento, ma a ricalcolarne l'entità in corrispondenza dell'unica data ritenuta rilevante dallo IASB ai fini dell'identificazione dell'aggregazione, vale a dire la data di acquisizione del controllo.

#### 3.6.1. Cosa si intende per « controllo» nel bilancio IFRS

E' il principio IAS 27, *Bilancio consolidato e separato*, ai §§ 13-15, che definisce il concetto di controllo, richiamato da IFRS 3, § 7. In particolare, il § 13 specifica che si ha presunzione di controllo quando la partecipante possiede, direttamente o indirettamente attraverso proprie entità controllate, più della metà dei diritti di voto di un'altra entità, detta

---

<sup>7)</sup> Nel seguito, laddove non espressamente indicato, si fa riferimento ai contenuti del principio contabile IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*, così come rivisto e pubblicato dallo IASB nel gennaio 2008. Questo documento ha sostituito la precedente versione di IFRS 3, che era stata pubblicata con il medesimo titolo nel 2004. Il principio IFRS 3 *revised*, del 2008, si applica in chiave prospettica alle operazioni di aggregazione di imprese avvenute nel primo bilancio di esercizio che si apre il 1 luglio 2009 o in data successiva. Nel caso di periodo amministrativo coincidente con l'anno solare, pertanto, il nuovo IFRS 3 si applica alle operazioni di aggregazione di imprese avvenute nell'esercizio 2010 e in data successiva. Per maggiori dettagli sulle norme transitorie, si faccia riferimento a IFRS 3 *revised*, §§ 64-67.

«controllata». Tuttavia, in particolari circostanze, ciò potrebbe non essere vero, ma gli amministratori sono tenuti a dimostrare che tale possesso non costituisce effettivo controllo.

È anche necessario tenere conto dei casi in cui la partecipante possieda la metà o meno della metà dei diritti di voto, ma si trovi in una delle seguenti circostanze, che configurano presenza di controllo:

- a) controllo di più della metà dei diritti di voto in virtù di accordi con altri investitori;
- b) potere di determinare le politiche finanziarie e operative dell'entità partecipata in virtù di una clausola statutaria o di un contratto;
- c) potere di nominare o rimuovere la maggioranza dei membri dell'organo amministrativo di governo della partecipata;
- d) potere di esercitare la maggioranza dei diritti di voto nell'organo amministrativo di governo della partecipata.

Per determinare l'esistenza o meno del controllo si richiede altresì di considerare l'esistenza di diritti di voto potenziali effettivamente esercitabili o convertibili.

Tale esistenza è determinante nella valutazione della capacità della partecipante di governare le politiche finanziarie e gestionali dell'entità partecipata in un determinato momento temporale.

In caso affermativo, si devono esaminare tutti i fatti e le circostanze (inclusendo le clausole di esercizio dei diritti di voto potenziali e qualsiasi altro accordo di natura contrattuale, da considerare sia singolarmente sia congiuntamente ad altri accordi) che possano incidere sugli stessi diritti potenziali, fatta eccezione per l'intenzione del management e la capacità finanziaria di esercitare tali diritti o di convertire.

I diritti potenziali in possesso della partecipante potrebbero consistere, tra gli altri, in *warrant* azionari, opzioni *call* su azioni, strumenti di debito o rappresentativi di capitale che siano convertibili in azioni ordinarie e altri strumenti simili, che concedano al detentore di esercitare diritti di voto o di ridurre i diritti di voto di terzi.

### 3.6.2. Che cosa si intende per *step acquisition* nel bilancio IFRS?

IFRS 3 (§§ 41-42) definisce *step acquisition*, o «acquisizione in più fasi», un'operazione di acquisizione di controllo nel caso in cui l'entità partecipante, prima dell'acquisizione del controllo stesso, possieda già una parte dei diritti di voto nell'entità partecipata.

Si tratterebbe pertanto del caso in cui l'acquisizione del controllo avviene gradualmente, tramite più acquisti successivi di porzioni di capitale della società partecipata, finché la percentuale complessiva non

permetta l'esercizio effettivo del controllo stesso. La data di acquisizione è quella in cui l'acquirente acquisisce a tutti gli effetti il controllo dell'acquisita.

Non rientra, invece, in questa fattispecie, il caso in cui l'entità partecipante detenga già il controllo sull'entità partecipata e, in un momento successivo all'acquisizione dello stesso, cambi la percentuale di partecipazione, senza che venga meno il controllo (IAS 27, §§ 30-31).

Un esempio di acquisizione in più fasi è fornito da IFRS 3. L'entità A detiene il 35 per cento dell'entità B e questa partecipazione non è di controllo, alla data del 31 dicembre 20X0. Se alla medesima data A acquisisce un'ulteriore 40 per cento del capitale di B, A ottiene il controllo di B, attuando una *step acquisition*.

In questa fattispecie, l'entità acquirente deve procedere ad una nuova valutazione della partecipazione già detenuta prima dell'«acquisizione del controllo», in base al *fair value* della stessa alla data dell'acquisizione. Se nel confronto tra il *fair value* a tale data e il valore contabile fino a quel momento attribuito si manifesta una plusvalenza o una minusvalenza, questa differenza deve essere contabilizzata a conto economico.

Se negli esercizi precedenti la partecipante aveva contabilizzato eventuali variazioni di valore della partecipazione non di controllo tra gli altri componenti del reddito complessivo (*other comprehensive income*), per esempio a seguito della classificazione della stessa tra gli strumenti finanziari di natura azionaria disponibili alla vendita (*available for sale financial instruments*), il valore cumulato nell'apposita riserva patrimoniale dovrà essere trattato come se la partecipazione già detenuta prima dell'acquisizione del controllo fosse stata venduta. In particolare, la riserva AFS dovrà essere girata a conto economico, per la porzione relativa al pacchetto azionario AFS «venduto» (IAS 39, § 55.b).

Tutto ciò considerato, le scritture contabili relative alla partecipazione già detenuta e all'acquisto di un'ulteriore quota che conferisce il controllo alla partecipante seguono di fatto questa logica: l'entità partecipante, al momento dell'acquisizione del controllo, «vende» la partecipazione già detenuta in precedenza, pari ad esempio al 35 per cento, e «acquista una nuova partecipazione» pari al 75 per cento (35 + 40 per cento).

Questa logica non si basa, evidentemente, su considerazioni di tipo giuridico. La società acquirente A, infatti, legalmente acquista due pacchetti azionari distinti, in successione temporale, e non vende il primo pacchetto prima di acquisire il controllo, ma aggiunge il secondo a quello già detenuto. Essa dovrebbe tuttavia risultare sufficientemente comprensibile se si adotta un'ottica basata sulla «sostanza economica», familiare a chi redige il bilancio secondo i principi IFRS.



La precedente versione di IFRS 3, oggi non più in vigore, richiedeva di considerare i singoli acquisti e di tenere conto del valore economico delle attività e passività dell'entità acquisita, incluso l'avviamento, in base alla data in cui i diversi acquisti di pacchetti azionari si erano perfezionati.

L'avviamento complessivo alla data dell'acquisizione del controllo, pertanto, doveva essere determinato «per scaglioni», in base alle differenti date in cui erano avvenuti gli acquisti dei diversi pacchetti azionari.

### 3.6.3. Esempio

Alla data del 31 dicembre 2010, la società Sigma SpA detiene una partecipazione del 15 per cento nel capitale della società Kappa SpA. Entrambe le società redigono il proprio bilancio individuale in base ai principi contabili IFRS. A tale data, Sigma acquista un ulteriore pacchetto azionario di Kappa, pari al 40 per cento. La percentuale complessiva di partecipazione al capitale di Kappa, pertanto, risulta pari al 55 per cento e conferisce a Sigma il potere di controllo sulle politiche operative, economiche e finanziarie di Kappa, così come definito da IAS 27. Quindi, il 31 dicembre 2010 è la «data di acquisizione» e l'operazione obbliga Sigma a includere Kappa nell'area di consolidamento.

La partecipazione già detenuta è stata classificata da Sigma, prima dell'acquisizione del controllo, tra gli strumenti finanziari disponibili per la vendita (*available for sale* – AFS), e valutata al *fair value* con contropartita in apposita riserva patrimoniale AFS.

Il *fair value* contabilizzato alla fine dell'esercizio 2009 era pari a 8.400; il *fair value* al 31 dicembre 2010 (data di acquisizione del controllo) è pari a 9.450. La riserva AFS pertinente a tale partecipazione, iscritta a patrimonio netto di Sigma in data 31 dicembre 2010, prima della «rimisurazione» del *fair value*, è pari a 1.400 (differenze positive e negative di *fair value* accumulate negli esercizi precedenti).

Il prezzo pagato da Sigma SpA per l'acquisto dell'ulteriore pacchetto azionario del 40 per cento in Kappa SpA agli azionisti di quest'ultima società è pari a 28.000, laddove nella determinazione di questo si è tenuto conto anche di un premio di maggioranza, pari a 2.800, riconosciuto da Sigma in quanto, con questo acquisto, essa ottiene il controllo sulla partecipata. Il *fair value* (escluso il premio) del 40 per cento di Kappa SpA al 31 dicembre 2010, infatti, è pari a 25.200.

Qui di seguito si esaminano, innanzi tutto, le registrazioni in partita doppia relative alla nuova misurazione del *fair value* della partecipazione non di controllo già detenuta da Sigma prima dell'acquisizione, alla data dell'acquisizione stessa (tavola 29).

			+	-
Partecipazione in Kappa SpA	a	Plusvalenza	1.050	1.050
Riserva AFS		Plusvalenza	1.400	1.400

*Tavola 29*

*Scritture contabili per rimisurazione partecipazione 15% in Kappa SpA*

In secondo luogo, dal punto di vista contabile si procede all'acquisto dell'ulteriore pacchetto azionario, pari al 40% dei diritti di voto in Kappa, che conferisce a Sigma il controllo sulla società partecipata (tavola 30).

			+	-
Partecipazione in Kappa SpA	a	Banca c/c	28.000	28.000

*Tavola 30*

*Scritture contabili per acquisto ulteriore partecipazione 40% in Kappa SpA*

È evidente, pertanto, che alla data di acquisizione, in seguito alle scritture contabili sopra riportate, il valore contabile complessivo della partecipazione al 55 per cento nel capitale di Kappa SpA, iscritto nel bilancio individuale di Sigma SpA, è pari a 37.450.

Poiché tale valore risulta da una «rimisurazione» del *fair value* della partecipazione già detenuta prima dell'acquisizione e dal prezzo pagato sul mercato per l'ulteriore acquisto di azioni, comprensivo del premio di maggioranza, esso rappresenta il *fair value* complessivo della partecipazione di controllo, al 31 dicembre 2010.

Negli esercizi successivi, per quanto concerne il bilancio separato<sup>(8)</sup> di Sigma SpA, la partecipazione di controllo in Kappa SpA continuerà ad

<sup>(8)</sup> La società Sigma SpA, se si ipotizza che Kappa SpA sia l'unica partecipazione di controllo da essa detenuta, sarà obbligata, proprio in virtù dell'acquisizione, a redigere il bilancio consolidato, oltre al proprio bilancio individuale. In questo nuovo contesto, pertanto, è più corretto qui parlare di «bilancio separato» di Sigma e non di «bilancio individuale» (IAS 27).

essere valutata al *fair value* con contropartita in apposita riserva patrimoniale AFS, in linea con quanto già fatto negli esercizi precedenti<sup>(9)</sup>.

Sigma SpA, in virtù dell'acquisizione del controllo su Kappa SpA, è ora anche tenuta a procedere al consolidamento integrale del bilancio della partecipata (IAS 27).

Per quanto concerne, infine, la rappresentazione in bilancio della partecipazione detenuta da Sigma, si ricorda che il valore, dopo l'acquisizione, si dovrà riferire a «Partecipazioni di controllo» e non più alle altre partecipazioni non qualificate, benché ciò non implichi l'esclusione dello stesso dalla categoria degli strumenti finanziari AFS.

La nuova «qualificazione» della partecipazione in Kappa SpA deve essere illustrata con particolare attenzione nelle note al bilancio, che includeranno pure le altre informazioni normalmente previste in caso di aggregazione aziendale (IFRS 3, §§ 59-63 e B64-B67).

### 3.7. Il concetto di *full goodwill* nel principio IFRS 3 revised

Il nuovo testo del principio contabile internazionale IFRS 3, *Aggregazioni aziendali*,<sup>(10)</sup> introduce, tra l'altro, una notevole novità per gli operatori italiani che applicano i principi dello IASB, concernente la valutazione e la rappresentazione in bilancio dell'avviamento derivante da operazioni di aggregazione di imprese.

Gli amministratori, in particolare, possono ora scegliere tra due diverse metodologie di calcolo e di contabilizzazione dell'avviamento nel bilancio dell'entità acquirente, vale a dire del soggetto che, a seguito del processo

---

<sup>(9)</sup> Sigma SpA, pur potendo optare per la valutazione al costo storico della partecipazione, preferisce continuare ad utilizzare il *fair value*, in contropartita dell'apposita riserva AFS.

<sup>(10)</sup> Nel presente paragrafo, se non espressamente indicato, si fa riferimento ai contenuti del principio contabile IFRS 3, *Business Combinations*, così come rivisto e pubblicato dallo IASB nel gennaio 2008. Questo documento ha sostituito la precedente versione di IFRS 3, che era stata pubblicata con il medesimo titolo nel 2004. Il principio IFRS 3 *revised*, del 2008, si applica in chiave prospettica alle operazioni di aggregazione di imprese avvenute nel primo bilancio di esercizio che si apre il 1 luglio 2009 o in data successiva. Nel caso di periodo amministrativo coincidente con l'anno solare, pertanto, il nuovo IFRS 3 si applica alle operazioni di aggregazione di imprese avvenute nell'esercizio 2010 e in data successiva. Per maggiori dettagli sulle norme transitorie, si faccia riferimento a IFRS 3 *revised*, §§ 64-67.

di aggregazione aziendale, ottiene il controllo sull'entità acquisita, indipendentemente dalla forma giuridica utilizzata per l'operazione.

Le due metodologie danno luogo a effetti differenti, sul bilancio dell'acquirente, nel caso in cui il controllo acquisito nell'operazione non sia totalitario.

La prima metodologia consiste nel calcolare l'avviamento come differenza tra il prezzo pagato per l'acquisizione e il *fair value* delle attività e passività acquisite, considerate nella percentuale di pertinenza dell'acquirente.

La seconda metodologia consiste invece nella determinazione dell'avviamento come differenza tra il valore economico complessivo dell'entità acquisita e il *fair value* delle sue attività e passività, considerate nella loro globalità e includendo, pertanto, anche la quota di pertinenza delle minoranze.

### 3.7.1. Cosa si intende per «prezzo pagato»

In base a quanto stabilito da IFRS 3 *revised*, § 37, la contropartita consegnata dall'acquirente al venditore in un'operazione di aggregazione di imprese, in altri termini il «prezzo pagato» per l'acquisizione del controllo, consiste nella somma dei *fair value* di:

- a) attività trasferite;
- b) passività assunte dall'acquirente nei confronti del precedente soggetto controllante l'entità acquisita;
- c) strumenti finanziari aventi natura di capitale di rischio emessi dall'acquirente.

L'acquisizione del controllo potrebbe avvenire tramite operazioni caratterizzate da una differente struttura giuridica, che potrebbero prevedere il pagamento della contropartita del controllo tramite disponibilità liquide, ma anche tramite scambio di titoli azionari o emissione di nuove azioni, oppure tramite un *mix* di attività e passività di natura disomogenea.

Rientrano pertanto nella definizione di «aggregazione di imprese» le acquisizioni di partecipazioni di controllo, i conferimenti di azienda o ramo d'azienda, le fusioni dirette e inverse, e così via.

Nel caso in cui le attività trasferite quale contropartita abbiano valori contabili differenti dal loro *fair value* (§ 38), è necessario riesprimere tali attività al loro *fair value* e contabilizzare le eventuali differenze rispetto al valore contabile nel conto economico.

Nondimeno, nei casi in cui dette attività rimanessero all'interno

dell'entità che risulta dall'aggregazione in quanto trasferite all'acquisita e non al venditore, esse dovrebbero essere mantenute al loro valore contabile originario.

Il prezzo pagato include altresì eventuali forme di contropartita non ancora certe al momento dell'acquisizione e la cui stima ed effettiva corresponsione si basano sul verificarsi di eventi futuri e non controllabili dall'acquirente, quale è ad esempio il caso di maggiorazioni di prezzo da corrispondere al venditore nel caso in cui il soggetto acquisito superi determinati limiti quantitativi in termini di fatturato o di ricavi (*contingent consideration*, §§ 39-40).

La stima di questa porzione del prezzo pagato deve essere effettuata al momento dell'acquisizione, in modo da integrare il prezzo totale corrisposto dall'acquirente a tale data. La contropartita sarà una passività o una parte di patrimonio netto, in base a quanto stabilito da IAS 32, *Strumenti finanziari. Esposizione nel bilancio*.

Nel caso in cui una parte del pagamento della contropartita sia differito, essa dovrà essere considerata, nel calcolo del prezzo pagato alla data dell'acquisizione, al suo *fair value*, che implica una sua attualizzazione tramite un tasso di interesse di mercato per strumenti finanziari di debito emessi da un soggetto avente analogo merito di credito (IFRS 3, § 37).

Nella nozione di «prezzo pagato» non devono essere inclusi (§§ 51-52):

- a) eventuali somme corrisposte dall'acquirente al venditore a saldo di eventuali rapporti debitori precedenti, di natura commerciale o finanziaria,
- b) pagamenti effettuati a favore dei dipendenti o dei precedenti proprietari per servizi che renderanno in futuro,
- c) rimborsi di costi di negoziazione eventualmente sostenuti dall'acquisito per conto dell'acquirente.

Infine, il § 53 stabilisce che i costi di negoziazione sostenuti dall'acquirente nell'ambito di un'aggregazione di imprese, per la remunerazione di agenti intermediari, consulenti legali, commercialisti, periti, o per l'effettuazione della necessaria *due diligence*, sono pure esclusi dalla nozione di «prezzo pagato» e non possono essere capitalizzati.

Fanno eccezione a questa regola i costi relativi all'emissione di strumenti finanziari di debito o di capitale collegata all'operazione di aggregazione. Essi, invece di essere spesi a conto economico, dovranno essere considerati nel calcolo del *fair value* degli strumenti finanziari emessi, in base a quanto stabilito dallo IAS 32, *Strumenti finanziari. Esposizione nel bilancio*, e dallo IAS 39, *Strumenti finanziari. Rilevazione e valutazione*.

### 3.7.2. La nuova definizione di «avviamento»

Il concetto di avviamento è delineato dal § 32 come la differenza tra le grandezze A e B, così come sotto definite:

A) La somma di:

i) il *fair value* della contropartita trasferita al venditore (il «prezzo pagato»);

ii) il valore contabile degli interessi di minoranza nel capitale dell'entità oggetto di acquisizione, calcolato in base alle regole di IFRS 3 *revised*;

iii) nel caso di aggregazioni ottenute per fasi (*step acquisition*), il *fair value* di eventuali partecipazioni nel capitale dell'entità oggetto di acquisizione, già detenute dall'acquirente.

B) Il valore contabilizzato (normalmente il *fair value*) delle attività identificabili acquisite e delle passività identificabili assunte con l'aggregazione.

Se la differenza tra A e B è di segno positivo, si genera un avviamento positivo, detto *goodwill*, che deve essere esposto nel bilancio dell'acquirente, tra le attività dello stato patrimoniale.

Se la medesima differenza ha segno negativo, si tratta, invece di un *badwill*, o avviamento negativo, che deve essere contabilizzato come provento nel conto economico dell'acquirente, in quanto derivante da un «buon affare». La contabilizzazione a conto economico del *badwill* è possibile solo una volta che gli amministratori, dopo l'aggregazione, abbiano identificato e ricalcolato il valore di tutte le attività e passività identificabili acquisite, per assicurarsi che la differenza non sia dovuta alla sottovalutazione di attività o alla sopravvalutazione di passività, oppure ad un'iniziale mancata identificazione di qualche grandezza oggetto di trasferimento dal venditore all'acquirente, e in particolare di passività non precedentemente segnalate.

Il valore dell'avviamento positivo generatosi nell'operazione di aggregazione e contabilizzato tra le attività patrimoniali dell'acquirente dovrà essere sottoposto a *impairment test* alla fine di ogni esercizio (cfr. anche IFRS 3, § BC 382, per i casi in cui si possa essere verificato un pagamento in eccesso per l'acquisizione), secondo le regole stabilite dal principio contabile IAS 36, *Riduzione di valore delle attività*.

### 3.7.3. Full goodwill e partial goodwill

La differenza tra il concetto di *full goodwill* e quello di *partial goodwill* deriva direttamente dalla definizione di «avviamento» fornita da IFRS 3

*revised*, § 32. Infatti, la versione aggiornata IFRS 3 introduce la possibilità di valutare gli interessi di minoranza in due diversi modi:

a) come percentuale del *fair value* netto delle attività e passività identificabili acquisite al momento dell'aggregazione (soluzione già proposta dalla precedente versione di IFRS 3);

b) come percentuale del valore economico complessivo dell'entità oggetto di acquisizione, stimato considerando, oltre al *fair value* delle attività e passività identificabili trasferite, anche la capacità di produrre reddito (di segno positivo) in futuro, vale a dire, considerando anche l'avviamento complessivo attribuibile all'azienda nella sua totalità.

Se si considera la definizione di *goodwill*, pertanto, in presenza di interessi di minoranza (escludendo, cioè, il caso di acquisizioni totalitarie) si otterranno due risultati differenti, a seconda della modalità di calcolo del valore degli stessi.

In particolare, se gli interessi di minoranza sono valutati come percentuale di loro pertinenza del *fair value*, alla data dell'acquisizione, delle attività e passività identificabili trasferite nell'aggregazione, l'avviamento positivo da capitalizzare nei conti dell'acquirente sarà pari al prezzo totale pagato da quest'ultimo, meno la percentuale di *fair value* delle attività e passività identificabili acquisite, di pertinenza dell'acquirente stesso.

Si tratterà dunque di rappresentare in bilancio l'avviamento positivo calcolato nella sola ottica dell'acquirente. Questa è la soluzione contabile che prevede, cioè, la rappresentazione in bilancio del solo *partial goodwill*, soluzione per altro in linea con quanto prescritto dai principi contabili nazionali.

Se gli interessi di minoranza, invece, sono valutati come percentuale di loro pertinenza del valore economico complessivo dell'entità oggetto di acquisizione, è evidente come il loro importo, iscritto a stato patrimoniale tra le componenti del patrimonio netto del gruppo, includa anche una porzione di avviamento positivo, relativa alla loro quota di partecipazione nell'entità acquisita.

Per questa ragione, è necessario contabilizzare, tra le attività patrimoniali, un valore di avviamento più elevato rispetto a quello misurato in base al concetto di *partial goodwill*, in quanto esso corrisponderà al plusvalore complessivo attribuibile all'intera entità acquisita, cioè alla sua capacità complessiva di produrre risultati economici in futuro, stimata alla data dell'aggregazione. In altri termini, si tratta in questo caso di contabilizzare il cosiddetto *full goodwill*.

Si noti come la diversa entità del valore dell'avviamento positivo, in questo caso, non sia legata alla presenza di perdite di valore identificate tramite *impairment test*, ma sia riconducibile all'adozione di due differenti

logiche valutative, che hanno la loro ragion d'essere in due diversi modi di concepire un «gruppo di imprese», rispettivamente, la teoria «della capogruppo», che dà rilievo alla misurazione dell'avviamento nella mera ottica del soggetto che detiene il controllo della partecipata, e la teoria «dell'entità», che considera il gruppo di imprese come entità economica a sé stante, da considerare nella sua totalità, giustificando in tal modo la necessità di misurare l'avviamento come capacità complessiva di tale entità economica di produrre risultati economici positivi nel futuro.

### 3.7.4. Esempio

La società Delta S.p.A. acquisisce l'80% della società Sigma S.p.A., corrispondendo un prezzo complessivo pari a 3.360 mila euro. Il valore economico complessivo di Sigma S.p.A., stimato da un perito indipendente, è pari a 4.095 mila euro.

Nel prezzo complessivo pagato da Delta per acquisire l'80% di Sigma è incluso un premio di maggioranza. La medesima perizia identifica in 3.150 mila euro il *fair value* complessivo delle attività e passività identificabili di Sigma, trasferite nell'operazione di acquisizione.

Qui di seguito (tavola 31) si indicano i valori delle attività e passività nette identificabili nel loro complesso, del *goodwill*, degli interessi di minoranza e della quota di Sigma di pertinenza della controllante Delta a seguito dell'acquisizione.

	<i>Partial GW</i>	<i>Full GW</i>
Fair value attività nette identificabili	3.150	3.150
<i>Goodwill</i>	840 (a)	945 (b)
Interessi di minoranza	630	819 (c)
Valore quota di pertinenza della controllante	3.360	3.276 (d)

Tavola 31

Calcolo del full e del partial goodwill generati nell'acquisizione di Sigma SpA  
(valori in migliaia di euro)

Note:

(a) L'avviamento è determinato come differenza tra il prezzo pagato da Delta (3.360 mila euro) e l'80% del *fair value* delle attività e passività nette identificabili trasferite (2.520 mila euro).

(b) L'avviamento *full* è determinato come differenza tra il valore economico



complessivo di Sigma (4.095 mila euro) e il *fair value* complessivo delle attività e passività nette identificabili trasferite (3.150 mila euro).

(c) Nel caso di calcolo del *full goodwill*, gli interessi di minoranza sono valutati come percentuale del valore economico complessivo dell'entità acquisita (20% di 4.095 mila euro).

(d) Coerentemente con il calcolo degli interessi di minoranza come percentuale del valore economico complessivo, di cui alla lettera (c) sopra indicata, il valore della quota di pertinenza dell'entità controllante è pari all'80% della medesima grandezza economica complessiva (80% di 4.095 mila euro).

Si espongono i valori calcolati dapprima in base al concetto di *partial goodwill*, secondo il quale gli interessi di minoranza sono determinati come percentuale del *fair value* delle attività e passività nette identificabili trasferite nell'operazione.

Successivamente, si espongono i valori attribuiti alle medesime grandezze di bilancio, determinati tenendo conto del *full goodwill*, che richiede la valutazione degli interessi di minoranza come percentuale del valore economico complessivo dell'entità oggetto di acquisizione.

### 3.8. Contabilizzazione di una *step acquisition* con calcolo del *full* o del *partial goodwill*: effetti sul risultato economico e sul patrimonio netto

Nel presente paragrafo si intende fornire al lettore un esempio di acquisizione per fasi, o *step acquisition*, contabilizzata in base alle norme contenute nel principio IFRS 3 *revised* e già altrove delineate (cfr. § 3.6, *supra*), ipotizzando di calcolare sia il *full goodwill*, sia il *partial goodwill* (cfr. § 3.7, *supra*), in modo da effettuare un confronto tra gli effetti sul risultato economico e sul patrimonio netto che deriverebbero dall'applicazione dell'uno o dell'altro metodo di rappresentazione in bilancio proposti dal medesimo IFRS 3 *revised*.

#### 3.8.1. I dati del problema

La società Alif acquista il 70% della società Ba, per un controvalore di 2.100 mila euro e procede, alla fine dell'esercizio, al primo consolidamento della controllata, utilizzando il metodo del consolidamento integrale. Il *fair value* degli interessi di minoranza è pari a 900 mila euro. Il *fair value* delle attività nette identificabili è pari a 1.500 mila euro. Alla medesima data, il valore recuperabile della società Ba è stimato pari a 2.700 mila euro.

Si considera dapprima la rappresentazione in bilancio dell'acquisizione nell'ipotesi che non avvengano variazioni della percentuale di partecipazione entro la fine del primo esercizio.

La seconda ipotesi considerata, invece, prevede che, dopo l'acquisizione del controllo, Alif venda il 10% della partecipazione nel capitale di Ba. La sua percentuale di partecipazione, pertanto, scende al 60%. Alla fine dell'esercizio, il valore recuperabile di Ba è sempre stimato pari a 2.700 mila euro.

La terza e ultima ipotesi presa in esame prevede che, dopo la vendita del 10% della partecipazione, Alif riacquisti il 30% di Ba. Alla fine dell'esercizio, pertanto, la percentuale di partecipazione complessiva di Alif in Ba risulta pari al 90%, mentre il valore recuperabile di Ba alla fine dell'esercizio continua ad essere stimato pari a 2.700 mila euro.

Si procede dunque alla valutazione e alla contabilizzazione dell'avviamento nel bilancio consolidato di Alif alla fine del primo esercizio, nelle tre differenti ipotesi, in base al metodo del *partial goodwill* e del *full goodwill*, mettendo in evidenza i diversi effetti reddituali e patrimoniali delle due metodologie poste a confronto.

### 3.8.2. Determinazione del *partial goodwill* e del *full goodwill* alla data di acquisizione

Secondo il metodo del *partial goodwill*, l'avviamento è quantificato in 1.050 mila euro, come differenza tra il prezzo pagato da Alif per l'acquisto del 70% di Ba, pari a 2.100 mila euro, e il 70% del *fair value* delle attività nette identificabili oggetto di trasferimento (tavola 32).

Valori alla data di acquisizione del controllo	Attività	Passività e PN
Attività nette identificabili	1.500	
Avviamento	1.050	
Interessi di minoranza		450

Tavola 32

Calcolo dell'avviamento e degli interessi di minoranza secondo il *partial goodwill* method

Secondo il metodo del *full goodwill*, l'avviamento è quantificato in 1.500 mila euro, come differenza tra il valore economico complessivo di Ba, pari a 3.000 mila euro (prezzo pagato da Alif per il 70% di Ba, pari a 2.100,

più il *fair value* degli interessi di minoranza, quantificato in 900 mila euro), e il *fair value* complessivo delle attività nette identificabili oggetto di trasferimento (tavola 33).

Valori alla data di acquisizione del controllo	Attività	Passività e PN
Attività nette identificabili	1.500	
Avviamento	1.050	
Interessi di minoranza		900

Tavola 33

Calcolo dell'avviamento e degli interessi di minoranza secondo il full goodwill method

Si noti come, nel caso del *partial goodwill*, gli interessi di minoranza nel bilancio consolidato di Alif siano valutati come percentuale di loro pertinenza del *fair value* delle attività nette consolidate di Ba (30% di 1.500 mila euro), mentre nel caso del *full goodwill* essi sono contabilizzati al loro *fair value*, come permesso da IFRS 3 (§ 19).

### 3.8.3. Gli effetti dell'*impairment test* alla fine del primo esercizio, senza variazione della partecipazione

Alla fine dell'esercizio in cui per la prima volta si effettua l'inclusione di Ba nell'area di consolidamento di Alif, il valore recuperabile di Ba è stimato pari a 2.700 mila euro.

L'utilizzo del metodo del *partial goodwill* prevede che la perdita di valore complessiva sia stimata come differenza tra il valore economico complessivo originario di Ba, pari a 3.000, e il valore recuperabile stesso: l'*impairment* complessivo della partecipazione è dunque pari a 300 mila euro.

Nondimeno, questo metodo prevede la contabilizzazione della sola quota di perdita di pertinenza degli azionisti della società controllante, Alif (tavola 34). La contropartita della svalutazione dell'avviamento è il conto economico consolidato, nella sezione di pertinenza degli azionisti della capogruppo.

Il metodo del *full goodwill* richiede la contabilizzazione, nel conto economico consolidato, della perdita di valore complessiva stimata per la partecipata Ba, perdita che deve nondimeno essere classificata in parte nel risultato economico di pertinenza degli azionisti della capogruppo (il

70%), in parte nel risultato economico di pertinenza degli azionisti di minoranza (il 30%), come mostrato nella tavola 35.

Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento di pertinenza di Alif	1.050	
Recupero avviamento di pertinenza delle minoranze (30% di 1.500)	450	
<b>Totale attività nette dopo il recupero dell'avviamento</b>	<b>3.000</b>	
<b>Valore recuperabile di Ba nel suo complesso</b>		<b>2.700</b>
E' necessaria una svalutazione dell'avviamento:		
Perdita di valore complessiva	300	
Totale perdita di valore contabilizzata a conto economico	210	
- di pertinenza degli azionisti della capogruppo	210	
- di pertinenza degli azionisti di minoranza	0	

*Tavola 34*  
Impairment test *secondo il* partial goodwill method

Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento complessivo	1.500	
<b>Totale attività nette consolidate</b>	<b>3.000</b>	
<b>Valore recuperabile di Ba nel suo complesso</b>		<b>2.700</b>
E' necessaria una svalutazione dell'avviamento:		
Perdita di valore complessiva	300	
Totale perdita di valore contabilizzata a conto economico	300	
- di pertinenza degli azionisti della capogruppo	210	
- di pertinenza degli azionisti di minoranza	90	

*Tavola 35*  
Impairment test *secondo il* full goodwill method

### 3.8.4. Successiva vendita del 10% della partecipazione da parte di Alif, senza perdita di controllo

Nel caso di variazione della percentuale di partecipazione, senza che

muti il soggetto che detiene il controllo della partecipata, come in questa fattispecie, si fa riferimento a quanto stabilito da IAS 27, §§ 30-31, che richiede che gli effetti della vendita di una quota di partecipazione da parte della controllante, siano contabilizzati a patrimonio netto e non a conto economico e che la quota di patrimonio netto di pertinenza delle minoranze sia rettificata, per rifletterne il cambiamento.

Secondo il metodo del *partial goodwill*, si contabilizza solo la perdita di valore sull'avviamento di pertinenza della capogruppo. Nondimeno, rispetto all'ipotesi precedentemente considerata, in cui non si verificano variazioni nella percentuale di partecipazione, in questa fattispecie, alla fine dell'esercizio, è necessario attribuire la perdita di valore in parte agli azionisti di minoranza, in quanto la loro quota di patrimonio netto è passata dal 30 al 40% (tavola 36).

<b>Situazione dopo la vendita del 10% da parte di Alif:</b>		
Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento	1.050	
Interessi di minoranza		750
<b>Impairment test:</b>		
Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento di pertinenza di Alif	1.050	
Recupero avviamento di pertinenza delle minoranze (30% di 1.500)	450	
<b>Totale attività nette dopo il recupero dell'avviamento</b>	<b>3.000</b>	
<b>Valore recuperabile di Ba nel suo complesso</b>		<b>2.700</b>
E' necessaria una svalutazione dell'avviamento:		
Perdita di valore complessiva	300	
Totale perdita di valore contabilizzata a conto economico	210	
- di pertinenza degli azionisti della capogruppo	180	
- di pertinenza degli azionisti di minoranza	30	

*Tavola 36*

Impairment test *secondo il partial goodwill method,*  
*dopo la riduzione della % di partecipazione*

Se si utilizza il metodo del *full goodwill*, gli interessi di minoranza dopo la vendita del 10% da parte di Alif sono pari a 1.200 mila euro, vale a dire

al 40% del valore economico complessivo di Ba (pari a 3.000 mila euro). L'avviamento contabilizzato nel bilancio consolidato di Alif include la quota di pertinenza delle minoranze e per questo motivo non è necessario, come per altro già visto, effettuare alcun «recupero» di valore, per calcolare l'*impairment* totale.

La contabilizzazione di quest'ultimo (tavola 37), in contropartita del conto economico consolidato, si esegue tenendo conto della porzione di pertinenza degli azionisti della capogruppo (il 60 %, dopo la vendita del 10% in corso d'anno) e di quella di pertinenza degli azionisti di minoranza (il restante 40%).

<b>Situazione dopo la vendita del 10% da parte di Alif:</b>		
Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento	1.500	
Interessi di minoranza		1.200
<b>Impairment test:</b>		
Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento complessivo	1.500	
<b>Totale attività nette consolidate</b>	<b>3.000</b>	
<b>Valore recuperabile di Ba nel suo complesso</b>		<b>2.700</b>
E' necessaria una svalutazione dell'avviamento:		
Perdita di valore complessiva	300	
Totale perdita di valore contabilizzata a conto economico	300	
- di pertinenza degli azionisti della capogruppo	180	
- di pertinenza degli azionisti di minoranza	120	

*Tavola 37*

Impairment test *secondo il full goodwill method*,  
*dopo la riduzione della % di partecipazione*

### **3.8.5. Successivo riacquisto del 30% della partecipazione da parte di Alif: non cambia la situazione di controllo**

Analogamente a quanto discusso al § 3.8.4, *supra*, anche in questo caso ci troviamo in una situazione che prevede un aumento della percentuale di partecipazione dal 60% (raggiunta dopo la vendita del 10% in corso d'anno) al 90%, senza che per questo cambi il controllo su Ba. Pertanto,

si fa anche qui riferimento a quanto stabilito da IAS 27, §§ 30-31: gli effetti dell'acquisto di una quota di partecipazione da parte della controllante devono essere contabilizzati a patrimonio netto e non a conto economico e la quota di patrimonio netto di pertinenza delle minoranze deve essere rettificata, per rifletterne il cambiamento.

Nel caso di adozione del metodo del *partial goodwill*, il valore delle quote di patrimonio netto attribuibile agli azionisti di minoranza si riduce a 150 mila euro (il 10% del fair value delle attività nette identificabili di Ba).

E' interessante notare che, in questa particolare fattispecie, il test di *impairment* fornisce un risultato positivo, così da non obbligare ad alcuna svalutazione dell'avviamento. Il conto economico consolidato, pertanto, non subisce alcun effetto legato a queste stime di fine esercizio (tavola 38).

<b>Situazione dopo la vendita del 10% da parte di Alif:</b>		
Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento	1.050	
Interessi di minoranza		150
<b>Impairment test:</b>		
Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento di pertinenza di Alif	1.050	
Recupero avviamento di pertinenza delle minoranze (10% di 1.500)	150	
<b>Totale attività nette dopo il recupero dell'avviamento</b>	<b>2.700</b>	
<b>Valore recuperabile di Ba nel suo complesso</b>		<b>2.700</b>
Non è necessaria alcuna svalutazione dell'avviamento		

*Tavola 38*

*Impairment test secondo il partial goodwill method,  
dopo il riacquisto del 30% della partecipazione in Ba*

Se invece si procede all'*impairment test* nel caso in cui l'avviamento sia stato contabilizzato in base al metodo del *full goodwill*, la svalutazione è necessaria e deve essere contabilizzata in contropartita del conto economico consolidato, rispettando le percentuali di partecipazione esistenti alla fine dell'esercizio per l'attribuzione della perdita, rispettivamente, agli azionisti della capogruppo e alle minoranze (tavola 39).

<b>Situazione dopo il riacquisto del 30% da parte di Alif:</b>		
Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento	1.500	
Interessi di minoranza		300
<b><i>Impairment test:</i></b>		
Attività nette identificabili di Ba	1.500	
Avviamento complessivo	1.500	
<b>Totale attività nette consolidate</b>	<b>3.000</b>	
<b>Valore recuperabile di Ba nel suo complesso</b>		<b>2.700</b>
E' necessaria una svalutazione dell'avviamento:		
Perdita di valore complessiva	300	
Totale perdita di valore contabilizzata a conto economico	300	
- di pertinenza degli azionisti della capogruppo	270	
- di pertinenza degli azionisti di minoranza	30	

*Tavola 39*  
 Impairment test *secondo il full goodwill method,*  
*dopo il riacquisto del 30% della partecipazione in Ba*



## 4. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

L'applicazione delle regole contabili contenute nel principio IAS 36, *Riduzione di valore delle attività*, richiede l'adozione di tecniche valutative, per l'indagine sull'esistenza di potenziali *impairment* delle attività patrimoniali, legate sia alla determinazione del prezzo netto di vendita, sia, più in particolare, al calcolo del cosiddetto «valore d'uso» delle stesse, in modo da identificare il maggiore tra i due, il cosiddetto «valore recuperabile».

Come noto, il valore d'uso altro non è se non la somma algebrica dei flussi finanziari futuri stimati e riconducibili a una specifica attività o a un gruppo di attività, le unità generatrici di flussi finanziari, attualizzati con un appropriato tasso di sconto.

Il concetto di perdita di valore, per altro non estraneo alla teoria e alla prassi contabili italiane, si caratterizza tuttavia, in ambito IFRS, per l'assenza del concetto di «permanenza» della perdita stessa. E' noto che, invece, le perdite di valore debbano essere ritenute «durevoli» dagli amministratori, per essere contabilizzate a conto economico nel bilancio *ex* D.Lgs. 127/91.

IAS 36 non specifica che la perdita di valore debba essere «durevole» affinché scatti l'obbligo della relativa contabilizzazione, aprendo così la strada a un utilizzo verosimilmente più frequente del concetto speculare di «ripristino di valore», nel momento in cui, in un esercizio successivo a quello della svalutazione, le cause che hanno condotto gli amministratori a contabilizzarla dovessero venire meno.

A questa logica di svalutazione e successivo eventuale ripristino di valore gli IFRS presentano tuttavia un'eccezione relevantissima, riguardante un'attività immateriale dalle caratteristiche peculiari: l'avviamento positivo, o *goodwill*.

E' fatto divieto assoluto, infatti, di procedere al ripristino di valore di un avviamento precedentemente sottoposto a svalutazione tramite *impairment test*, divieto evidentemente motivato dall'applicazione del postulato della prudenza a una voce la cui misurazione, per sua stessa natura, può essere inficiata normalmente da parecchi elementi di soggettività, legati alla determinazione extracontabile del capitale

economico di un'impresa o di uno specifico ramo aziendale.

Il medesimo postulato della prudenza sta anche alla base del divieto assoluto di contabilizzare il cosiddetto «avviamento generato internamente», vale a dire qualunque plusvalore inerente un'impresa o un ramo di azienda non manifestatosi a seguito di uno scambio con terze economie e, quindi a seguito della formazione di un prezzo tra parti indipendenti e bene informate.

L'avviamento, nel contesto IFRS, assume pure un'ulteriore particolarità, che ne differenzia il trattamento contabile rispetto a quello prescritto dai principi contabili nazionali. Esso, infatti, non deve mai essere ammortizzato, in quanto è obbligatorio sottoporlo a *impairment test*, vale a dire al processo quali-quantitativo di analisi per la ricerca di eventuali perdite di valore, almeno alla fine di ogni periodo amministrativo, anche in assenza di segni e sintomi che lascino presagire agli amministratori la presenza di perdite di valore.

L'«obbligo» di procedere al test, secondo quanto prescritto da IAS 36, rende ancora più rilevante lo studio delle modalità di effettuazione dello stesso e di contabilizzazione in bilancio dei relativi effetti.

Tra queste modalità tecniche, non è da trascurare quella che prevede di effettuare la verifica sulla base non del semplice valore di avviamento positivo, autonomamente inteso, ma del più piccolo insieme di attività atte a produrre flussi finanziari positivi e negativi autonomi, a cui per sua natura deve essere ricondotto l'avviamento. Esso infatti, ad evidenza, è in grado di generare reddito futuro solo se inserito in un insieme di attività e passività e non se inteso come grandezza autonoma.

Per questo, un paragrafo del presente contributo è stato dedicato a fornire esempi di effettuazione dell'*impairment test* anche a unità generatrici di flussi finanziari comprendenti l'avviamento e, in altri casi, taluni beni «di uso comune», in analogia a quanto suggerito dalla Guida Applicativa di IAS 36. Le relative tecniche di determinazione e rappresentazione in bilancio delle perdite di valore sono applicabili anche al bilancio redatto in base al D.Lgs. 127/91, anche se in quest'ultimo contesto la perdita di valore deve essere contabilizzata a conto economico solo se ritenuta «durevole».

Il processo di determinazione delle perdite di valore, poiché si basa sul concetto di valore recuperabile, a sua volta ancorato a stime sui flussi finanziari futuri e sul valore netto di realizzo, è necessariamente caratterizzato da discrezionalità e da oggettive difficoltà di calcolo, legate all'esistenza delle informazioni necessarie e alla loro reperibilità pratica.

La determinazione e contabilizzazione iniziale dell'avviamento e le

successive valutazioni di fine esercizio, assumono inoltre caratteristiche peculiari in determinate fattispecie, che abbiamo voluto indagare in codesto Quaderno, non infrequenti nella prassi aziendale.

Si tratta, ad esempio, dei casi di aggregazione di imprese sotto comune controllo, in cui l'impossibilità di contabilizzare l'avviamento non sta nella sua inesistenza o nell'incapacità di misurarlo da parte di un esperto valutatore, ma nell'opportunità di far prevalere il principio della prudenza e, con esso, il divieto di registrare a bilancio un valore che non scaturisce da uno scambio con terze economie, bensì che si forma internamente al soggetto economico complessivo implicato nell'operazione, il quale non muta al mutare della forma giuridica dei rapporti societari tra le entità coinvolte nell'aggregazione.

Se, infatti, l'aggregazione avviene tra entità sottoposte al medesimo controllo sia prima sia dopo l'operazione, la contabilizzazione dell'avviamento configurerebbe una rivalutazione interna dei valori inerenti una delle due entità coinvolte e non sarebbe il frutto della formazione di un prezzo su un libero mercato, tra controparti indipendenti.

Ci è sembrato pure interessante sottoporre all'attenzione del lettore il caso di trattamento contabile dell'avviamento contabilizzato e ammortizzato in base ai principi nazionali, in occasione della prima applicazione dei principi IFRS (la cosiddetta *first-time adoption*).

Infatti, anche il divieto a procedere al recupero degli ammortamenti precedentemente contabilizzati nel bilancio *ex* D.Lgs. 127/91 è giustificato dall'applicazione, in ambito IFRS, del postulato della prudenza, che impedisce qualsiasi ripristino di valore dell'avviamento precedentemente svalutato o, come in questo caso specifico, ammortizzato in virtù dell'applicazione di un diverso insieme di principi contabili.

Gli ultimi due casi presentati, quello delle aggregazioni di imprese in più fasi e quello del calcolo del *full goodwill* contrapposto al concetto di *partial goodwill*, assumono invece particolare rilevanza, a nostro avviso, in quanto le relative soluzioni contabili sono state oggetto di una recente formulazione nel principio IFRS 3, rivisto nel 2008, e rappresentano una innovazione importante sia rispetto alla vecchia versione del medesimo principio internazionale, sia in un'ottica comparata con i principi contabili nazionali.

Nel caso delle *step acquisition*, infatti, si è osservato come le regole del nuovo testo di IFRS 3 privilegino la determinazione dell'avviamento complessivo generato da un'operazione di aggregazione di imprese solo

ed unicamente nel momento preciso in cui il controllo sul soggetto acquisito passa al soggetto acquirente.

Non è importante, infatti, se e quanto avviamento si sia generato durante l'acquisto precedente di pacchetti azionari non di controllo: la differenza tra il prezzo pagato per ciascun pacchetto e il suo valore equo, determinato alla data del trasferimento del controllo, non è, infatti, «avviamento economicamente inteso» come capacità dell'entità controllata di produrre reddito in futuro, perché fino a un attimo prima del perfezionamento dell'acquisizione del controllo, l'entità acquirente non possedeva un'azienda o un ramo d'azienda, ma solo un semplice «investimento di risorse finanziarie» in uno strumento finanziario costituito da una partecipazione azionaria non qualificata.

Se si considera la partecipazione precedentemente detenuta come mero investimento in un'attività finanziaria, si comprende la *ratio* del trattamento contabile richiesto da IFRS 3 nel momento di acquisizione del controllo, vale a dire lo storno dell'investimento stesso e la contestuale contabilizzazione del plus o minusvalore a conto economico, come componente di reddito «realizzata», fatti salvi gli effetti del successivo «riacquisto» sotto forma di acquisizione del controllo sull'entità partecipata.

Ciò che qui interessa è che le tecniche per la determinazione del valore equo della partecipazione precedentemente detenuta e dell'avviamento correlato all'acquisizione della partecipazione di controllo, in assenza di azioni quotate su un mercato regolamentato, non sono difformi da quelle richieste da IAS 36 per l'identificazione di perdite di valore delle attività, e dell'avviamento in particolare.

Nondimeno, la loro applicazione non è volta, qui, all'indagine sull'esistenza di *impairment*, ma al calcolo della plus o minusvalenza da «alienazione» della partecipazione non qualificata, calcolo che permette la successiva misurazione dell'avviamento positivo vero e proprio, effettivamente generato nel momento in cui il controllo è trasferito da un soggetto all'altro.

Infine, nella fattispecie del calcolo del *full goodwill* contrapposto al *partial goodwill*, il nostro obiettivo è stato quello di attirare l'attenzione del lettore su una fattispecie valutativa, quella dell'avviamento positivo, che può essere «declinata» in maniera differente, con effetti diversi nel bilancio IFRS, a seconda che si privilegi l'ottica del gruppo inteso come «entità economica a sé stante», rispetto all'ottica della mera capogruppo.

Anche in questo caso, l'applicazione delle regole di IAS 36 alla analisi delle potenziali perdite di valore dell'avviamento, pur non presentando

differenze nel procedimento tecnico, deve essere anch'essa «declinata» a seconda della logica valutativa inizialmente adottata, in quanto i flussi finanziari da stimare nel calcolo del valore d'uso, o il prezzo di vendita al netto degli oneri connessi alla vendita stessa, devono essere riferiti all'avviamento «parziale», nell'ottica della capogruppo, o all'avviamento «complessivo», nell'ottica del gruppo inteso come entità economica nel suo complesso. Un errore in questa «declinazione» comporterebbe, ad evidenza, un'indagine completamente fuorviante sulle perdite potenziali di valore dell'avviamento, in un contesto storico ed economico particolarmente delicato come quello attuale, con il rischio di predisporre un bilancio di esercizio e consolidato non corretto.



## Numeri pubblicati

### Anno 2007

- nr. 1 L'amministrazione nelle S.r.l. • *Simone Allodi*
- nr. 2 Lo Statuto dei diritti del contribuente • *Alessandro Turchi*
- nr. 3 Finanziamento dei Soci • *Giorgio Zanetti*
- nr. 4 Le norme del codice di procedura civile applicabili al Processo Tributario • *Paolo Brecciaroli*
- nr. 5 Bilancio e misurazione della performance delle organizzazioni non profit: principi e strumenti • *Marco Grumo*
- nr. 6 La normativa Antiriciclaggio. Profili normativi, obblighi ed adempimenti a carico dei dottori commercialisti • *Gian Gaetano Bellavia*
- nr. 7 Limiti dell'informativa societaria e controllo dei bilanci infrannuali • *Roberta Provasi, Daniele Bernardi, Claudio Sottoriva*
- nr. 8 La previdenza nella professione di Dottore Commercialista • *Ernersto Franco Carella*
- nr. 9 L'introduzione dei principi contabili internazionali e il coordinamento con le norme fiscali • *Mario D'ijino*
- nr. 10 La governance delle società a partecipazione pubblica e il processo di esternalizzazione dei servizi pubblici locali • *Ciro D'Aries*
- nr. 11 Il Consolidato fiscale nazionale (artt. 117-129 TUIR e DM 9 giugno 2004) • *Ambrogio Picolli*
- nr. 12 Il bilancio sociale nelle piccole e medie imprese • a cura di *Adriano Propersi*
- nr. 13 Le parti e la loro assistenza in giudizio • *Mariacarla Giorgetti*

### Anno 2008

- nr. 14 Il nuovo ordinamento professionale: guida alla lettura del d.lgs n. 139 del 28 giugno 2005 • a cura della Commissione *Albo, Tutela e Ordinamento 2005-2007*
- nr. 15 Carta Europea dei diritti del contribuente • a cura della Commissione *Normative Comunitarie 2005-2007*
- nr. 16 Elementi di procedura civile applicati alle impugnazioni del processo tributario • *Mariacarla Giorgetti*
- nr. 17 Il processo di quotazione delle PMI tra presente e futuro: il ruolo del dottore commercialista in questa fase di cambiamento • *Carlo Arlotta*
- nr. 18 Controlled Foreign Companies Legislation: Analisi comparata negli stati comunitari • *Sebastiano Garufi*

- nr. 19 Il codice di condotta EU: Finalità e analisi comparativa a livello europeo • *Paola Sesana*
- nr. 20 Il dottore commercialista e la pianificazione e il controllo nella PMI • *Aldo Camagni, Riccardo Coda, Riccardo Sclavi*
- nr. 21 La nuova relazione di controllo contabile (art. 2409 ter del Codice Civile) • *Daniele Bernardi, Gaspare Insaudo, Maria Luisa Mesiano*

### Anno 2009

- nr. 22 L'azionariato dei dipendenti come forma di incentivazione: ascesa e declino delle stock option? • *Vito Marraffa*
- nr. 23 Norme ed orientamenti rilevanti della Revisione Contabile • *Maria Luisa Mesiano, Mario Tamborini*
- nr. 24 Gli accordi giudiziali nella crisi d'impresa • *Cesare Zafarana, Mariacarla Giorgetti, Aldo Stesuri*
- nr. 25 Il bilancio consolidato e le scritture di consolidamento • *Francesco Grasso, Paolo Terazzì*
- nr. 26 Conciliazione e mediazione: attualità legislative e profili operativi • *Aldo Stesuri*

### Anno 2010

- nr. 27 La crisi d'impresa - L'attestazione di ragionevolezza dei piani di ristrutturazione ex art. 67, 3° comma, lettera d) L.F. • *Commissione Gestione Crisi d'Impresa e Procedure Concorsuali*
- nr. 28 Il Consolidato fiscale nazionale (artt. 117-129 TUIR e DM 9 giugno 2004) seconda edizione • *Ambrogio Picolli*
- nr. 29 L'arbitrato - Analisi e commenti dalla recente prassi • *Commissione Arbitrato - a cura di Alessandro Augusto*
- nr. 30 Il bilancio di sostenibilità delle multiutilities: esperienze a confronto • *Commissione Bilancio Sociale - a cura di Francesco Randazzo, Cristiana Schena, Gabriele Badalotti, Eros A. Tavernar*
- nr. 31 La riforma della revisione legale in Italia: una prima analisi del D.Lgs. 39 del 27 gennaio 2010 • *Commissione Controllo Societario - Gruppo di lavoro: Daniele Bernardi, Antonella Bisestile, Alessandro Carturani, Annamaria Casasco, Gaspare Insaudo, Luca Mariani, Giorgio Morettini, Marco Moroni, Gianluca Officio, Massimiliano Pergami, Roberta Provasi, Marco Rescigno, Claudio Sottoriva, Mario Tamborini*
- nr. 32 Obbligo P.E.C. - Opportunità e problematiche per gli studi professionali • *Commissione Informatica e C.C.I.A.A. - Gruppo di lavoro: Fabrizio Baudo, Davide Campolunghi, Filippo Caravati, Alberto De Giorgi, Gianluca De Vecchi, Pietro Longhi, Daniele Tumietto*
- nr. 33 Nuova tariffa professionale - Commento alle modifiche intervenute • *Mario Tracanella*





finito di stampare  
nel mese di febbraio 2011

**3LB srl**  
Osnago (LC)



nr. 34.

Il tema delle perdite di valore delle attività patrimoniali e della corretta rilevazione dell'avviamento è di particolare interesse per le imprese italiane e riguarda sia la redazione dei bilanci secondo le norme nazionali, sia i conti annuali predisposti in base ai principi contabili internazionali IFRS. In tempi di crisi, come quelli che stiamo attualmente vivendo, ciò assume una rilevanza ancora maggiore, specialmente per le evidenti conseguenze sulla stabilità della situazione patrimoniale e finanziaria e sul risultato economico dell'esercizio.

Il presente Quaderno si prefigge di fornire al lettore una disamina delle norme contabili IFRS in materia di *impairment test* e di rilevazione e valutazione dell'avviamento, senza perdere di vista, in ottica comparativa, quanto stabilito dai principi contabili nazionali e dal Codice civile. A corredo dei richiami normativi, si forniscono numerosi esempi tratti dalla pratica professionale, al fine di agevolare il lettore nella corretta applicazione delle regole stabilite dallo IASB.

**Riccardo Bauer**, Dottore commercialista e revisore contabile in Milano, è attualmente Presidente della Commissione Consultiva sui Principi Contabili, istituita presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili del capoluogo lombardo. Si occupa di principi contabili nazionali ed internazionali e di revisione legale dei conti. È autore del Codice Bauer e di numerose altre pubblicazioni tecniche. È inoltre docente accreditato per i corsi di mediazione civile.

**Claudia Mezzabotta**, Dottore commercialista e revisore contabile in Milano, è membro della Commissione Consultiva sui Principi Contabili, istituita presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili del capoluogo lombardo. Svolge attività di consulenza in materia di principi contabili nazionali e internazionali IFRS, applicati a società di capitali di medie dimensioni, anche quotate, con particolare attenzione alla transizione dei bilanci dalle norme italiane a quelle internazionali. Svolge anche un'intensa attività pubblicistica e di docenza in materia contabile. Dall'agosto 2010 è membro effettivo della commissione tecnica internazionale IASCF SMEIG, avente sede a Londra (Regno Unito), e dal marzo 2011 è entrata a far parte della Commissione Tecnica Europea EFRAG SME Working Group, avente sede a Bruxelles (Belgio).