

3.1. VALUTAZIONI E FINANCIAL ACCOUNTING

Le valutazioni al fine di redigere il bilancio di un'azienda si differenziano dalle valutazioni con altre finalità (si pensi, ad esempio, alle *fairness opinion* finalizzate ad esprimere la congruità di un prezzo); questo in quanto dovranno rispondere a specifiche limitazioni e rispettare un insieme di regole dettagliate in virtù di quanto disposto dai principi contabili in vigore.

Le valutazioni di questa tipologia:

- sono soggette a **revisione contabile** e, a conseguenza di ciò, dovranno essere condivise con la società di revisione di riferimento¹;
- devono rispettare quanto disciplinato dai principi contabili. Ai fini contabili, infatti, la configurazione di valore utile per la composizione (nonché per la lettura) del bilancio d'esercizio coincide con un valore convenzionale, nonché figlio di speciali criteri fissati per la sua determinazione e la cui correttezza discende, esclusivamente, dal rispetto dei medesimi.

Specialmente nel contesto IASB, prescindendo dal campo delle attività finanziarie, le misurazioni di valore ai fini della predisposizione di un bilancio d'esercizio, corrispondono principalmente con valutazioni mirate alla stima:

- del **valore** attribuito agli intangibili specifici in sede di *business combination*;
- dell'eventuale **deperimento economico** subito dalle attività soggette ad *impairment test* (sul tema si tornerà nel seguito).

Visto il fine del bilancio d'esercizio si necessita dunque di predisporre stime:

- **verificabili** ossia funzione di informazioni complete, *input* osservabili e assunti ragionevoli;
- **neutrali**, ossia prive di arbitraggi e formulate da esperti indipendenti.

Ciò detto il processo valutativo che segue quanto disciplinato dalle convenzioni contabili dovrà portare al concepimento di stime accertabili e prive di distorsioni allo scopo di rendere affidabile l'informazione contenuta nel bilancio d'esercizio e rendere quindi gli investitori aggiornati sull'andamento economico patrimoniale e finanziario dell'entità.

L'affidabilità dell'informazione utilizzata è difatti la chiave per conferire alle misure imputate a bilancio la rilevanza economica necessaria per trasmettere agli investitori strumenti utili al fine di prendere decisioni consapevoli.

Specialmente nel contesto internazionale, nelle valutazioni aventi il fine di costituire il bilancio, le ipotesi e gli assunti non sono frutto dell'esperienza di chi valuta ma bensì *top-down*, ossia, imposti dall'alto. Con l'avvento dei principi contabili internazionali, infatti, nei temi del valore sono state "imposte" sia ipotesi che assunti che non ammettono replica ma, viceversa, vanno accettati *tel quel*. A questo proposito, come nel se-

¹ Il ruolo assunto dagli *auditors* consisterà nel verificare se il margine discrezionale applicato corrisponda a scelta ragionevole, competente e consapevole. Inoltre, il revisore dovrà adoperarsi, al fine di definire la ragionevolezza dei piani, delle ipotesi assunte, dei rischi associabili ai *cash flows* e al saggio di sconto e così via; a conseguenza di ciò dovrà giudicare il lavoro svolto dall'esperto in funzione del rispetto di ragionevolezza delle ipotesi assunte e di corrispondenza a quanto disciplinato dai principi contabili in vigore alla data della stima.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

guito meglio esaminato, la necessità di concedere preferenza ad *input* osservabili e riportati da fonti indipendenti all'entità è imposta al fine di evitare che i bilanci d'esercizio poggino su assunti non osservabili rappresentati da indicatori elaborati dai soggetti che lo predispongono, sollecitando quindi l'uso delle migliori informazioni disponibili e meno soggette a possibili arbitraggi.

I processi ed i metodi applicati dovranno risultare coerenti nel tempo al fine di mantenere un approccio valutativo costante, fornendo giustificazioni a sostegno di eventuali modifiche per quanto concerne i metodi applicati.

3.1.1. Impairment test

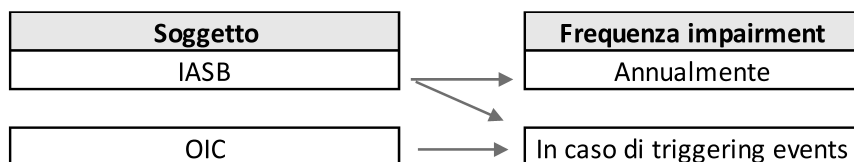
Il processo di *impairment test* ha come fine quello di controllare e comunicare al mercato l'eventuale **deperimento economico subito** da certe categorie di attività. Nel contesto internazionale (nel quale, come meglio spiegato nel seguito, consiste in un procedimento obbligatorio) trattasi infatti, non tanto di un procedimento valutativo "standard" esaurito il quale è possibile disinteressarsi della dinamica del *business* e del mercato finanziario fino all'anno successivo, quanto più di un processo volto a misurare la capacità dell'entità di preservare la ricchezza degli *stakeholders* e i cui esiti influenzeranno direttamente sia i risultati contabili che i più tipici indicatori di rendimento estremamente incisivi sulle misure di *performance* dei multipli fondamentali.

Il processo di *impairment* fu introdotto dallo IASB il quale provvede ad eliminare gli ammortamenti sistematici di alcune attività rendendo obbligatoria la predisposizione degli *impairment test*.

La differenza tuttora esistente tra quanto disciplinato dallo IASB e quanto, invece, disposto dall'OIC converge col fatto che:

- i soggetti *IAS adopter* devono applicare obbligatoriamente il processo di *impairment* annuale a talune attività tenendo peraltro conto che sussistono condizioni le quali, se verificate, rendono l'entità obbligata a predisporre *impairment test* aventi natura straordinaria (c.d. *triggering events*);
- i soggetti *OIC adopter* devono applicare il processo di *impairment* al verificarsi di talune condizioni le quali, se verificate, rendono l'entità obbligata a predisporre l'*impairment test*.

Tavola 3.1 - IASB e OIC e frequenza dell'*impairment test*



Se un metodo valutativo applicato ai fini dell'*impairment test* muta da un esercizio all'altro, occorrerà motivarne le cause. In senso analogo occorrerà trattare la configurazione di valore prescelta per la stima del **valore recuperabile**. Difatti, nell'ipotesi in cui, da un esercizio all'altro, si predisponga una variazione nella configurazione di valore ai fini che qui rilevano, occorrerà motivare la scelta e verificare, se del caso, gli impatti del cambiamento sia sui mutamenti subiti dall'architettura dell'impianto valutativo sia sugli esiti finali del *test* di *impairment*².

Prescindendo dalla configurazione che è stata prescelta per la stima di un valore convenzionale, ai fini che qui interessano, occorrerà documentare l'attività svolta al fine di comprovare la legittimità dell'operato e semplificare il controllo degli *auditors*.

Nonostante lo *standard setter* internazionale abbia disposto regole precise e limiti ben definiti e il processo di stima sia peraltro soggetto a verifica dagli *auditors*, è comunque estremamente difficile che un procedimento finalizzato a misurare un valore non richieda esercizio di discrezionalità, prescindendo da configurazioni e convenzioni contabili.

Tuttavia, occorre sforzarsi di contenere le scelte assumibili al fine di evitare esposizioni contabili troppo soggettive e riflesso di flussi attesi che, con tutta probabilità, non risulteranno sostenibili.

Difatti, attraverso la misurazione di valori volontariamente pilotati verrebbe meno la finalità posta a monte della predisposizione di qualsiasi bilancio d'esercizio in quanto:

- i valori misurati confermerebbero l'inesistenza di perdite di valore (c.d. *impairment losses*) prescindendo dalle condizioni economiche degli *asset* soggetti ad *impairment test*;
- i valori iscritti in bilancio non rappresenterebbero misure affidabili, ma figlie di un puro **arbitraggio**.

Inoltre, valutazioni che muovono da questi fini dovranno inevitabilmente essere ripercorribili nel corso del tempo visto e considerato che non consistono nell'applicazione di mere formule matematiche ma bensì in giudizi professionali legati a particolari convenzioni contabili.

Nel seguito verrà analizzato l'*impairment test* disciplinato sia dallo IASB all'interno dello IAS 36 "*Impairment of Assets*" che dall'OIC all'interno dell'OIC 9 "*Svalutazioni per perdite durevoli di valore di immobilizzazioni materiali e immateriali*".

² Situazione diversa, ma pur sempre giustificabile, potrebbe verificarsi nel caso in cui il *test* di *impairment* fosse predisposto in un contesto di crisi; difatti, in situazioni di questo tipo, potrebbero sorgere le esigenze di riorganizzazione delle CGU con conseguente riallocazione del *goodwill*, facendo quindi emergere delle differenze tra il processo di *impairment* precedente e quello attuale. In casi come questi si rende necessario giustificare le ragioni economiche dalle quali muovono le riorganizzazioni delle CGU configurando il piano prospettico in funzione delle stesse e desumere un risultato coerente con le nuove prospettive adottate dall'entità. Questo, comunque sia, non esula dal rifarsi alle informazioni esterne; difatti le riorganizzazioni di cui si discute, oltre a discendere da particolari sinergie costo – ricavo, potrebbero essere applicate anche in funzione delle scelte predisposte dagli altri *player* attivi nel medesimo settore.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Si tenga presente che il processo di *impairment* verrà esaminato, esclusivamente, all'interno del paragrafo dedicato a quanto disposto dallo IASB.

3.1.1.1. IAS 36 "Impairment of Assets"

Il procedimento di *impairment test* a cui un soggetto *IAS adopter* dovrà tenere fede è disciplinato dallo IAS 36 "Impairment of Assets" il quale prescrive la procedura da seguire al fine verificare che il valore di iscrizione a bilancio di talune attività (c.d. *carrying amount* o valore contabile o valore di carico) non risulti superiore al suo valore recuperabile (c.d. *recoverable amount*) definito come il maggiore tra i corrispondenti *fair value less costs to sell* (o *fair value* al netto dei costi di vendita o valore di mercato al netto dei costi di vendita) e il *value in use* (o valore d'uso o valore in uso)⁴⁻⁵.

Il principio contabile stabilisce dunque il comportamento da seguire al fine di evitare che all'interno del bilancio (consolidato, separato o individuale) talune attività (o gruppi di attività) siano iscritte ad un valore contabile superiore al valore recuperabile attraverso l'uso o la cessione delle stesse in un mercato attivo.

Il predetto principio è applicabile anche al fine di redigere il bilancio separato, ossia il bilancio presentato da un'azienda nel quale le partecipazioni sono contabilizzate al costo con il metodo dell'*equity* (o modello del patrimonio netto) ovvero in conformità dell'IFRS 9 "Financial Instruments", per la verifica di valore delle partecipazioni in imprese controllate (cfr. IAS 27 "Separate Financial Statements"), collegate (cfr. IAS 28 "Investments in Associates and Joint Ventures") e *joint venture* (cfr. IFRS 11 "Joint Arrangements").

Inoltre, non sempre risulta d'obbligo determinare sia il *fair value* che il valore d'uso; questo in quanto, nel caso in cui una delle due configurazioni risultasse superiore al valore contabile, la perdita di valore (ossia il deperimento economico subito) risulterebbe già "smentita" a priori⁶.

Dal punto di vista generale l'*impairment test* si applica a tutte attività eccetto:

- **rimanenze** (cfr. IAS 2 "Inventories");
- attività derivanti da contratto e attività derivanti dai costi sostenuti per l'ottenimento o l'esecuzione del contratto rilevate conformemente all'IFRS 15 "Revenue from Contracts with Customers";
- **attività fiscali differite** (cfr. IAS 12 "Income Taxes");
- attività derivanti da **benefici per i dipendenti** (cfr. IAS 19 "Employee Benefits");

³ In base a quanto disciplinato dallo IAS 36 per *fair value* è da intendersi "the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date." (IAS 36, par. 6).

⁴ In base a quanto disciplinato dallo IAS 36 per *value in use* è da intendersi "the present value of the future cash flow expected to be derived from an asset or cash-generating unit." (IAS 36, par. 6).

⁵ Cfr. IAS 36, par. 74.

⁶ Cfr. IAS 36, par. 19.

- attività finanziarie che rientrano nell’ambito di applicazione dell’IFRS 9 “*Financial Instruments*”;
- **investimenti immobiliari** che sono valutati al *fair value* (cfr. IAS 40 “*Investment Property*”);
- le **attività biologiche connesse all’attività agricola** che rientrano nell’ambito di applicazione dello IAS 41 “*Agriculture*” e sono valutate al *fair value* al netto dei costi di dismissione;
- **costi di acquisizione** differiti e attività immateriali derivanti dai diritti contrattuali dell’assicuratore in contratti assicurativi che rientrano nell’ambito dell’IFRS 4 “*Insurance Contracts*”; e
- **attività non correnti** (o gruppi in dismissione) classificate come possedute per la vendita in conformità all’IFRS 5 “*Non-current Assets Held for Sale and Discounted Operations*”.

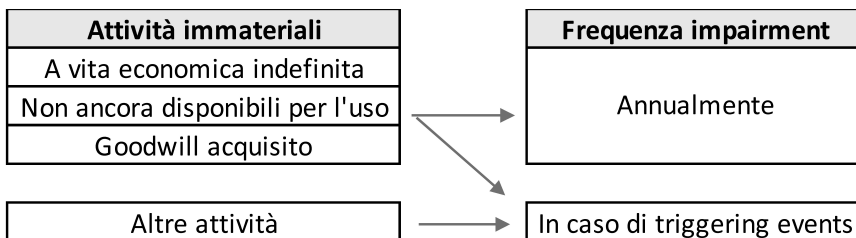
Alle attività di cui sopra non è applicabile quanto disposto dallo IAS 36 in quanto i principi contabili che disciplinano le stesse prevedono regole specifiche al fine della loro rilevazione e valutazione successiva.

Sul tema intangibili l’*impairment test* occorre applicarlo a:

- tutte le attività con una vita utile indefinita (intangibili rilevati in bilancio a seguito di acquisto o *business combination* e *goodwill* acquisito);
- le attività immateriali non ancora utilizzabili.

Il legame tra tipologia di attività soggetta da *impairment* e frequenza di quest’ultimo è raffigurata all’interno della tavola 3.2.

Tavola 3.2 – Asset soggetti ad impairment test e frequenza



Nel caso in cui le attività di una CGU a cui è allocato il *goodwill* piuttosto che le altre attività soggette ad *impairment* risultassero iscritte a bilancio a valore contabile superiore a quello recuperabile, il principio prescrive l’obbligo di rilevare una perdita per riduzione di valore.

In assenza di *triggering events*, la condizione che dev’essere rispettata è che la verifica in questione venga svolta tutti gli anni nel medesimo periodo (non è fatto alcun riferimento ad un momento particolare dell’esercizio, basta ripetere il *test* nello stesso momento degli anni che seguono il primo anno in cui è esercitato).

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Tuttavia, è fatta eccezione per quell'entità che ha contabilizzato il *goodwill* a seguito di una *business combination* durante l'esercizio in corso; in questo caso, infatti, la CGU dovrà essere sottoposta al *test di impairment* prima della fine dell'esercizio di riferimento⁷.

Attività immateriali a vita economica indefinita e non ancora disponibili per l'uso

I beni intangibili contabilizzati da un soggetto IAS, come predetto, sono soggetti ad *impairment test* laddove:

- a) corrispondano ad attività a vita economica indefinita; e
- b) non risultino ancora disponibili per l'uso.

Stante quanto detto, esempi di attività che generano flussi di cassa autonomi e che quindi devono essere valutati singolarmente corrispondono, ad esempio, a **marchi e brevetti concessi esclusivamente in licenza**. Trattasi dunque di attività contabilizzate all'interno del bilancio dell'entità a seguito:

- di un'acquisizione separata del bene (si pensi ad un marchio comprato da un'azienda e contabilizzato al prezzo d'acquisto);
- di una *business combination*.

Goodwill acquisito, CGU ed headroom approach

Come già detto, il *goodwill* è soggetto a rilevazione contabile esclusivamente a seguito di un'acquisizione e corrisponde in sostanza ad un pagamento effettuato dal soggetto acquirente in previsione di benefici economici derivanti dalle attività che non possono essere identificate individualmente e rilevate separatamente⁸.

Poiché il *goodwill* non corrisponde ad un intangibile identificabile né consente di generare flussi di cassa autonomi, non potrà essere oggetto di *impairment test* in forma separata dalle attività a cui risulta allocato. A conseguenza risulterà stanziabile ad una o più CGU e il *test* annuale consisterà nella verifica che il valore recuperabile della (delle) CGU alla (alle) quale (quali) risulta allocato sia almeno pari al valore contabile delle attività nette inclusive di *goodwill*. Dunque, la misurazione del suo valore potrà essere condotta solamente in via indiretta soddisfacendo l'esigenza di scomporre l'attività aziendale in molteplici unità operative che generano flussi di cassa.

La stima del valore recuperabile di una CGU a cui è allocato l'avviamento, può venir meno nei casi in cui sussista una recente misura (prescindendo che si tratti di *fair value* ovvero di valore d'uso) e nel rispetto di condizioni quali:

- le attività e le passività che compongono la CGU non sono cambiate significativamente rispetto al più recente calcolo del valore recuperabile;
- il più recente calcolo del valore recuperabile ha dato come risultato un importo (decisamente) superiore al valore contabile della CGU; e
- sulla base di un'analisi degli eventi che si sono verificati e delle circostanze che sono cambiate dal più recente calcolo del valore recuperabile, la probabilità che l'attuale

⁷ Cfr. IAS 36, par. 96.

⁸ Cfr. IAS 36, par. 81.

determinazione del valore recuperabile sia inferiore all'attuale valore contabile dell'unità è remota⁹.

Il concetto di CGU converge con il più piccolo gruppo di attività in grado di generare in via indipendente rispetto ad altre attività (o gruppi di attività) flussi di risultato positivi¹⁰⁻¹¹⁻¹² e dovrà pertanto:

- a) rappresentare il livello minimo all'interno dell'entità in cui l'avviamento è monitorato per finalità gestionali interne;
- b) non superare le dimensioni di un settore operativo in coerenza con le informazioni settoriali che l'azienda fornisce ai sensi dell'IFRS 8 "Operating Segments" pre *business combination*¹³.

Quando non sarà consentita l'individuazione di un *asset* impiegato in via complementare ad altre attività, la CGU rappresenterà la più contenuta *business unit* a cui l'*asset* è allocabile e grazie al quale si generano flussi di cassa indipendenti.

In molti casi il *test* di *impairment* sul *goodwill* si può riflettere su un intero settore di attività piuttosto che su un ramo aziendale (alle volte gli stessi coincidono).

Le CGU correlate all'*impairment* sul *goodwill* dovranno, comunque sia, tenere conto anche degli intangibili acquisiti in sede di *business combination* che potranno legarsi sia integralmente ad una sola CGU che parzialmente a molteplici CGU in funzione della categoria di *asset* e dal ruolo ricoperto all'interno dell'entità.

Nell'ipotesi in cui un intangibile incida trasversalmente a più CGU, le stesse potrebbero risultare vincolate da connessioni di interdipendenza e costituire quindi una CGU unica.

Riguardo al processo di identificazione della CGU si tenga presente, in particolare, di quanto segue:

- rappresenta un giudizio soggettivo del *management* dell'azienda;
- è processo discrezionale che occorre impostare in via preliminare all'esecuzione del *test* di *impairment* e consiste, in linea generale, nella scomposizione della gestione complessiva dell'entità in più combinazioni parziali;
- assume rilevanza piena la capacità della stessa di generare flussi di cassa indipendenti, sintomo di autonomia per tutto ciò che attiene la negoziazione di prezzi, la qualità di quanto offerto (servizio piuttosto che prodotto) e la sottoscrizione di contratti. Viceversa, non assumono rilevanza alcuna la presenza di costi/risorse condivisi/e con altre CGU né tantomeno l'esistenza di una *legal entity* con bilancio individuale;
- nel processo di *impairment* è compito tra i più critici in ragione della discrezionalità adoperata e inevitabilmente incisiva sull'affidabilità del test. Solo a seguito

⁹ Cfr. IAS 36, par. 99.

¹⁰ In base a quanto disciplinato dallo IAS 36 per CGU è da intendersi "the smallest identifiable group of assets that generates cash inflows that are largely independent of the cash inflows from other assets or groups of assets." (IAS 36, par. 6).

¹¹ Cfr. IAS 36, par. 68.

¹² Ciò comporta che una divisione avente il mero fine di fungere da centro di costo non potrà costituire una CGU.

¹³ Cfr. IAS 36, par. 80.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

dell'identificazione delle CGU sarà possibile analizzare come attribuire il *goodwill* alle unità di riferimento.

Le situazioni verificabili ai fini dell'allocazione del *goodwill* corrispondono in sintesi alle seguenti:

- la CGU coincide con l'impresa acquisita/consolidata;
- la CGU rappresenta un segmento dell'impresa acquisita/consolidata;
- la CGU rappresenta un settore di attività;
- la CGU è più ampia dell'impresa acquisita/consolidata;
- la CGU corrisponde ad un gruppo di CGU.

Ciò detto, il principio in esame richiama peraltro il tema legato alle dismissioni e riorganizzazioni delle CGU a cui è allocato il *goodwill* al fine di evitare in presenza di tali situazioni comportamenti eterogenei da parte dell'azienda.

A questo proposito, nel caso si fossero verificate delle dismissioni le situazioni si differenziano in funzione del fatto che la cessione di una CGU sia totale o parziale; difatti:

- la cessione totale di una CGU a cui è allocato il *goodwill* comporta l'eliminazione contabile dello stesso e la sua inclusione nell'azienda ceduta ai fini della determinazione dell'utile o della perdita da dismissione;
- la cessione parziale di una CGU a cui è allocato il *goodwill* comporta la determinazione della quota dello stesso ceduto insieme alle altre attività, nonché la parte rimasta allocata in capo alla CGU non trasferita (quota parte che nel corso degli anni futuri sarà sempre soggetta ad *impairment test*). A questo proposito lo IAS 36 prevede che la ripartizione del *goodwill* (parte ceduta e parte mantenuta) debba essere effettuata in base ai "valori relativi" dell'attività dismessa e della parte mantenuta laddove non fosse possibile mediante altre metodologie riflettere meglio il *goodwill* associato all'attività dismessa¹⁴.

Nel caso in cui l'azienda provveda ad effettuare una riorganizzazione del suo sistema di *reporting* interno, l'allocazione del *goodwill* dovrà essere riadattata sulla base delle modifiche avvenute in seno alle diverse CGU a cui lo stesso risulta allocato.

Gli *asset* che rilevano nella CGU dovranno corrispondere alle attività che concorrono alla formazione dei flussi di risultato prospettici considerati al fine del calcolo del valore recuperabile; ciò comporta il rispetto del principio di coerenza disposto dallo *standard setter* in funzione del quale per la definizione del valore di carico di una CGU dovranno essere considerati tutti gli elementi che contribuiscono al suo valore recuperabile.

A tal proposito le attività in seno ad un'entità possono scindersi in:

- *asset* attinenti a struttura e processo produttivo dell'entità che influenzano la formazione dei flussi di risultato prospettici;
- *corporate asset* non funzionali all'attività esercitata dall'entità e che svolgono servizi comuni a supporto di molteplici divisioni senza quindi rilevare nella produzione o vendita di beni e servizi (quali ad esempio l'edificio in cui si trova la direzione centrale, *hardware* e *software* gestionali, centro R&D, ecc.).

¹⁴ Cfr. IAS 36, par. 86.

Occorrerà identificare tutti i *corporate asset* se relativi alle CGU che qui rilevano e il valore contabile attribuito agli stessi. Inoltre, essendo il valore recuperabile dei *corporate asset* di difficile definizione visto che non generano flussi indipendenti (a meno che la direzione aziendale fosse intenzionata a dismettere l'*asset*)¹⁵ nel caso sussistano indicatori di perdita di valore attribuibili agli stessi occorrerà svolgere il *test* di *impairment* con riferimento all'insieme di unità generatrici di valore cui il *corporate asset* può essere ragionevolmente allocato.

Nel caso in cui la porzione di valore contabile attribuito al *corporate asset*:

- fosse allocabile seguendo un criterio ragionevole e coerente alla CGU (caso tipico delle sedi centrali e dei *software* gestionali), occorrerà confrontare:
 - il valore contabile della CGU inclusivo della quota parte del valore contabile del *corporate asset* alla stessa attribuito; e
 - il valore recuperabile tenendo quindi conto di eventuali perdite di valore rilevabili;
- non fosse allocabile seguendo un criterio ragionevole e coerente alla CGU, si vede necessario:
 - porre a confronto il valore contabile della CGU con il suo valore recuperabile senza tenere conto del *corporate asset*;
 - identificare il più piccolo gruppo di unità generatrici di flussi che tenga conto della CGU in questione a cui è allocabile la quota parte del *corporate asset* in via ragionevole;
 - confrontare il valore contabile delle CGU tenendo conto della quota parte del *corporate asset* allocata alle stesse con il valore recuperabile delle CGU stesse.

Il valore contabile è funzione della somma algebrica dei valori contabili dei singoli *asset*, del *goodwill* e delle eventuali passività.

Il valore contabile di una CGU dovrà essere individuato sommando quindi tutte le attività allocate alla singola CGU in via coerente con la strada prescelta per definire il valore recuperabile; difatti, a questi fini e in funzione di quanto disposto dallo *standard setter*, con valore contabile è da intendersi quel valore che:

- include il valore contabile delle sole attività che possono essere attribuite direttamente o in ragione di un criterio ponderato, a quell'unità generatrice di flussi finanziari e che genereranno i flussi futuri modellizzati allo scopo di determinare il *value in use* della CGU;
- non include il valore contabile di nessuna passività rilevata fatta eccezione per quelle passività funzionali al concepimento dei flussi finanziari¹⁶.

¹⁵ Cfr. IAS 36, par. 76.

¹⁶ Cfr. IAS 36, par. 76.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Quanto esposto finora può far sorgere dei dubbi riferiti all'effettivo deperimento economico subito dal *goodwill* vista la possibilità che il valore recuperabile risulti influenzato:

- dagli **incrementi** (decrementi) **di valore** subiti dagli *asset* allocati alle CGU e che possono, come non, rilevare nel bilancio dell'entità;
- dall'*internally generated goodwill* a cui è posto divieto l'iscrizione a bilancio.

Infatti, in sede di *business combination*, il *goodwill* acquistato potrebbe essere allocato a CGU pre esistenti che contengono al loro interno attività generate internamente non espresse nella contabilità dell'acquirente alla data dell'acquisto, in quanto non rilevabili in bilancio.

Al momento in cui la CGU derivante dalla combinazione della CGU acquistata e di quella preesistente, sarà oggetto di valutazione nell'ambito dell'*impairment test*, potrà quindi verificarsi che la valorizzazione di queste attività (non espresse nella contabilità dell'acquirente) vada a compensare le intrinseche perdite di valore della CGU acquistata, senza consentire dunque una rilevazione della perdita tempestiva (c.d. *shielding effect*).

Sul tema, lo IASB ha peraltro esaminato talune alternative all'interno di un recente *Discussion Paper*¹⁷⁻¹⁸.

Nonostante lo IAS 36 preveda specifici restringimenti volti a limitare il margine discrezionale, anche nelle misurazioni di valore che come fine hanno la redazione del bilancio rileva l'incertezza insita in quasi tutti i procedimenti valutativi; incertezza che, in tal contesto, assume una posizione predominante proprio in funzione del fatto che il fine ultimo è la redazione di un documento ufficiale dal quale si dovrebbe (almeno in teoria) leggere un dato "reale" (coerente in questo caso con le basi sulle quali poggia la *fair value accounting*).

A conseguenza di ciò e a detta dello IASB, irrobustire la rigidità dei principi contabili internazionali non aiuterebbe a evitare il rischio che i risultati siano l'*output* di informazioni, *input* e piani eccessivamente ottimistici; rischio che, in quanto tale, dovrebbe essere mitigato dalle società di revisione che dovranno revisionare il processo di *impairment*, al fine di definirne con il dovuto rigore l'affidabilità degli esiti.

A questo proposito, ciò che potrebbe supportare il lavoro svolto dai revisori è proprio la base informativa a disposizione, che, se integrata nel modo corretto¹⁹, potrebbe consentire di definire con la sensibilità del caso gli esiti del *test* di *impairment*.

Stante quanto detto, l'opinione preliminare dello IASB sul tema in essere è che non è possibile effettuare un *test* di *impairment* diverso da quanto già previsto dallo IAS 36 e

¹⁷ Nel mese di marzo 2020 lo IAS Board ha pubblicato un documento intitolato "IFRS standards discussion paper DP/2020/1, business combinations – disclosures, goodwill and impairment" in cui sono prese in esame eventuali rettifiche e integrazioni, da introdurre all'interno dei Principi contabili che qui interessano, al fine di rendere l'informativa di bilancio più in linea con le aspettative degli investitori.

¹⁸ Per approfondimenti si veda: M. Nastri, M. Piazza, M. Volante, F. Guatri, *Avviamento, valutazione e problematiche fiscali del goodwill*, Milano, 2020.

¹⁹ L'informativa integrativa a cui si fa riferimento è stata approfondita all'interno della *Section 2 – Improving disclosures about acquisitions* del DP a cui si rimanda.

finalizzato a rendere più tempestiva la rilevazione delle perdite (a costi ritenuti ragionevoli)²⁰.

Il documento definisce l'*headroom* come “*the amount by which the recoverable amount of a cash-generating unit exceeds the carrying amount of its recognised net assets. Headroom comprises: (a) internally generated goodwill; (b) unrecognised differences between the carrying amounts of recognised assets and liabilities and their recoverable amounts; and (c) unrecognised assets and liabilities.*”²¹.

Se, ad esempio, alla data dell’acquisizione il *recoverable amount* di una *Cash Generating Unit* (CGU) già esistente presso l’acquirente è 1.350, così composto:

- valore contabile delle attività al netto delle passività: 1.080;
- somma algebrica delle differenze fra il valore contabile e il valore recuperabile delle attività e passività: 40;
- valore non espresso delle attività e passività generate internamente: 30;
- il valore dell’avviamento generato internamente: 200;

L’*unrecognised headroom* della CGU detenuta dalla società acquirente è $200 + 40 + 30$, pari a 270.

Sul tema *shielding effect*, gioca un ruolo determinante l’ammontare riferito all’*unrecognised headroom*, ossia quell’importo funzione di elementi che possono essere già presenti nella società acquirente prima dell’operazione di *business combination*.

Detto questo, l’*headroom* potrebbe anche derivare da fattori che si manifestano a seguito dell’operazione; difatti “*if the acquired business has been combined with the acquirer’s business for impairment testing, headroom could be generated by the acquired business, the acquirer’s business or both*”²².

L’importo allocato all’*headroom* funge, quindi, da scudo per il *goodwill* allocato alla CGU e, a conseguenza di ciò, il *goodwill* acquisito subirà una perdita di valore se e solo se, nel momento storico in essere, l’ammontare attribuito all’*headroom* risulterà nullo. Un’**acquisizione** potrebbe, quindi, non rispettare le aspettative del *management*, ma la società non riconoscerebbe alcuna perdita di valore dell’avviamento acquisito “*if it has sufficient headroom to absorb the reduction in value*”²³.

A questo proposito, al fine di contenere l’effetto *shielding*, lo IASB ha ritenuto possibile esaminare la tenuta in considerazione dell’*headroom* ai fini del *test di impairment* (il c.d. *headroom approach*); ciò anche per fare emergere le perdite per riduzione di valore del *goodwill* in modo più tempestivo²⁴.

²⁰ Difatti, la visione preliminare dello IAS Board “*is that it is not feasible to design a different impairment test that is significantly more effective than the impairment test in IAS 36 at recognising impairment losses on goodwill on a timely basis at a reasonable cost.*” (DP/2020/1, Section 3, par. 3.53).

²¹ DP/2020/1, Section 1 – Introduction, par. 1.9.

²² DP/2020/1, Section 3, par. 3.33.

²³ DP/2020/1, Section 3, par. 3.36.

²⁴ Difatti, lo IAS Board “*investigated whether it could incorporate the estimate of headroom into the design of the impairment test, and by doing so: (a) reduce the shielding effect; (b) target the acquired goodwill more effectively; and (c) require companies to recognise impairment losses on acquired goodwill on a more timely basis.*” (DP/2020/1, Section 3, par. 3.38).

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Per mezzo dell'*headroom approach*, quindi, si provvederà a confrontare:

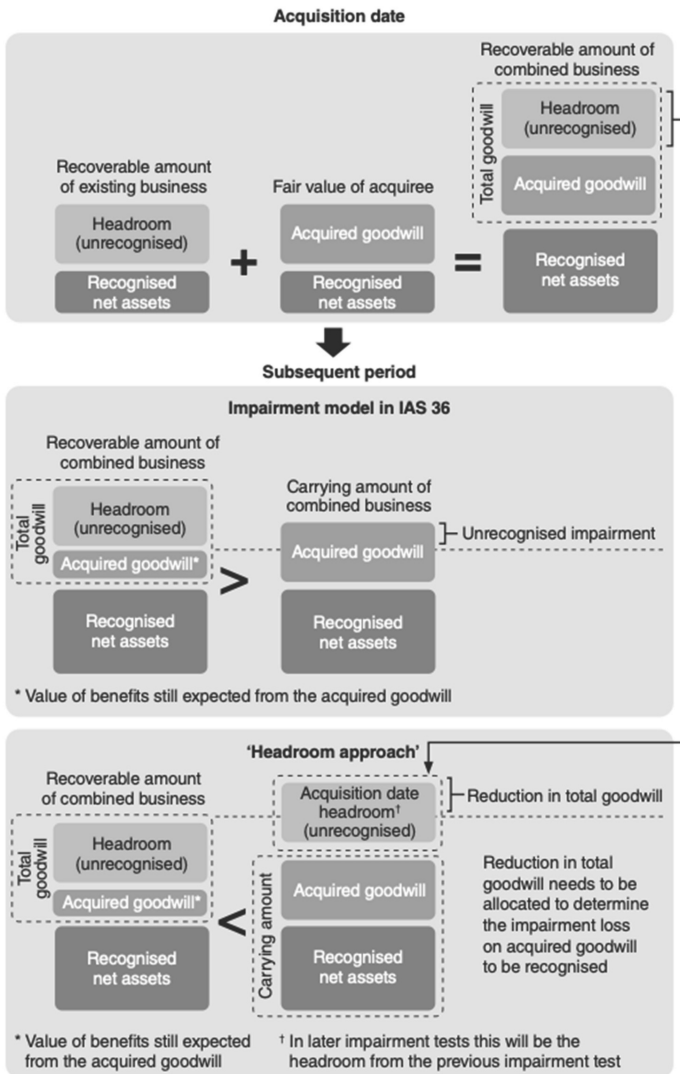
- il **valore recuperabile** delle CGU; con
- la sommatoria tra:
 - il valore di carico delle attività e passività rilevate delle CGU; e
 - l'*headroom* delle CGU alla precedente data di *impairment*²⁵.

Qualora la sommatoria di cui sopra risultasse maggiore del valore recuperabile delle CGU, si verificherebbe un'effettiva perdita di valore.

L'applicazione dell'*headroom approach* è illustrata nella tavola 3.3.

²⁵ Secondo lo IAS Board, "*The 'headroom approach' would compare: (a) the recoverable amount of the cash-generating units; with (b) the sum of: (i) the carrying amount of the recognised assets and liabilities of the cash-generating units; and (ii) the headroom of the cash-generating units at the previous impairment testing date*" (DP/2020/1, Section 3, par. 3.40).

Tavola 3.3 – Headroom approach



Fonte: Si tratta della Figure 3.1 Illustration of shielding effect contenuta nel DP/2020/1, Section 3 (“In this simple example, it is assumed that both the recognised net assets and unrecognized headroom of the combined business remain unchanged after the acquisition. Thus, the only change in total goodwill is a reduction in the economic benefits originally expected from the acquired goodwill. In a more realistic example, the benefits from the acquired goodwill would probably not be measurable directly”).

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

La proposta di “introdurre” l’ammontare di *headroom* nel *test* di *impairment* al fine di rilevare le effettive perdite subite dal *goodwill*, tuttavia, ha generato diverse critiche da parte degli *stakeholders*, anche a causa degli ingenti costi che l’entità dovrebbe sostenere. Difatti, per effetto di questa integrazione, si passerebbe da una configurazione di valore recuperabile “generica” ad una più puntuale e decisamente dettagliata.

Basti pensare, a titolo esemplificativo, a quelle fattispecie nelle quali:

- in presenza di un valore recuperabile secondo il *test* d’*impairment* dell’esercizio precedente superiore al valore di carico, tale *test* “*did not quantify precisely how much higher it was*”²⁶;
- si fosse misurato, a seconda dei casi, esclusivamente il *value in use* ovvero il *fair value* (al netto dei costi di dismissione), considerato che l’ammontare calcolato era già superiore al valore di carico;
- l’entità “*restructures its cash-generating units or disposes of part of its cash-generating units, so that additional estimates of recoverable amount would be needed at that date*”²⁷.

Qualora si fosse in presenza di partecipazioni di controllo, l’*impairment test* predisposto al fine di costituire il bilancio separato dovrà essere riconciliato con l’*impairment test* sul *goodwill* del bilancio consolidato (qualora il consolidamento della partecipazione abbia fatto emergere *goodwill*). In questi casi, l’*impairment* delle partecipazioni di controllo che rileva nel bilancio separato è subordinato al *test* del *goodwill* che rileva nel bilancio consolidato.

Al fine di predisporre il *test* di *impairment* del *goodwill* per CGU non controllate in via totalitaria è necessario costituire il c.d. *grossing up* del *goodwill* allo scopo di esprimere anche l’avviamento di pertinenza delle minoranze. La rettifica al valore contabile di cui si discute si vede necessaria al fine di disporre di quantità fra loro omogenee.

Accertare che il valore recuperabile della CGU a cui è stato allocato l’avviamento risulti superiore al suo valore di carico fa dell’*impairment* una **verifica indiretta sul deperimento economico** subito dal *goodwill*. Qualora il valore recuperabile della CGU a cui il *goodwill* è stato allocato risultasse inferiore al suo valore di carico (comprensivo di *goodwill*), si evidenzierà una perdita di valore direttamente attribuita al *goodwill*.

Per le società quotate in mercati regolamentati, nel momento in cui si verifica una **flessione della capitalizzazione di borsa** tale da renderla inferiore al patrimonio netto contabile e prescindendo dal momento nel quale la stessa si verifica, va effettuato un *test* di *impairment* straordinario sul *goodwill* al fine di fare emergere eventuali perdite di valore. Laddove ciò non si verificasse, si necessita comunque di esporre in Nota integrativa le informazioni a sostegno degli esiti (positivi) del *test* d’*impairment* sul *goodwill*.

Detto questo, non sempre un *impairment loss* può significare una distruzione di valore in senso economico; in sede di *business combination* è possibile che l’entità rilevi un *goodwill* elevato causa la mancata identificazione e valutazione separata degli intangibili specifici acquisiti (sul tema si è discusso in precedenza).

²⁶ DP/2020/1, Section 3, par. 3.47.

²⁷ DP/2020/1, Section 3, par. 3.47.

In questi casi quindi, nel caso in cui l'entità rilevi ingenti *impairment losses* sul *goodwill*, le stesse potrebbero corrispondere all'ammortamento economico dei beni intangibili che per via della mancata identificazione nel processo di *purchase price allocation* sono confluiti nel *goodwill*.

Ciò induce a pensare che la tipologia delle perdite non ha sempre medesima natura ma è indotta da come è stato configurato il *goodwill* acquisito.

Triggering events

Lo svolgimento del *test di impairment* sul *goodwill* acquisito e sulle attività immateriali a vita utile indefinita o non ancora disponibili per l'uso, andrà predisposto almeno una volta all'anno.

Ciò detto il principio enuclea, anche se in via minimale e non esaustiva, degli esempi di possibili eventi non previsti di natura interna ed esterna aventi ad oggetto l'avverarsi di eventi il cui realizzo può fare emergere il presentimento che un'attività abbia subito una perdita di valore (c.d. *triggering events*)²⁸.

In altri termini, nel caso esistessero indicazioni che un'attività possa aver subito una perdita di valore, sarebbe opportuno in coerenza con quanto disposto dallo IAS 36 effettuare l'*impairment test* della suddetta attività; dunque, quest'ultimo può verificarsi non solo in occasione della redazione del bilancio annuale ma anche nei resoconti intermedi.

La verifica dei *triggering events*, corrispondendo ad **accadimenti interni o esterni** alla sfera aziendale che possono far sorgere (e quindi presumere) che l'attività abbia subito perdite di valore, rende d'obbligo la predisposizione di *impairment test* straordinari sia per il *goodwill* che per tutti gli intangibili aventi vita utile indefinita a prescindere dalla data nella quale si è soliti predisporre il *test di impairment*.

Secondo quanto indicato dallo IAS 36 i *triggering events* consistono in indicatori di possibile deterioramento degli *asset* e si manifestano in:

- eventi interni: trattasi di fattispecie dalle quali muovono, ad esempio:
 - cambiamenti nelle condizioni e potenzialità di un *asset*;
 - perdite di *performance* attesa dell'*asset* superiore a quanto previsto;
- eventi esterni: trattasi di fattispecie esogene che colpiscono l'entità e dalle quali muovono, ad esempio:
 - perdite di valore di mercato dell'*asset* superiori a quanto previsto;
 - mutamenti di settore nel quale l'entità opera, piuttosto che del mercato nel quale l'*asset* è destinato;
 - crescita di tassi di interesse e di mercato utili al fine di costruire il tasso di sconto applicato per il calcolo del *value in use* e che riflettono in riduzioni di valore inevitabili.

Per quanto concerne le società quotate in mercati regolamentati, laddove la capitalizzazione di borsa risultasse inferiore al patrimonio netto contabile, si necessiterebbe di esporre nel processo di *impairment* un'analisi completa di qualsiasi fatto o circostanza

²⁸ Cfr. IAS 36, par. 12.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

classificabili come veri e propri indicatori di perdita di natura fondamentale; quanto espresso poggia sul presupposto che il mercato finanziario possa eccedere nella intensità della correzione di valore, ma non sbaglia ad indicare la direzione che l'entità sta percorrendo, riflesso in una maggiore incertezza e contrizione nelle prospettive di risultato soprattutto nei casi in cui si consideri un orizzonte temporale protratto.

Nel caso in cui si presentino indicatori di perdita di valore è d'obbligo la predisposizione di un processo di *impairment test* di natura straordinaria, avente altri fini rispetto alla verifica periodica annuale che attiene all'*impairment test* ordinario. Soprattutto nei periodi di crisi la finalità dell'*impairment test* straordinario non volge a definire il valore recuperabile sulla base di flussi prospettici rettificati in funzione delle condizioni in essere, ma bensì identificare le fonti dalle quali si genera reddito al fine di recuperare i valori contabili.

Un esempio attuale di evento esterno che può essere classificato quale *triggering event* e dato vita ad *impairment* straordinari corrisponde allo scoppio del **conflitto Russia Ucraina**. Molte aziende hanno con molta probabilità predisposto l'*impairment* ad attività che sono, come non, obbligatoriamente soggette allo stesso (si pensi alle attività a vita utile definita soggette ad ammortamento sistematico); questo in quanto, l'avverarsi di un evento interno o esterno alla sfera aziendale può rendere il *management* obbligato a verificare l'eventuale riduzione di valore subita da un'attività (prescindendo dal fatto che la stessa debba essere soggetta obbligatoriamente ad *impairment test* annuale).

Ciò detto, nel caso in cui una delle attività facenti parte della CGU a cui è allocato il *goodwill* fosse soggetta ad un *triggering event*, è necessario *in primis* verificare la veridicità del sintomo rilevandone, se del caso, le eventuali perdite e, solo in seguito, verificare eventuali riduzioni di valore riferite alla CGU nel suo complesso.

In senso analogo, nel caso in cui si verifichi un *triggering event* in capo ad un'unità generatrice di flussi nonché parte integrante di un gruppo di unità all'interno delle quali è allocato l'avviamento, occorrerà verificare l'effettiva perdita con riferimento alla singola unità rilevando, se del caso, le perdite riconosciute per la stessa in via antecedente alla verifica di perdite eventuali che attengono al gruppo di unità a cui è stato allocato l'avviamento²⁹.

Informativa in bilancio

In virtù di quanto disciplinato dal principio contabile, l'entità dovrà fornire nel bilancio d'esercizio gli elementi utili ai fini della stima del valore recuperabile dell'attività soggetta ad *impairment*.

A questo proposito il principio in esame prevede l'inserimento di due tipologie di informazioni, ossia:

- a) informazioni su perdite e riprese di valore;
- b) informazioni sulle stime utilizzate per valutare gli importi recuperabili delle CGU a cui è stato allocato *goodwill* o attività immateriali a vita utile indefinita.

²⁹ Cfr. IAS 36, par. 98.

Per quanto concerne le informazioni coerenti con il *sub a)* di cui sopra, il par. 126 dello IAS 36 prevede l'obbligo di fornire informazioni relative:

- l'ammontare delle **perdite per riduzione di valore** iscritte in Conto economico durante l'esercizio e l'indicazione della voce nella quale risultano rilevate³⁰;
- l'ammontare delle **riprese di valore** rilevate in Conto economico durante l'esercizio e l'indicazione della voce nella quale risultano rilevate³¹;
- l'ammontare delle perdite per riduzione di valore su attività in precedenza rivalutate, direttamente imputate alla preconstituita riserva di patrimonio netto³²;
- l'ammontare delle riprese di valore su attività in precedenza rivalutate contabilizzate direttamente in patrimonio netto durante l'esercizio³³.

Stante quanto detto, con riferimento ad ogni perdita per riduzione di valore contabilizzata o eliminata durante l'esercizio, lo IASB richiede alle aziende di indicare per ogni attività (incluso il *goodwill*) o CGU le seguenti informazioni:

- a) i fatti e le circostanze che hanno comportato la rilevazione o la ripresa della perdita per riduzione di valore³⁴;
- b) l'ammontare complessivo della **perdita contabilizzata** ovvero della ripresa³⁵;
- c) con riguardo ad un'attività singola, sia la natura della stessa che il settore a cui appartiene basato sullo schema di riferimento dell'impresa nel caso in cui l'azienda fornisca le eventuali informazioni previste dall'IFRS 8³⁶;
- d) con riguardo ad una CGU, la descrizione³⁷, l'importo della perdita per riduzione contabilizzata o ripresa per classe di attività e, nel caso in cui l'azienda fornisca le eventuali informazioni previste dall'IFRS 8, per settore di attività sulla base dello schema di riferimento dell'azienda, ed infine nel caso in cui la modalità di aggregazione di attività si fosse modificata l'eventuale descrizione metodologica sia attuale che precedente attraverso la quale si è proceduto all'aggregazione delle attività di concerto con le ragioni a sostegno della modifica³⁸;
- e) la configurazione di valore prescelta per la stima del valore recuperabile dell'attività o della CGU³⁹;
- f) se il valore recuperabile corrisponde al *fair value* al netto dei costi di vendita si dovrà fornire:
 - il livello della gerarchia del *fair value* nel quale è classificata la misurazione del *fair value*⁴⁰;

³⁰ Cfr. IAS 36, par. 126, a).

³¹ Cfr. IAS 36, par. 126, b).

³² Cfr. IAS 36, par. 126, c).

³³ Cfr. IAS 36, par. 126, d).

³⁴ Cfr. IAS 36, par. 130, a).

³⁵ Cfr. IAS 36, par. 130, b).

³⁶ Cfr. IAS 36, par. 130, c), i) e ii).

³⁷ Si pensi a questo proposito a una linea di produzione, un impianto, un settore di attività, ecc..

³⁸ Cfr. IAS 36, par. 130, d), i), ii) e iii).

³⁹ Cfr. IAS 36, par. 130, e).

⁴⁰ Cfr. IAS 36, par. 130, f), i).

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

- per le valutazioni del *fair value* classificate a livello 2 e 3, una descrizione delle tecniche valutative utilizzate e i cambiamenti eventuali verificatisi con le relative motivazioni⁴¹;
- per le valutazioni del *fair value* classificate a livello 2 e 3, ogni assunto di base su cui il *management* ha fondato la propria stima e i tassi di attualizzazione (sia correnti che precedenti) se del caso utilizzati⁴²;
- g) se il valore recuperabile corrisponde al valore d'uso, il tasso o i tassi applicati sia nelle valutazioni attuali che precedenti⁴³.

Stante quanto detto, lo IASB all'interno dello IAS 36 esorta le aziende ad indicare le ipotesi poste alla base della stima dei valori recuperabili delle attività o delle CGU⁴⁴.

Per ciascuna CGU per la quale il valore contabile dell'avviamento o delle attività immateriali con vita utile indefinita attribuito è significativo rispetto al valore contabile totale dell'avviamento o delle attività immateriali con vita utile indefinita dell'entità, è necessario provvedere a fornire all'interno del bilancio:

- il **valore di carico** dell'*asset* o del *goodwill* attribuito alla CGU⁴⁵;
- il criterio utilizzato al fine di determinare il valore recuperabile della CGU⁴⁶.

Nell'ipotesi in cui il **valore recuperabile** di una CGU convergesse con:

- a) il valore d'uso, si necessita di esporre in bilancio:
 - ogni ipotesi chiave su cui la direzione ha basato le proiezioni dei flussi di cassa per il periodo coperto dai budget/previsioni più recenti. Le ipotesi chiave sono quelle in ragione delle quali il valore recuperabile della CGU è più sensibile⁴⁷;
 - una descrizione dell'approccio della direzione per determinare il valore (o i valori) assegnato a ciascuna ipotesi chiave, se tali valori riflettono l'esperienza passata o sono coerenti con le fonti esterne di informazione e, in caso contrario, come e perché differiscono dall'esperienza passata o dalle fonti esterne di informazione⁴⁸;
 - il periodo per il quale la direzione ha previsto i flussi di cassa sulla base di budget/previsioni finanziarie approvate dalla direzione e, quando viene utilizzato un periodo superiore a cinque anni, fornire una spiegazione del perché tale periodo più lungo sia giustificato⁴⁹;
 - il tasso di crescita eventualmente utilizzato e le giustificazioni che hanno portato l'entità a tenerne conto nei flussi considerati oltre il periodo di previsione⁵⁰;

⁴¹ Cfr. IAS 36, par. 130, f), ii).

⁴² Cfr. IAS 36, par. 130, f), iii).

⁴³ Cfr. IAS 36, par. 130, g).

⁴⁴ Cfr. IAS 36, par. 132.

⁴⁵ Cfr. IAS 36, par. 134 a) e b).

⁴⁶ Cfr. IAS 36, par. 134 c).

⁴⁷ Cfr. IAS 36, par. 134, d), i).

⁴⁸ Cfr. IAS 36, par. 134, d), ii).

⁴⁹ Cfr. IAS 36, par. 134, d), iii).

⁵⁰ Cfr. IAS 36, par. 134 d), iv).

- il tasso di attualizzazione (o tassi di attualizzazione) utilizzato⁵¹;
- b) il *fair value* al netto dei costi di vendita, occorrerà fornire le informazioni che attingono alla tecnica valutativa adottata. Nel caso in cui il *fair value* al netto dei costi di vendita fosse rilevato in virtù di tecniche valutative che attingono ai criteri diversi dai prezzi quotati di attività simili, si necessiterà di fornire le informazioni relative:
 - alle *assumptions* applicate per misurarlo⁵²;
 - all'approccio adottato dalla direzione per determinare il valore (o i valori) assegnati a ciascun assunto chiave, se tali valori riflettono l'esperienza passata o, se appropriato, sono coerenti con le fonti esterne di informazione e, in caso contrario, come e perché differiscono dall'esperienza passata o dalle fonti esterne di informazione⁵³;
 - alla classificazione del *fair value* stimato sulla base dei livelli esposti nell'IFRS 13⁵⁴;
 - se del caso, ad eventuali rettifiche riposte all'interno della tecnica valutativa adottata⁵⁵.

Nel caso in cui il *fair value less costs to sell* fosse stato misurato in funzione di tecniche valutative coerenti con l'*income approach*, si necessita di integrare a bilancio le informazioni:

- a) sul periodo di previsione considerato⁵⁶;
- b) se del caso, riguardanti il tasso di crescita applicato nei flussi considerati oltre il periodo di previsione⁵⁷;
- c) utilizzate per la misurazione del tasso di attualizzazione (tassi di attualizzazione)⁵⁸.

Con riferimento alle informazioni da integrare in bilancio concernenti *goodwill* o attività immateriali a vita utile indefinita allocate ad una molteplicità di CGU, lo IASB richiede l'esposizione in bilancio delle informazioni sugli ammontari di *goodwill* o di attività immateriali a vita utile indefinita nonché sulle motivazioni che hanno indotto il *management* ad allocarli ad una pluralità di CGU. Ciò si verifica quando la quota parte (o totalità) di *goodwill* o di un'attività immateriale a vita utile indefinita allocata a più CGU non è rilevante rispetto al valore contabile complessivo di *goodwill* o dell'attività immateriale a vita utile indefinita⁵⁹.

A questo proposito le informazioni richieste hanno il fine di eludere il rischio che l'*impairment* sia svolto in modo scorretto spalmando il *goodwill* o le attività immateriali a vita utile indefinita su più CGU (dunque minimizzando il carico) e poi successivamente valutando le stesse come un'unica CGU. In casi come questi, qualora i valori

⁵¹ Cfr. IAS 36, par. 134 d), v).

⁵² Cfr. IAS 36, par. 134 e), i).

⁵³ Cfr. IAS 36, par. 134 e), ii).

⁵⁴ Cfr. IAS 36, par. 134 e), ii A).

⁵⁵ Cfr. IAS 36, par. 134 e), ii B).

⁵⁶ Cfr. IAS 36, par. 134 e), iii).

⁵⁷ Cfr. IAS 36, par. 134 e), iv).

⁵⁸ Cfr. IAS 36, par. 134 e), v).

⁵⁹ Cfr. IAS 36, par. 135.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

recuperabili delle CGU siano fondati sulle stesse *assumptions* e il valore contabile totale del *goodwill* o dell'attività immateriale a vita utile indefinita allocati risultino significativi rispetto ai rispettivi valori complessivi, l'azienda deve fornire informazioni sul procedimento seguito specificando peraltro quanto segue:

- il valore contabile complessivo del *goodwill* e delle attività immateriali a vita utile indefinita allocati alle diverse unità (o gruppo di unità)⁶⁰;
- una descrizione delle *assumptions* e dell'approccio seguito per determinarle⁶¹.

Laddove una modifica ragionevole delle *assumptions* sul quale si fonda la valutazione del valore recuperabile di una (o più) CGU portasse al concepimento di una perdita di valore potenziale, occorre peraltro fornire le informazioni di cui sotto:

- l'eccedenza del valore recuperabile rispetto al valore contabile;
- il valore (o i valori) assegnato alle ipotesi chiave⁶²;
- l'importo di cui il valore (o i valori) assegnato all'assunto (o agli assunti) chiave deve cambiare, dopo aver incorporato qualsiasi effetto conseguente del cambiamento sulle altre variabili utilizzate per misurare il valore recuperabile, affinché l'aggregato dei valori recuperabili delle unità (gruppi di unità) sia uguale all'aggregato dei loro valori contabili⁶³.

Dovranno, inoltre, essere integrate nel bilancio le analisi di sensitività riguardanti, in particolare:

- l'eccedenza del valore recuperabile della CGU rispetto al valore contabile⁶⁴;
- il valore assegnato alle *assumptions* di base⁶⁵;
- l'importo che rettifica le *assumptions* al fine di far convergere valore recuperabile e valore contabile⁶⁶.

Impairment losses e riprese di valore

Nell'ipotesi in cui dal *test* di *impairment* derivi un deperimento economico delle attività interessate, si genereranno delle conseguenze in funzione delle tipologie di perdite di valore emerse.

Le perdite si suddividono principalmente in:

- *impairment losses* ripristinabili. Risultano ripristinabili, ad esempio, le *impairment losses* registrate:
 - sulle **attività finanziarie** contabilizzate al costo ammortizzato;
 - sugli strumenti **finanziari** disponibili per la vendita (c.d. *available for sales*);
 - su **partecipazioni** in società controllate nel bilancio separato;
- *impairment losses* non ripristinabili.

⁶⁰ Cfr. IAS 36, par. 135, a) e b).

⁶¹ Cfr. IAS 36, par. 135, c) e d).

⁶² Cfr. IAS 36, par. 135, e), ii).

⁶³ Cfr. IAS 36, par. 135, e), iii).

⁶⁴ Cfr. IAS 36, par. 134 f), i).

⁶⁵ Cfr. IAS 36, par. 134 f), ii).

⁶⁶ Cfr. IAS 36, par. 134 f), iii).

Analizziamo le modalità contabili di rilevazione della perdita ed eventuali ripristini legate alle attività immateriali a vita utile indefinita e al *goodwill* soggetti obbligatoriamente ad *impairment test* annuali.

Attività immateriali a vita utile indefinita

Tra le attività immateriali a vita utile indefinita soggette ad *impairment test* assumono rilevanza principalmente **marchi d'impresa e brevetti concessi in licenza**.

Nel caso in cui il valore recuperabile dell'attività sia inferiore al valore contabile si dovrà procedere alla svalutazione del valore contabile al fine di allinearlo al valore recuperabile⁶⁷.

Laddove la perdita di valore, ossia la differenza esistente tra valore contabile e valore recuperabile dell'*asset*, sia inferiore al valore contabile (di carico) dell'attività, la stessa subirà una riduzione di valore pari alla perdita emersa in sede di *impairment*.

Ciò detto al fine di rappresentare in bilancio la perdita per riduzione di valore subita dall'attività, lo IAS 36 prevede il verificarsi di tre distinte situazioni nelle quali:

- la perdita fa riferimento ad un'attività valutata al **costo** (c.d. *cost model*);
- la perdita fa riferimento ad un'attività contabilizzata seguendo il *revaluation model* (si tenga peraltro presente che la valutazione al *fair value* dell'attività dovrebbe, in teoria, essere già espressione della perdita) (c.d. *rvaluation model*);
- la perdita ecceda il valore contabile dell'attività (ossia il suo valore di carico). In questi casi l'iscrizione della perdita eccedente è legata al verificarsi di determinate condizioni.

Sulla base delle situazioni esaminate all'interno dello IAS 36, si evince quanto segue:

- qualora l'attività (per quanto qui interessa immateriale) valutata seguendo il c.d. *cost model* soggetta ad *impairment* produca una perdita di valore, la stessa rileva a Conto economico quale costo;
- qualora l'attività (per quanto qui interessa immateriale) valutata seguendo il c.d. *revaluation model* soggetta ad *impairment* produca una perdita di valore si necessita di trattarla contabilmente come segue:
 - a) la perdita *in primis* rappresenta una **riduzione della rivalutazione**; e solo in seguito
 - b) l'eventuale eccedenza rispetto alla rivalutazione effettuata negli esercizi che precedono deve essere imputata a Conto economico quale costo⁶⁸;
- qualora la perdita ecceda il valore contabile, per quanto qui interessa, dell'attività immateriale, lo IAS 36 prescrive la svalutazione fino all'azzeramento del valore contabile della stessa⁶⁹.

Alla stregua di quanto disciplinato per rilevare le perdite, con riguardo alla rappresentazione contabile di una ripresa di valore di una singola attività, il principio in esame

⁶⁷ Cfr. IAS 36, par. 59.

⁶⁸ Cfr. IAS 36, par. 60.

⁶⁹ L'eccedenza rileva in un fondo rischi e oneri solo ove prescritto da un altro principio contabile.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

prevede metodi differenti sulla base del fatto che la stessa sia valutata al costo (c.d. *cost model*) piuttosto che al *fair value* (c.d. *revaluation model*).

Ciò detto, per quanto qui interessa, laddove l'attività fosse valutata seguendo:

- il *cost model*, la ripresa di valore comporta un aumento del suo valore contabile fino al limite del valore che sarebbe stato contabilizzato se non fosse stata in precedenza rilevata alcuna perdita. In questo caso trattasi di una procedura di rivalutazione e dunque si necessita di rifarsi al principio contabile avente come oggetto l'attività. Si tenga presente che il valore contabile di un *asset* che segue un **ripristino di valore** non potrà mai essere superiore al valore contabile che sarebbe risultato al netto di ammortamenti e svalutazioni qualora non si fossero verificate perdite per riduzione di valore negli esercizi che precedono. La ripresa di valore rileverà peraltro immediatamente a Conto economico⁷⁰;
- il *revaluation model* l'eventuale ripristino va trattato alla stregua di una rivalutazione e dunque rilevato come incremento di patrimonio netto nella voce **riserva di rivalutazione**. A seguito dell'iscrizione del nuovo valore contabile occorre modificare le quote di ammortamento in quanto il nuovo valore contabile dovrà essere suddiviso per la vita residua del bene. Laddove la riduzione di valore dell'*asset* in precedenza rivalutata fosse transitata a Conto economico quale costo, la ripresa dovrà essere contabilizzata a Conto economico quale provento⁷¹.

Goodwill acquisito

Nel caso in cui la CGU alla quale è allocato il *goodwill* subisca una perdita di valore, ossia il valore contabile risulti superiore al suo valore recuperabile, sarà necessario procedere all'allocazione della perdita:

- a) al valore contabile del *goodwill* fino a concorrenza dello stesso; e, solo successivamente
- b) al valore delle attività, su base proporzionale rispetto al valore contabile delle singole attività che compongono la CGU⁷² in ragione del fatto che gli *asset* iscritti a un valore di carico incisivo contribuiranno maggiormente alla formazione della perdita rilevata.

Le riduzioni dei valori contabili di cui si discute transiteranno immediatamente a Conto economico⁷³.

Nell'attribuire una perdita per riduzione di valore delle attività di cui sopra (*sub b*)), un'entità non deve ridurre il valore contabile dell'*asset* al di sotto del maggior valore tra:

- a) il *fair value* al netto dei **costi di dismissione** (se misurabile);
- b) il **valore d'uso** (se determinabile); e
- c) zero.

⁷⁰ Cfr. IAS 36, par. 119.

⁷¹ Cfr. IAS 36, par. 120.

⁷² Cfr. IAS 36, par. 104.

⁷³ Cfr. IAS 36, par. 60.

L'ammontare della perdita per riduzione di valore che sarebbe stata altrimenti imputata all'attività dev'essere allocata proporzionalmente alle altre attività dell'unità (gruppo di unità)⁷⁴.

Per quanto concerne invece le perdite imputate alle CGU, qualora si verificassero le condizioni tali da ritenerle ripristinabili, occorrerà farle transitare direttamente a Conto economico (a meno che l'*asset* non risulti iscritto a valore contabile rivalutato in funzione di quanto previsto da un altro principio contabile)⁷⁵ ovvero imputarle a riserva allocata a patrimonio netto.

Nel caso in cui si verifichi un ripristino di valore, occorrerà allocarlo agli *asset* ad eccezione del *goodwill* che compongono la CGU in via proporzionale al valore contabile assunto senza tuttavia eccedere il minore tra:

- il **valore recuperabile** (se determinabile); e
- il **valore contabile** (al netto dell'ammortamento).

Stante quanto detto, le perdite di valore del *goodwill* corrispondono a perdite non ripristinabili.

Processo di impairment

Nel caso in cui il valore recuperabile risulti superiore al valore contabile si otterrà conferma che l'*asset* soggetto ad *impairment* non ha subito perdite di valore. Viceversa, nel rispetto dell'ipotesi in cui il valore recuperabile risulti inferiore al valore contabile, l'attività, in tutto o in parte, ha perso di valore, ossia non riceve dimostrazione né trova conferma nella redditività aziendale (nel caso in cui il valore recuperabile venisse assunto in misura pari al valore d'uso) o nell'ipotetico prezzo di cessione (nel caso in cui il valore recuperabile venisse assunto in misura pari al *fair value* al netto dei costi di vendita) facendo emergere le cosiddette *impairment losses*.

La tavola 3.4 esprime graficamente il processo di impairment test a cui sono le attività che qui interessano.

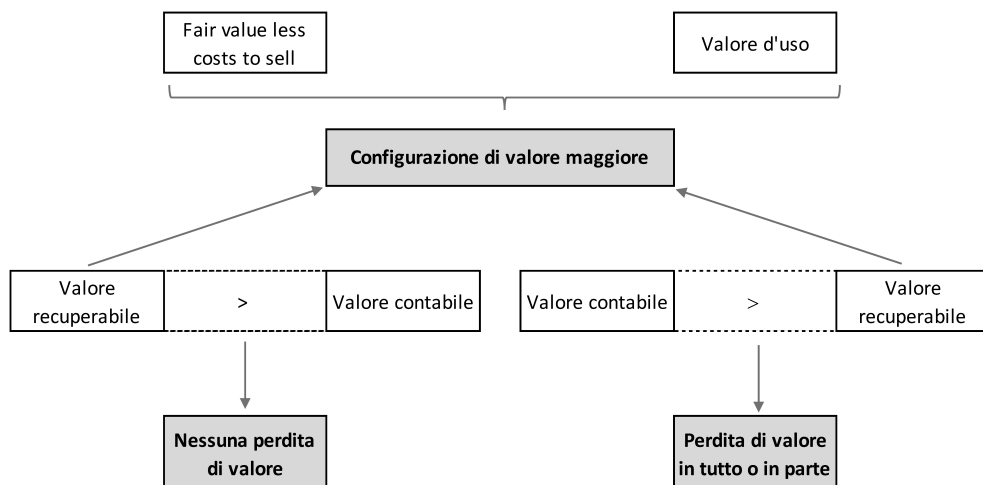
⁷⁴ Cfr. IAS 36, par. 105.

⁷⁵ Cfr. IAS 36, par. 119.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Tavola 3.4 – Il processo di impairment



Al fine di definire eventuali svalutazioni degli *asset* soggetti ad *impairment* è utile seguire i passaggi sintetizzati in seguito:

- effettuare l'*impairment test* annuale seguendo le indicazioni di cui si è già detto. In caso fossimo in un periodo dell'anno differente dalla data in cui si è soliti predisporre l'*impairment test* annuale, analizzare se sussistono indicatori di perdita di valore (*triggering events*) e, in caso positivo, effettuare *impairment test* straordinari;
- identificare il **valore di carico** dell'attività;
- definire il maggiore tra *fair value less costs to sell* e valore d'uso allo scopo di misurare il valore recuperabile;
- confrontare il valore di carico dell'*asset* con il suo valore recuperabile allo scopo di fare emergere eventuali *impairment losses* e rilevarle in bilancio seguendo le indicazioni di cui si è già discusso. Il processo di misurazione delle eventuali perdite corrisponde a quello che la *best practice* definisce primo livello di *impairment test*.

In alcune circostanze (sulla base, ad esempio, della configurazione di valore recuperabile) è consigliato effettuare effettuare **un'analisi di sensitività** al fine di apprezzare l'effetto sui risultati al variare dei dati di *input*. È difatti sempre utile per dimostrare la validità delle stime fare emergere gli scostamenti di valore esistenti al mutare tanto di ipotesi e *assumptions* quanto di parametri di calcolo (si consideri come esempio la variazione dei tassi di sconto, dei flussi di risultato e così via). L'analisi di sensitività funge per definire in che misura il *turnover* delle *assumptions* e degli *input* adottati possa incidere sul valore recuperabile rilevato e andrà predisposta in via più accurata nel caso in cui il processo di *impairment* fosse predisposto in un periodo di crisi.

A questo proposito si fa presente che alle volte, a fronte di un'allocazione parziale (o nulla) dei *corporate asset* alle CGU che costituiscono l'entità, può essere ritenuto ragionevole non predisporre l'*impairment* di secondo livello; tale fattispecie è verificabile qualora sussistano **indicatori esterni che fanno ritenere recuperabile il valore dell'entità nel suo complesso**.

Nell'ipotesi in cui non fosse rilevato alcun deperimento economico, il valore recuperabile dell'*asset* non è inferiore al rispettivo valore di carico imputato a bilancio.

Ciò come predetto comporta una verifica obbligatoria da parte dell'organo di amministrazione, il quale dovrà confermare che, anche se in presenza degli indicatori di perdita predetti di natura fondamentale, i risultati del *test di impairment* corrispondono a misurazioni di valore affidabili e complete.

3.1.1.2. OIC 9 "Svalutazione per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali"

A differenza dei soggetti *IAS adopter* tutte le attività immateriali detenute da un'entità che adotta i principi contabili nazionali sono soggette ad ammortamento (contabile o sistematico) nei limiti concessi dal principio contabile di cui si è già detto.

Prescindendo da questa differenza sostanziale qualora si presentassero indicatori di perdita, ove opportuno, sarà necessario adottare i provvedimenti utili al fine di individuare e dunque trattare contabilmente le perdite durevoli scaturite dall'evento che le ha generate.

A questi fini è utile rifarsi a quanto disposto dal principio contabile nazionale OIC 9 "Svalutazione per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali".

Sulla base di quanto disposto dall'OIC una perdita durevole consiste in una diminuzione di valore tale da rendere il valore recuperabile di un *asset* inferiore al suo valore contabile netto⁷⁶.

In veste generale, quindi, si genera una perdita durevole nel momento in cui il valore di carico di un'immobilizzazione risulta superiore al suo valore recuperabile; la stessa contabilmente transiterà nel Conto economico dell'entità nella voce B10 c) "altre svalutazioni delle immobilizzazioni"; in senso analogo i ripristini di valore sono rilevati nella voce A5 "altri ricavi e proventi"⁷⁷.

Nel caso in cui l'entità avesse rilevato il valore dell'avviamento nel bilancio d'esercizio, il valore recuperabile attiene, come per i soggetti *IAS adopter*, ad un'unità generatrice dei flussi di cassa⁷⁸ alla quale lo stesso è stato attribuito. In sede di prima iscrizione in bilancio, per verificare la recuperabilità dell'avviamento sarà necessario allocare lo stesso

⁷⁶ Cfr. OIC 9, par. 4.

⁷⁷ Cfr. OIC 9, par. 11.

⁷⁸ In base all'OIC 9, per unità generatrice di flussi di cassa è da intendersi il "più piccolo gruppo identificabile di attività che include l'attività oggetto di valutazione e genera flussi finanziari in entrata che siano ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività" (OIC 9, par. 8).

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

ad una (o più) unità generatrice di flussi di cassa sulla base dell'individuazione delle unità che genereranno i flussi futuri (ovvero l'intera società)⁷⁹.

A differenza di quanto concesso ai soggetti *IAS adopter* (il cui avviamento e intangibili a vita indefinita non sono soggetti ad ammortamento ma bensì ad *impairment test*) le entità che redigono il bilancio d'esercizio in funzione di quanto disposto dal Codice civile dovranno effettuare la **verifica di recuperabilità** se e solo se si fosse verificato un eventuale indicatore di perdita dal quale possa essere sorta un'effettiva perdita di valore dell'attività⁸⁰.

Dunque, ad ogni data di riferimento del bilancio, se esiste un indicatore che un *asset* (per quanto qui interessa immateriale) possa aver subito una riduzione di valore, la società deve procedere alla stima del valore recuperabile dell'attività ed effettuare la svalutazione qualora quest'ultimo risultasse inferiore al valore contabile.

A tal proposito, per definire la possibilità che un'attività abbia subito una perdita durevole di valore, occorrerà tenere conto di indicatori quali, ad esempio:

- la significativa **flessione del valore di mercato** dell'*asset* durante l'esercizio;
- il verificarsi di **condizioni negative** riflesse nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo nei quali l'entità opera;
- l'*obsolescenza* o il *deterioramento fisico* dell'attività;
- l'incremento di tassi di interesse di mercato o di altri tassi di rendimento degli investimenti tali da condizionare il tasso di sconto volto a scontare i flussi di cassa che l'attività genererà nel corso della sua vita utile;
- l'effettivo *gap* esistente tra il valore contabile netto e il *fair value* misurato delle attività dell'entità;
- il verificarsi di condizioni che hanno portato l'entità:
 - a sospendere l'uso dell'attività o dismetterla prima del periodo previsto;
 - alla redazione di piani di dismissioni o ristrutturazione;
 - a ridefinire la vita utile dell'attività;
 - a prevedere un significativo periodo di contrizione economica dell'attività⁸¹.

Indicatori quali quelli predetti, prescindendo dall'effettiva rilevazione della perdita, dovrebbero spingere la *management* dell'entità a rivedere e, se del caso, rettificare, la vita utile residua dell'*asset* piuttosto che il processo di ammortamento nel suo intero a cui lo stesso è sottoposto⁸².

Ciò detto, qualora si verificassero le condizioni di cui sopra, sarà necessario provvedere alla stima del valore recuperabile dell'attività, ossia il maggiore esistente tra *fair value* e

⁷⁹ Cfr. OIC 9, par. 28.

⁸⁰ Cfr. OIC 9, par. 16.

⁸¹ Cfr. OIC 9, par. 17.

⁸² Cfr. OIC 9, par. 18.

valore d'uso⁸³. Anche in ambito nazionale, quindi, assumono rilevanza piena le configurazioni di valore trattate nel contesto IASB, ossia:

- il valore d'uso, ovvero “*il valore attuale dei flussi di cassa attesi [...] da un'unità generatrice di flussi di cassa*”⁸⁴⁻⁸⁵; e
- il *fair value*, ovvero “*il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività [...] in una regolare operazione tra operatori di mercato alla data di valutazione*”⁸⁶⁻⁸⁷.

Anche in funzione di quanto disposto dai principi contabili nazionali, non sempre sussiste l'obbligo di determinare sia il *fair value* che il valore d'uso delle attività: difatti, se uno dei due valori risultasse superiore al suo valore di carico (aggregato) l'attività non è soggetta a svalutazione e, di conseguenza, non occorre la misura dell'altra configurazione di valore utile ai fini di cui si discute⁸⁸.

Con riferimento alle attività diverse dall'avviamento, l'eventuale svalutazione è ripristinabile laddove siano venuti meno i motivi che l'avevano giustificata, nei limiti del valore che l'attività avrebbe avuto ove la rettifica di valore non avesse mai avuto luogo; trattasi dunque del ripristino del costo storico⁸⁹.

Al fine di sintetizzare il *modus operandi* adottabile dagli addetti ai lavori, si riporta lo schema proposto all'interno del principio contabile di cui si discute finalizzato ad agevolare il percorso decisionale utile per rilevare le perdite durevoli di valore.

⁸³ Cfr. OIC 9, par. 19.

⁸⁴ Cfr. OIC 9, par. 6.

⁸⁵ Per la misurazione si rimanda a quanto esposto all'interno dell'OIC 9, parr. da 22 a 26.

⁸⁶ Cfr. OIC 9, par. 7.

⁸⁷ Per la misurazione si rimanda a quanto esposto all'interno dell'OIC 9, par. 21.

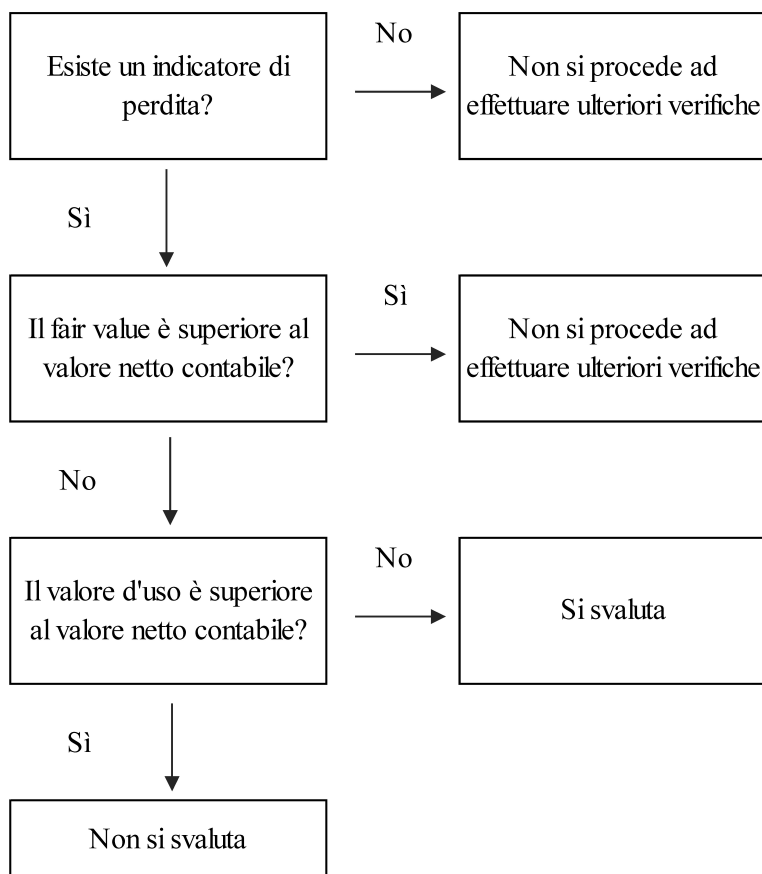
⁸⁸ Inoltre, qualora vi fosse “*motivo di ritenere che il fair value approssimi il valore d'uso non è necessario procedere alla stima di quest'ultimo.*” (OIC 9, par. 20).

⁸⁹ Cfr. OIC 9, par. 29.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Tavola 3.5 – L'albero delle decisioni per rilevare le perdite durevole di valore⁹⁰



Qualora si fosse verificata una perdita durevole di valore su un'unità generatrice di flussi di cassa a cui è stato allocato l'avviamento, occorrerà imputare la predetta riduzione:

- al valore dell'avviamento; e solo a seguire
- alle altre attività in via proporzionale sulla base del valore di carico di ciascuna delle attività che compongono l'unità⁹¹.

Ciò detto, anche nel contesto nazionale sono proibite eventuali ripristini di valore dell'avviamento; difatti le svalutazioni operate in seno all'avviamento restano tali prescindendo dal venire meno delle motivazioni che le hanno concepite⁹².

⁹⁰ La tavola proposta è parte integrante del principio contabile OIC 9 (Appendice A).

⁹¹ Cfr. OIC 9, par. 27.

⁹² Cfr. art. 2426 - Criteri di valutazione, comma 1, n. 3.

Con riferimento alle informazioni da riporre in Nota integrativa si specifica che, per le società che redigono il bilancio in forma ordinaria, è imposta la descrizione:

- dei criteri applicati per le valutazioni a questi fini⁹³;
- delle **variazioni di valore** subite indicando, peraltro, il costo, le precedenti rivalutazioni, gli ammortamenti e le svalutazioni⁹⁴;
- le ragioni per le quali i valori hanno subito una **contrazione** segnalando, peraltro, le differenze rispetto agli esercizi precedenti ed evidenziando l'incidenza sui risultati economici dell'esercizio⁹⁵.

Anche per quanto concerne il procedimento di stima adottato al fine di definire il valore recuperabile dell'*asset*, occorre esplicitare in Nota integrativa:

- la durata del periodo di **previsione analitica** sul quale poggiano i flussi di risultato previsti;
- il **tasso di crescita** utilizzato;
- il **tasso di sconto** applicato⁹⁶.

Quanto finora descritto risulta applicabile dalle entità ai fini della redazione del bilancio d'esercizio ordinario.

Per determinare l'ammontare (eventuale) di perdite durevoli delle organizzazioni che redigono il bilancio in forma abbreviata (ovvero micro-imprese), invece, sussiste la possibilità di costituire un approccio semplificato⁹⁷ che consiste nel:

- non tenere conto come indicatore di perdita di valore dell'incremento subito dai tassi di interesse di mercato o da altri tassi che possano condizionare il tasso di sconto;
- non provvedere alla stima del valore d'uso ovvero del *fair value*;
- poggiare la misura delle perdite durevoli sulla base della **capacità di ammortamento**.

Rimane comunque valido il divieto di ripristinare le perdite di valore subite dall'avviamento.

Anche qualora l'entità avesse adottato l'approccio semplificato, in sintesi, nella Nota integrativa occorre esporre le informazioni riguardo:

- alla durata del periodo di **previsione analitica** preso a riferimento per la stima dei flussi di cassa;
- alla verifica effettuata riguardo alla **recuperabilità dei cespiti** per singoli rami d'azienda⁹⁸⁻⁹⁹.

⁹³ Cfr. art. 2427 - Contenuto della nota integrativa, comma 1, n. 1.

⁹⁴ Cfr. art. 2427 - Contenuto della nota integrativa, comma 1, n. 2.

⁹⁵ Cfr. art. 2427 - Contenuto della nota integrativa, comma 1, n. 3-*bis*.

⁹⁶ Cfr. OIC 9, par. 37.

⁹⁷ L'approccio semplificato non è applicabile ai fini della redazione del bilancio consolidato.

⁹⁸ Cfr. OIC 9, par. 39.

⁹⁹ Per approfondimenti in merito alle informazioni da presentare in nota integrativa nel bilancio redatto in forma abbreviata (art. 2435-*bis* c.c.) si rimanda a quanto esposto all'interno dell'OIC 9, par. da 40 a 42.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

3.1.2. Valutazioni successive

3.1.2.1 IASB: cost model e revaluation model

Nel contesto internazionale, alla stregua di quanto disposto per le immobilizzazioni materiali¹⁰⁰, per gli esercizi che seguono l'iscrizione iniziale di un'attività immateriale lo IAS 38 prevede l'applicazione di due differenti modelli di valutazione successiva (c.d. *measurement after recognition*).

Gli stessi corrispondono al:

- *cost model* (trattasi del c.d. *benchmark treatment*): sulla base dello stesso l'attività rileva in bilancio al costo nettizzato degli ammortamenti e delle eventuali riduzioni di valore accumulate¹⁰¹⁻¹⁰²;
- *revaluation model* (trattasi del c.d. *allowed treatment*). Il modello della rivalutazione prevede che l'attività venga iscritta ad un *fair value* costantemente ridefinito (ergo rivalutato) alla data della rivalutazione nettizzato degli ammortamenti e delle riduzioni di valore accumulate¹⁰³. Ciò detto, qualora un'intangibile fosse contabilizzato assumendo il *revaluation model*, tutte le altre attività attinenti alla sua classe¹⁰⁴ dovranno essere contabilizzate nel medesimo modo salvo l'assenza di un mercato attivo nel quale quest'ultime possono essere oggetto di scambio¹⁰⁵.

La scelta di applicare l'uno o l'altro metodo è legata alle decisioni assunte dall'organo amministrativo.

Dunque, lo IASB non espone preferenze in termini di applicazione del primo piuttosto che del secondo metodo ma, al fine di applicare quest'ultimo, richiama il rispetto di talune condizioni. Difatti, nel caso di applicazione del *revaluation model*, lo IAS 38 esplicita quanto segue:

- la **rivalutazione dell'attività immateriale** deve essere svolta con sufficiente regolarità in funzione, ad esempio, delle oscillazioni subite dai valori correnti; laddove il bene intangibile fosse particolarmente soggetto a volatilità, il *fair value* andrà monitorato almeno una volta l'anno. Viceversa, nei casi in cui le oscillazioni si rivelassero modeste, le rivalutazioni potranno essere svolte con cadenza inferiore (3 o 5 anni)¹⁰⁶;
- la rivalutazione dell'attività immateriale è funzione dell'esistenza di un **mercato c.d. attivo** per il bene intangibile oggetto di stima;

¹⁰⁰ Cfr. IAS 16.

¹⁰¹ Cfr. IAS 38, par. 74.

¹⁰² Per la definizione di ammortamento contabile in funzione di quanto disposto dallo IAS 38 si veda quanto esposto all'interno del Capitolo 2.

¹⁰³ Cfr. IAS 38, par. 75.

¹⁰⁴ In base a quanto disposto dallo IAS 38, par. 73 "class of intangible assets is a grouping of assets of a similar nature and use in an entity's operations. The items within a class of intangible assets are revalued simultaneously to avoid selective revaluation of assets and the reporting of amounts in the financial statements representing a mixture of costs and values as at different dates."

¹⁰⁵ Cfr. IAS 38, par. 72.

¹⁰⁶ Cfr. IAS 38, par. 79.

- l'applicazione del modello di rivalutazione non consente in nessun caso:
 - di rivalutare attività immateriali non rilevate contabilmente come tali nel corso degli esercizi trascorsi; e
 - la rilevazione iniziale delle attività immateriali a importi differenti dal costo¹⁰⁷.

Stante quanto detto, il modello di rivalutazione non è di facile applicazione per un motivo relativamente semplice: per la maggior parte degli intangibili non esiste un mercato attivo e anche qualora esistesse, il numero di transazioni (ridotto) lo renderebbe senza ombra di dubbio non realistico.

Di ciò lo IASB ne è ben consapevole precisando tuttavia talune attività per le quali il *revaluation model* può essere più facilmente applicato (trattasi, ad esempio, di licenze per taxi, di pesca o quote di produzione)¹⁰⁸.

In caso di applicazione del *revaluation model* si tenga peraltro presente di quanto segue:

- laddove un'attività immateriale facente parte della classe di intangibili soggette a *revaluation model* non può essere più rideterminata a causa della mancanza di un mercato attivo, nell'esercizio di riferimento la stessa sarà iscritta al costo nettizzato degli ammortamenti successivi e delle eventuali perdite di valore accumulate¹⁰⁹;
- se il *fair value* di un'attività immateriale oggetto di rideterminazione non può essere misurato facendo riferimento ad un mercato attivo, il valore contabile della stessa dovrà corrispondere al valore rideterminato alla data dell'ultima rivalutazione nella quale era ancora presente il mercato attivo al netto dei successivi ammortamenti ed eventuali perdite di valore accumulate¹¹⁰;
- il fatto che un mercato attivo in cui può essere negoziata un'attività immateriale rivalutata non sia più disponibile, può corrispondere ad un *triggering event*¹¹¹;
- laddove il *fair value* dell'attività immateriale possa essere misurato in funzione di un mercato attivo ad una data successiva, il *revaluation model* dovrà essere applicato a partire da quella data¹¹².

Ciò detto, nel caso di applicazione del *revaluation model*, possono presentarsi due differenti esiti:

- il *fair value* misurato si rivela superiore al valore netto contabile del bene immateriale: in questo caso il delta (positivo) esistente è imputato in una **riserva a patrimonio netto**. Tuttavia, qualora il delta corrisponda ad un recupero di valore suc-

¹⁰⁷ Cfr. IAS 38, par. 76.

¹⁰⁸ In base a quanto disposto dallo IAS 38, par. 78 “*It is uncommon for an active market to exist for an intangible asset, although this may happen. For example, in some jurisdictions, an active market may exist for freely transferable taxi licences, fishing licences or production quotas. However, an active market cannot exist for brands, newspaper mastheads, music and film publishing rights, patents or trademarks, because each such asset is unique. Also, although intangible assets are bought and sold, contracts are negotiated between individual buyers and sellers, and transactions are relatively infrequent. For these reasons, the price paid for one asset may not provide sufficient evidence of the fair value of another. Moreover, prices are often not available to the public.*”.

¹⁰⁹ Cfr. IAS 38, par. 81.

¹¹⁰ Cfr. IAS 38, par. 82.

¹¹¹ Cfr. IAS 38, par. 83.

¹¹² Cfr. IAS 38, par. 84.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

cessivo ad una svalutazione verificatasi negli esercizi precedenti, il delta esistente tra *fair value* e valore contabile netto dell'intangibile rileva a Conto economico sino al limite della precedente perdita di valore¹¹³. La riserva nella quale rileva l'eccedenza è usualmente non distribuibile; a questo proposito difatti la stessa diverrà distribuibile o trasferibile ad utili portati a nuovo al momento in cui l'*asset* sarà ceduto o al termine del processo di ammortamento¹¹⁴;

- il *fair value* misurato si rivela inferiore al valore netto contabile del bene immateriale: in questo caso il delta (negativo) esistente rileva a Conto economico salvo i casi in cui l'intangibile sia stato oggetto di rivalutazione. In questo caso il delta è imputato a **riduzione della riserva di patrimonio netto** fino a quando quest'ultima non risulti pari a 0; in quest'ultimo caso, l'importo residuo (o intero se la riserva era già pari a 0 al momento in cui si è verificata la differenza tra *fair value* e valore netto contabile dell'*asset*) rileva a Conto economico¹¹⁵.

3.1.2.2. OIC: rivalutazioni successive

Rivalutazioni ai sensi dell'OIC 24

Ai sensi di quanto disposto dall'OIC 24, i beni intangibili possono essere oggetto di rivalutazione esclusivamente laddove la legge lo preveda o lo consenta; **non sono dunque ammesse rivalutazioni discrezionali o volontarie**¹¹⁶.

Con riferimento ai metodi valutativi applicabili, il principio in esame specifica che, laddove la norma di rivalutazione a cui si sta facendo riferimento non detti indicazioni specifiche, i metodi ed i limiti devono essere definiti nel rispetto del principio generale di rappresentazione veritiera e corretta del bilancio.

Stante quanto detto, la rivalutazione non modifica la stimata residua vita utile dell'*asset* la quale prescinde dal valore economico allo stesso attribuibile; l'ammortamento in questi casi continua ad essere determinato in coerenza con i criteri applicati negli esercizi che precedono la rivalutazione, senza dunque modificare la **vita utile residua**¹¹⁷. In ogni caso, dunque, prescindendo dalla modalità adottata di registrazione contabile della rivalutazione, nell'esercizio in cui è eseguita la rivalutazione l'ammortamento deve essere calcolato in funzione del costo storico. Ciò in quanto la rivalutazione rappresenta un'operazione successiva all'ammortamento; il maggior valore iscritto per effetto della rivalutazione è ammortizzabile a partire dall'esercizio successivo a quello in cui è stata effettuata la rivalutazione.

Si tenga peraltro presente che gli effetti contabili della rivalutazione hanno riflessi a patrimonio netto; difatti, l'effetto netto rileva tra le riserve di rivalutazione (AIII) salvo diversa disposizione di legge¹¹⁸.

¹¹³ Cfr. IAS 38, par. 85.

¹¹⁴ Cfr. IAS 38, par. 87.

¹¹⁵ Cfr. IAS 38, par. 86.

¹¹⁶ Cfr. OIC 24, par. 79.

¹¹⁷ Cfr. OIC 24, par. 82.

¹¹⁸ Cfr. OIC 24, par. 83.

Stante quanto premesso, la rivalutazione non può eccedere il limite dei **valori** effettivamente attribuibili ai beni, considerando la **consistenza**, la **capacità produttiva**, l'effettiva possibilità di **utilizzo economico dei beni**, nonché il loro **valore corrente** e le **quotazioni** rilevate in mercati regolamentati (italiani o esteri).

Ai fini dell'individuazione del valore che costituisce il limite massimo della rivalutazione, occorre fare riferimento al concetto di valore recuperabile definito come il maggiore tra:

- il valore ritraibile dall'uso del bene (c.d. **valore d'uso**);
- il valore ottenibile dalla vendita del bene (c.d. **valore di mercato**).

In altri termini, le configurazioni di valore "limite" richiamate rappresentano ulteriore conferma del fatto che le convenzioni contabili nazionali tendono sempre più ad allinearsi con quanto disposto dallo IASB.

Le configurazioni di valore utili corrispondono pertanto alle stesse brevemente accennate nel paragrafo dedito all'esecuzione dell'*impairment test* e nel seguito meglio esaminate.

Qualora il valore dell'*asset* rivalutato, ossia il nuovo valore contabile, ecceda negli esercizi successivi il suo valore recuperabile, il valore rivalutato deve essere svalutato con rilevazione della perdita durevole a Conto economico¹¹⁹.

Rivalutazioni ai sensi del D.L. n. 104/2020 e del Documento Interpretativo n. 7) e n. 10): gli effetti sui valori economici dei marchi

La rivalutazione disposta dal D.L. n. 104/2020 (c.d. Decreto Agosto) al fine di mitigare gli effetti economici provocati dal virus globale Covid-19, ha concesso alle entità di ricapitalizzarsi per mezzo dell'iscrizione dei valori correnti delle attività.

È stata inoltre concessa la possibilità di **rivalutare fiscalmente le attività** concedendo dunque di ammortizzare fiscalmente il maggior valore alle stesse attribuito, dietro il pagamento di un'imposta sostitutiva sul maggior valore (inizialmente dietro il versamento di un'imposta sostitutiva del 3% del maggior valore si poteva provvedere ad ammortizzare fiscalmente il medesimo per un numero di esercizi coerenti con la tipologia di attività)¹²⁰.

¹¹⁹ Ciò vale come regola generale, come previsto dall'OIC 16 "*Immobilizzazioni materiali*" e dall'OIC 24 "*Immobilizzazioni immateriali*" e secondo le modalità contenute nell'OIC 9 "*Svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali*".

¹²⁰ Ai fini della rivalutazione delle attività immateriali non sussiste in capo alle società alcun obbligo di presentare una perizia giurata da un soggetto indipendente volta a convalidare il valore del bene oggetto di rivalutazione. Tuttavia, considerata la finalità della norma straordinaria di rivalutazione (la ricapitalizzazione societaria) e la possibile rilevanza fiscale della stessa il supporto di una stima indipendente appare opportuno affinché gli amministratori possano consapevolmente assumere le proprie autonome determinazioni. Ciò detto, per quanto concerne le rivalutazioni che qui interessano e in funzione della tipologia di società che detiene il bene, rileva giuridicamente la decisione assunta dall'organo amministrativo nonché, ove necessario, di controllo, della stessa. A conseguenza di ciò, il ruolo del professionista incaricato di stimare il valore attribuibile all'intangibile è perimetrato alla mera misurazione di valore nel suo complesso e non anche alla decisione relativa al valore dell'intangibile da imputare a bilancio. In altri termini, qualora il *management* della società decida di rivolgersi ad un soggetto terzo al fine di definire il valore dell'intangibile oggetto di rivalutazione, l'organo amministrativo non risulta vincolato a quel valore ma può, viceversa, decidere di imputare a bilancio un valore differente. Ovvio è il fatto che il nuovo valore del bene iscritto nel

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Tuttavia, per effetto di quanto contenuto nella Legge di Bilancio 2022, le regole del gioco sulla deducibilità delle quote d'ammortamento, per quanto qui interessa, dei marchi d'impresa, hanno subito un cambiamento significativo.

In sintesi, ai fini delle imposte sui redditi e IRAP e già a decorrere dall'esercizio 2021, i soggetti che redigono il bilancio con periodo d'imposta coincidente con l'anno solare potevano dedurre il maggior valore imputato ai marchi in misura non superiore per ciascun esercizio a un cinquantesimo di detto importo.

La decisione di mantenere la deduzione del maggior valore del marchio imputato nel bilancio 2020 in 18 anni è "costata" al contribuente un importo pari ad un'imposta sostitutiva "integrativa" nella misura corrispondente a quella disposta dall'art. 176, comma 2-ter, del TUIR nettizzata dell'imposta sostitutiva del 3% già versata inizialmente in coerenza con quanto disposto dal D.L. n. 104/2020¹²¹.

In sintesi, i **piani di ammortamento fiscali connessi alle rivalutazioni dei marchi** sono "cascati" nella tagliola della Legge di Bilancio 2022 a meno che non si sia provveduto al versamento di un'imposta sostitutiva integrativa (al netto del 3% già versato) che subisce un andamento progressivo in ragione del maggiore valore attribuito all'*asset*. Il "cambio di rotta" ha provocato per talune entità diversi mutamenti riflessi sia in seno ai piani economici definiti al momento della rivalutazione che sui valori di capitale economico dell'entità che ha provveduto a rivalutare l'*asset*.

Stante quanto detto, è stata "concessa" in contropartita la possibilità di revocare, anche parzialmente, gli effetti fiscali della rivalutazione effettuata. La revoca costituisce titolo per il rimborso oppure per l'utilizzo in compensazione dell'importo dell'imposta sostitutiva versata, secondo modalità e termini stabiliti.

Ciò premesso, nel corso degli anni pregressi l'OIC ha provveduto a pubblicare due documenti atti a fornire agli operatori le indicazioni utili per:

- procedere alla **rivalutazione dei beni**, per quanto qui interessa intangibili, facendo riferimento sia alle modalità adottabili che agli *asset* soggetti a rivalutazione;

bilancio d'esercizio di riferimento non dovrebbe, almeno in teoria, discostarsi di molto rispetto al valore definito dal soggetto incaricato. Una scelta prudentiale sicuramente percorribile può consistere nell'imputare a bilancio un valore dell'intangibile inferiore rispetto a quanto definito dall'esperto indipendente.

Tuttavia, la finalità dell'incarico assunto dal valutatore può anche non limitarsi, esclusivamente, alla mera misurazione di valore di rivalutazione dell'intangibile. A questo proposito, infatti, visto e considerato i limiti massimi a cui è possibile rifarsi per rivalutare i beni, nulla vieta di coinvolgere un esperto al fine di:

- misurare il valore di mercato dell'intangibile, ossia predisporre la valutazione nell'ottica del generico partecipante al mercato;
- verificare la validità dell'effettivo valore d'uso attribuito all'intangibile da parte dell'organo aziendale di competenza, funzione della capacità d'impiego del bene detenuta dalla società;
- riconciliare valore d'uso e valore di mercato dell'intangibile.

¹²¹ Il versamento dell'imposta sostitutiva "integrativa" doveva essere effettuato in un massimo di due rate di pari importo di cui:

- la prima entro il termine previsto per il versamento a saldo delle imposte sui redditi relative al periodo d'imposta successivo a quello con riferimento al quale è eseguita la rivalutazione;
- la seconda entro il termine previsto per il versamento a saldo delle imposte sui redditi relative al periodo d'imposta successivo.

- **stornare contabilmente gli effetti della rivalutazione** a conseguenza dei “cambi di rotta” che si sono verificati.

Tenuto conto del fatto che i predetti documenti possono tornare utili per le rivalutazioni *ex lege* future pare opportuno sintetizzarne il contenuto.

Nel mese di marzo 2021 l'OIC ha pubblicato la versione definitiva del Documento Interpretativo n. 7 “*Legge 13 ottobre 2020, n. 126 – Aspetti contabili della rivalutazione dei beni d'impresa e delle partecipazioni*”, avente il fine di analizzare sul piano tecnico contabile la Rivalutazione 2020¹²².

In particolare, qualora il bene oggetto di rivalutazione sia un'attività (per quanto qui interessa intangibile) ammortizzabile, la rivalutazione può essere eseguita secondo diverse modalità:

- rivalutazione del **costo storico** (valore lordo) e del relativo fondo ammortamento;
- rivalutazione del costo storico (valore lordo);
- **riduzione** (anche integrale) **del fondo ammortamento**.

Il Documento interpretativo 7) evidenzia inoltre come, in ogni caso, l'applicazione di ognuno dei metodi di cui si è detto conduca all'iscrizione in bilancio dello stesso valore netto contabile, il quale deve poi essere ripartito lungo la vita utile del bene.

La vita utile non varia necessariamente *post* rivalutazione; resta quindi valida la necessità di aggiornare la stima della stessa nei casi in cui mutino le condizioni originarie di stima. Infatti, come predetto, la rivalutazione non modifica di per sé la stima della vita utile residua del bene.

Al fine di poter rivalutare un bene intangibile mai iscritto nello Stato patrimoniale, occorre, in via preliminare, che tale bene possa essere iscritto (*post* rivalutazione) nell'attivo dello Stato patrimoniale. In sostanza per poter essere iscritto nell'attivo dello Stato patrimoniale, ai sensi dei principi contabili nazionali, la società:

- acquisisce il potere di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dal bene;
- può limitare l'accesso da parte di terzi a tali benefici; e infine
- può stimarne il costo con sufficiente attendibilità.

Nel caso dei beni immateriali, inoltre occorre sia soddisfatta la definizione di bene immateriale. Possono pertanto essere iscritti nello Stato patrimoniale anche i beni immateriali generati internamente.

Tale posizione è stata confermata dall'OIC che nel citato Documento Interpretativo 7) ha confermato che possono essere oggetto di rivalutazione gli intangibili tutelati giuridicamente alla data di chiusura del bilancio in cui è effettuata la rivalutazione, prescindendo dal fatto che i costi agli stessi associati siano stati iscritti in Stato patrimoniale ovvero interamente spesi a Conto economico nel corso degli esercizi precedenti.

Tale scelta trova giustificazione nella necessità di non creare una disparità di trattamento tra soggetti che, a parità di condizioni economiche sottostanti, hanno scelto nel tempo differenti modalità di contabilizzazione.

¹²² La Rivalutazione 2020 poteva avere solo rilevanza civilistica o, a scelta del contribuente, anche fiscale. A questo proposito, nel caso di rivalutazione fiscale del bene, ossia ottenere il riconoscimento fiscale ai fini delle imposte sui redditi e IRAP dei maggior valori iscritti, occorreva come predetto versare un'imposta sostitutiva che ha subito variazioni nel corso del tempo.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Come predetto, a seguito dei “cambi di rotta”, è stata concessa la possibilità di revocare (anche parzialmente) gli effetti fiscali della rivalutazione. Ciò può essersi verificato soprattutto con particolare riferimento ai marchi d’impresa.

Alla facoltà di revocare gli effetti fiscali delle rivalutazioni è stata poi aggiunta la possibilità di eliminare anche dal bilancio gli effetti della rivalutazione effettuata, fornendo adeguata informativa nelle note al bilancio circa gli effetti prodotti dall’esercizio della revoca.

Questo in quanto le società che intendevano avvalersi della revoca fiscale dovevano provvedere ad iscrivere un fondo imposte differite pari alla differenza tra valore contabile e valore fiscale del marchio oggetto di rivalutazione, con contropartita il patrimonio netto e un credito tributario relativo al diritto di rimborso o compensazione della sostitutiva del 3% già versata.

La revoca fiscale, in questo caso dei marchi oggetto di rivalutazione, dunque, comportò il concepimento di un doppio binario generato dalla incongruenza tra ammortamenti contabili e fiscali¹²³.

Detto questo, dal punto di vista contabile, dietro revoca fiscale del marchio rivalutato è stata dunque concessa la **possibilità di stornare contabilmente**:

- il maggior valore attribuito al marchio oppure il valore del marchio rivalutato nel suo intero in caso fosse stato generato internamente;
- la **riserva di rivalutazione** imputata a patrimonio netto.

In senso analogo gli ammortamenti del bene che rilevavano nel bilancio d’esercizio 2021 erano funzione del valore privo degli effetti della rivalutazione. In altri termini, il “cambio di rotta” ha indotto un “ritorno alle origini” qualora il marchio fosse già iscritto in Stato patrimoniale e soggetto ad ammortamento oppure nessuna quota di ammortamento nel caso in cui detto intangibile fosse stato completamente ammortizzato o coincida con un bene generato internamente.

Sulla base di quanto definito dall’OIC all’interno del Documento Interpretativo n. 10¹²⁴, qualora la società entro la data di approvazione del bilancio, decideva di avvalersi della facoltà di **revoca dell’affrancamento fiscale** e anche della revoca civilistica, avrebbe dovuto:

- **eliminare dall’attivo dello Stato patrimoniale il maggior valore attribuito ai beni** a fronte della rivalutazione effettuata nell’esercizio precedente, in contropartita al patrimonio netto. Gli ammortamenti dell’esercizio, quindi, erano da definire sul valore del bene che non tiene conto del maggior valore;
- iscrivere un credito tributario a fronte del **diritto di rimborso o compensazione dell’imposta sostitutiva** già versata in contropartita al patrimonio netto.

In sostanza, tutte le operazioni riviste dalla Legge di Bilancio 2022 sul tema rivalutazione e riallineamento non producono dunque effetti sul Conto economico ma, esclusivamente, sul patrimonio netto.

¹²³ La mera revoca fiscale, avendo peraltro effetti diretti sul patrimonio netto, ha potuto tra le altre cose intervenire a sfavore dell’entità causando l’infrazione di *covenants* eventuali piuttosto che un maggior decremento dovuto al fatto che la riserva da rivalutazione era già stata utilizzata al fine di coprire le perdite generatesi nel 2020.

¹²⁴ Si rimanda a quanto esposto all’interno del comunicato stampa emesso dall’OIC in data 4 maggio 2022.

Mutando discorso, pare utile chiedersi se il percorso “travagliato” vissuto sul piano fiscale dalla normativa inerente la rivalutazione che qui interessa possa aver avuto effetti sui valori economici dei marchi d’impresa rivalutati civilisticamente e fiscalmente, nonché iscritti nel bilancio chiuso in data 31 dicembre 2020¹²⁵.

Per poter rispondere al dubbio, occorre chiedersi come e in che modo i mutamenti possano aver avuto riflessi sui valori d’uso ovvero sui valori di mercato dei marchi d’impresa; questo in quanto, il valore convenzionale che qui rileva è assunto sulla base di quanto disposto dall’OIC 9.

A questo proposito i criteri di rivalutazione hanno previsto la possibilità di iscrivere nel bilancio chiuso in data 31 dicembre 2020 il bene fino al suo “valore recuperabile”, così come definito ai fini contabili.

Tale “configurazione di valore” è l’unica rilevante ai fini della determinazione dell’entità della rivalutazione. L’OIC 9 come predetto identifica il valore recuperabile di un bene come il maggiore tra il suo valore nell’uso (c.d. valore d’uso) e il suo valore nella vendita, definito come *fair value*, al netto dei costi di vendita.

Se il valore recuperabile è identificabile sicuramente nel maggior valore, che deriva dalle migliori modalità di impiego (uso o vendita) appare forse opportuno per gli amministratori limitare, anche ai fini di prudenza, la rivalutazione al minor valore, cosicché:

- se il minor valore è quello di vendita i benefici economici specifici troveranno iscrizione solo al momento della loro realizzazione futura; mentre
- se il minor valore è quello nell’uso non verranno iscritti benefici economici ottenibili solo in ipotesi di vendita.

A questo proposito, in funzione di quanto contenuto all’interno del Documento interpretativo n. 7 dell’OIC, allo scopo di definire il valore limite raggiungibile dagli *asset* soggetti alla rivalutazione di cui si discute, si può utilizzare sia il criterio del valore d’uso, sia il criterio del valore di mercato. Questo in quanto il limite massimo della rivalutazione è fissato nei valori effettivamente attribuibili ai beni con riferimento alla loro consistenza, alla loro capacità produttiva, all’effettiva possibilità economica di utilizzazione nell’impresa, nonché ai valori correnti e alle quotazioni rilevate in mercati regolamentati italiani o esteri.

In buona sostanza, l’esito della rivalutazione, per quanto qui interessa dell’intangibile, non potrà comunque eccedere il valore d’uso ovvero il valore di mercato allo stesso attribuibile.

Premesso quanto detto, la Legge di Bilancio 2022 ha fatto sorgere alcuni dubbi legati agli ammortamenti fiscali cui sono sottoposti, per quanto qui interessa, i marchi oggetto di rivalutazione civilistico fiscale.

Difatti, a questo proposito, sulla base di quanto disposto dall’art. 191 della predetta legge, la deduzione ai fini delle imposte sui redditi e IRAP del maggior valore imputato alle attività immateriali le cui quote di ammortamento, sulla base di quanto disposto dall’art. 103 del TUIR, sono deducibili in misura non superiore ad un diciottesimo del

¹²⁵ Sul tema che qui interessa l’autore aveva già esposto il proprio punto di vista. Si veda: A. Amaduzzi, M. Volante “Rivalutazione dei marchi, revoca degli effetti fiscali”, in *La settimana fiscale*, n. 21/2022.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

costo (o del valore), è effettuata in ogni caso per ciascun periodo d'imposta in misura non superiore ad un cinquantesimo di detto importo.

A questo proposito, detto regime non muta qualora l'entità perda la disponibilità del bene rivalutato; in tali casi, infatti, il regime si trasferisce sull'eventuale minusvalenza realizzata dal cedente e/o sulla quota di costo riferibile al residuo valore ammortizzabile del maggior valore rivalutato sostenuta dall'acquirente.

In altri termini, sembrerebbe che l'ammortamento fiscale cui è soggetto il maggior valore di un marchio rivalutato in senso civilistico e fiscale, non sia più riconducibile a quanto disposto dall'art. 103 del TUIR nell'ottica del soggetto acquirente.

Ad avviso di chi scrive, i "cambi di rotta" disposti dal Legislatore inerenti all'imposizione fiscale a cui sono soggetti i maggiori valori rivalutati non dovrebbero comunque influenzare i valori economici dei marchi d'impresa iscritti nel bilancio 2020.

Chi scrive prova a giustificare la posizione assunta; riguardo, comunque, alla definizione di valore d'uso e di *fair value*, si rimanda a quanto contenuto all'interno dei paragrafi che seguono.

Con riferimento al valore nell'uso, quanto detto, trova ragione nel fatto che il valore d'uso, quale variante di valore recuperabile disposta dall'OIC 9, corrisponde alla configurazione volta ad esprimere il valore ritraibile dall'uso del bene. A questo proposito la mutazione eventuale dell'imposizione fiscale a cui è soggetto il maggior valore del marchio iscritto in bilancio, non ha alcuna incidenza sui risultati che l'impresa detentrica dell'*asset* si attende di perseguire dal suo utilizzo. Inoltre, in questo contesto, il beneficio connesso alla deduzione delle quote di ammortamento che si verifica in sede di acquisto dell'attività (*tax amortization benefit* o TAB – nel seguito esaminato in dettaglio) non assume rilevanza nel valore d'uso del marchio visto e considerato che la prospettiva coincide con quella dell'entità che detiene l'attività e dunque impossibilitata ad acquistarlo.

Tenuto conto del fatto che il TAB non assume rilevanza nel valore d'uso del marchio, i dubbi interpretativi potevano nascere solo ed esclusivamente con riferimento al **valore di mercato**.

Il *fair value* corrisponde al prezzo che sarebbe stato ricavato dalla vendita del marchio in una transazione verificatasi nella data di riferimento, in condizioni ordinate di mercato e fra partecipanti attivi all'interno dello stesso. Il fatto che gli esercizi nei quali è possibile ammortizzare fiscalmente il maggior valore attribuito all'intangibile siano traspolti da 18 a 50 non dovrebbe avere effetti sul TAB visto e considerato che il generico partecipante al mercato, nel momento in cui acquista un marchio d'impresa, potrà rifarsi, dal punto di vista generale, a quanto disposto dall'art. 103 del TUIR e dunque ammortizzare fiscalmente il costo d'acquisto in 18 anni.

Dunque, anche nel caso in cui l'entità mantenga l'ammortamento fiscale del maggior valore in 50 anni, la prospettiva assunta dal generico partecipante al mercato sulla quale si basa il prezzo di vendita dovrebbe a mio avviso rimanere ancorata alla deduzione del costo sostenuto per l'acquisto in 18 anni.

A questo proposito, la deduzione fiscale delle quote di ammortamento che non segue quanto disposto dall'art. 103 del TUIR ha valenza, esclusivamente, sui maggiori valori dei marchi d'impresa oggetto di rivalutazione civilistico fiscale. In altri termini, l'acquisto da parte di un generico partecipante al mercato di un marchio che non è stato oggetto di rivalutazione civilistico fiscale, comporta comunque la **deduzione delle quote di ammortamento** sulla base di quanto disciplinato dall'art. 103 del TUIR.

Sussiste dunque una disparità di trattamento difficile da gestire tra un soggetto che intende vendere un marchio rivalutato in senso civilistico e fiscale e un soggetto che intende vendere un marchio non rivalutato. Questo in quanto, a parità di condizioni, un generico partecipante al mercato vedendosi costretto a scegliere la strada a lui più conveniente dovrebbe preferire sempre e comunque l'acquisto di un marchio da un soggetto che non ha provveduto a rivalutarlo in senso civilistico e fiscale.

Ciò detto, tenuto conto del fatto che ogni marchio rivalutato anche fiscalmente, prevede quote di ammortamento diverse in funzione della data della vendita, non sussiste a mio avviso il presupposto utile per generalizzare la fattispecie rendendo peraltro "*firm specific*" una configurazione di valore come il *fair value* che, in realtà, dovrebbe essere totalmente slegata dall'ottica dell'entità che detiene l'*asset*.

Inoltre, si tenga presente che la cessione dell'attività in una data che precede l'esercizio in corso al 31 dicembre 2024, dovrebbe prevedere l'interruzione degli ammortamenti fiscali dei maggiori valori in linea con la rivalutazione civilistico fiscale dei marchi che qui interessa. In altri termini, se un'entità che ha rivalutato il marchio in senso civilistico fiscale decide di cederlo entro quella data, il *fair value* dell'*asset* dovrebbe, almeno in teoria, includere il TAB funzione dei 18 anni visto e considerato che la deduzione in 50 non è più esercitabile.

Detto questo, partendo sempre dal presupposto sul quale si fondano le rivalutazioni di cui si discute, ossia consentire alle società di **ripatrimonializzarsi**, il valore economico di un bene quale il marchio iscritto nel bilancio 2020, se fondato su ipotesi ragionevoli ed in linea con la prassi valutativa che accompagna le stime aventi il fine di comporre il bilancio d'esercizio, è difficile che subisca tracolli tali da portare ad una svalutazione.

A questo proposito, infatti, un'eventuale svalutazione del marchio nel bilancio chiuso in data 31 dicembre 2021 può far presumere che:

- il *fair value* o il valore d'uso del marchio oggetto di rivalutazione nonché iscritto nel bilancio chiuso in data 31 dicembre 2020 sia stato misurato sulla base di *input* eccessivamente "forti";
- nel corso del 2021 siano accaduti fatti tali da classificarli come *triggering events*.

3.1.3. Valore recuperabile: le configurazioni di valore

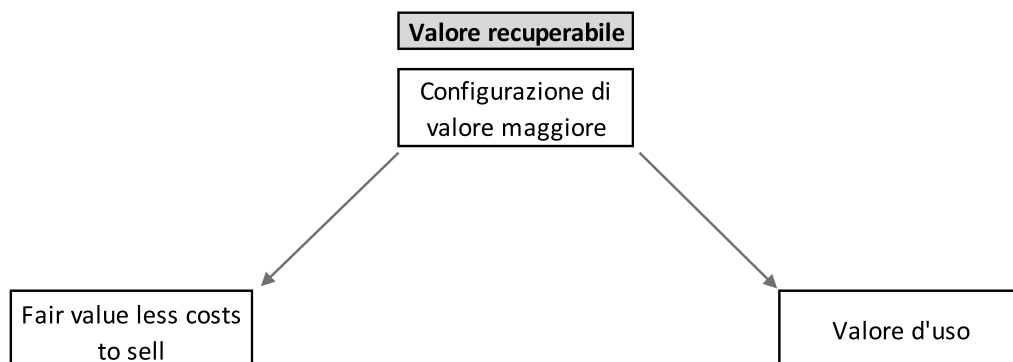
Come detto, allo scopo di verificare la sussistenza di eventuali perdite di valore si necessita di porre a confronto la misura attribuita al valore recuperabile, definito come il maggiore tra il *fair value less costs to sell* e il valore d'uso dell'attività soggetta ad *impairment* e il valore contabile (o di carico) della stessa.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Nell'ambito dei principi contabili nazionali OIC non esiste uno specifico principio in merito alle modalità di determinazione del *fair value*¹²⁶. A tal fine è quindi utile e necessario fare riferimento alle disposizioni contenute nei principi contabili internazionali IAS/IFRS.

Tavola 3.6 – Il **recoverable amount**



Il **valore recuperabile** è una grandezza definita in funzione di quanto deciso dall'organo di amministrazione. La scelta della configurazione che più attiene al *recoverable amount* è infatti assunta dall'organo di amministrazione sulla base di tutte le informazioni a disposizione.

Il fatto che lo *standard setter* specifici di considerare come valore recuperabile la configurazione più alta, è da interpretare nella presunzione che l'entità adotti un comportamento razionale e provveda a smobilizzare l'*asset* nel caso in cui consentisse di realizzare il miglior risultato.

In altri termini, se un'entità non estrapola benefici dall'utilizzo di un *asset* tali da equiparare quanto meno il prezzo che il generico partecipante al mercato sarebbe disposto a spendere per acquistarla, dovrebbe provvedere a cederla.

Il presupposto a monte della stima, quindi, converge con l'assumere come valore recuperabile il maggiore tra prezzo di cessione dedotti i costi di vendita e valore d'uso, presumendo che l'entità persegua la scelta economica più conveniente.

¹²⁶ Si tenga tuttavia presente che in base all'OIC 9 "Svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali", il *fair value* rappresenta "il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra operatori di mercato alla data di valutazione." (par. 7). Secondo il predetto principio contabile, la "migliore evidenza del *fair value* di un'attività è il prezzo pattuito in un accordo vincolante di vendita stabilito in una libera transazione o il prezzo di mercato in un mercato attivo." (par. 21). Se "non esiste un accordo vincolante di vendita né alcun mercato attivo per un'attività, il *fair value* è determinato in base alle migliori informazioni disponibili per riflettere l'ammontare che la società potrebbe ottenere, alla data di riferimento del bilancio, dalla vendita dell'attività in una libera transazione tra parti consapevoli e disponibili. Nel determinare tale ammontare, la società considera il risultato di recenti transazioni per attività similari effettuate all'interno dello stesso settore industriale." (par. 21).

Il valore obiettivo in taluni casi tiene anche conto delle potenzialità future, ossia quelle che l'entità che ha contabilizzato i valori che attengono intangibili specifici e *goodwill* ha tenuto in considerazione nel momento della negoziazione del prezzo sostenuto per l'acquisizione.

Le potenzialità di cui si discute sono funzione di **accadimenti futuri** e pertanto sono soggette a variazioni che muoveranno, in funzione della configurazione di valore scelta:

- a) dai cambiamenti delle condizioni interne ed esterne all'impresa;
- b) dall'accertamento che il prezzo sostenuto ai fini dell'acquisizione di un *business* si riferiva anche a potenzialità stimate in modo eccessivo;
- c) da errate contabilizzazioni avvenute in sede di *purchase price allocation*.

A questo proposito, le stime utili per i fini di cui si discute non dovranno fare giungere a:

- quanto la letteratura ha definito valore potenziale puro, legato quindi a previsioni eccessivamente rischiose ed altrettanto incerte con riferimento ai flussi di lungo termine;
- un valore che non tenga conto delle potenzialità quali le stime puramente patrimoniali.

Come esposto nel seguito, entrambe le configurazioni di valore di cui si discute devono rispondere a confini (nonché limiti) definiti nei principi contabili; questo però non fa di una piuttosto che dell'altra, una misura che non tenga conto delle potenzialità in essere ma si limita ad esporre la tipologia di potenzialità che occorrerà considerare.

A questo proposito, infatti, è possibile affermare che la potenzialità di cui si discute, purché controllabile e che rispetti i requisiti di cui sopra, si manifesta nell'applicazione di un criterio reddituale (e non solo) nella tenuta in considerazione:

- delle sinergie speciali discendenti dall'adoperato esclusivo dell'*asset* dal soggetto che lo controlla nella misura del valore d'uso; mentre, per quanto riguarda la stima del *fair value*, esclusivamente, delle sinergie universali attribuite al generico partecipante al mercato;
- del **tasso di crescita** normalmente non superiore alla crescita dell'economia nel suo complesso nella misura del valore d'uso; mentre senza attribuirgli limiti alcuni nella costituzione del *fair value* (ovviamente il fatto che non siano esplicitati limiti non concede la facoltà di assumere scelte prive di una base informativa valida);
- sia degli effetti derivanti dalle **ristrutturazioni** che degli investimenti di espansione ed efficientamento per la misura del *fair value*.

Stante quanto detto, nonostante la misura del valore d'uso assuma limiti e restringimenti particolari disposti dallo *standard setter*, non c'è ragione per definirla senza tenere conto in via razionale, prudente, affidabile e verificabile delle potenzialità in essere (tutte coerenti con la visione assunta dall'entità che controlla l'*asset*).

In sede di *impairment test* il valore di carico non sarà soggetto a svalutazione nei casi in cui lo stesso si riveli superiore:

- a) al *fair value* dell'attività (al netto dei costi di dismissione) ma inferiore al valore d'uso della stessa visto e considerato il possibile recupero di valore tramite l'uso

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

dell'attività. A questo proposito i costi legati alla dismissione dell'attività corrispondono indicativamente a:

- costi legali, imposte, tasse e costi per il trasferimento dell'*asset*;
- tutti i costi da sostenere per predisporre il bene per la vendita.

I **costi di dismissione**, diversi da quelli già rilevati come passività, vengono quindi dedotti nel determinare il *fair value*. Si tenga presente a questo proposito che i benefici dovuti ai dipendenti per la **cessazione del rapporto di lavoro** (così come definiti all'interno dello IAS 19 "Employee Benefits") e i costi associati alla riduzione o alla riorganizzazione dell'azienda successivi alla dismissione di un'attività non sono costi incrementali diretti per la dismissione della stessa. Talvolta, la dismissione di un'attività richiede che il compratore debba assumersi contestualmente all'attività anche una passività ed è disponibile solo un *fair value* al netto dei costi di dismissione complessivo per l'attività e per la passività. Per effettuare una comparazione che abbia senso tra valore contabile dell'unità generatrice di flussi e valore recuperabile, il valore contabile della passività è detratto sia nella determinazione del valore d'uso sia del valore contabile dell'unità generatrice di flussi finanziari;

- b) al valore d'uso dell'attività ma inferiore all'ipotetico *fair value* della stessa (al netto dei costi di dismissione) visto e considerato che il **valore di carico** può essere recuperato cedendo l'*asset* sul mercato.

Nel seguito si analizzano le configurazioni di valore a cui rifarsi per disporre le valutazioni successive atte a comporre il bilancio d'esercizio.

A questo proposito le stesse, nonostante assumano rilevanza nel bilancio IAS in sede di *impairment* e di applicazione del *revaluation model* (la configurazione di valore rilevante in questo caso corrisponde, esclusivamente, al *fair value*), sono da considerarsi utili anche al fine di definire gli *impairment* e le rivalutazioni (concesse *ex lege*) predisposte da parte dei soggetti OIC *adopter*.

Come precedentemente chiarito infatti, nel contesto OIC, la rivalutazione può avvenire fino al "valore recuperabile" del bene. Come precedentemente accennato l'OIC 9 identifica il valore recuperabile di un bene come il maggiore tra il suo valore nell'uso e il suo valore nella vendita, definito come *fair value*, al netto dei costi di vendita.

3.1.3.1. Definizione di *fair value* di un'attività – IFRS 13 "Fair Value Measurement"

Il fine dell'IFRS 13 "Fair Value Measurement" corrisponde *in primis* alla definizione di *fair value*.

A questo proposito alcuni principi contabili:

- impongono di rilevare e/o valutare un'attività o gli strumenti di patrimonio netto al *fair value*;
- consentono l'utilizzo del *fair value*;
- richiedono l'indicazione del *fair value* nelle note di bilancio.

L'IFRS 13 in un unico documento fornisce dunque le indicazioni utili per valutare il *fair value* di un'attività (per quanto qui interessa) laddove sia prevista da un altro principio contabile, stabilendo le informazioni utili da integrare nelle note di bilancio.

Dunque, il fine dell'IFRS 13 non è stabilire quando applicare il *fair value* ma bensì come determinarlo (sia con riferimento alle valutazioni che avvengono al *fair value – fair value measurement*, sia con riferimento alle valutazioni basate sul *fair value – measurement based on fair value*).

Ciò detto, le indicazioni fornite all'interno dell'IFRS 13 non sono da applicarsi alle seguenti fattispecie:

- operazioni con pagamento basato su azioni rientranti in quanto disposto dall'IFRS 2 “*Share – based Payment*”;
- operazioni di **leasing** disposte dall'IFRS 16 “*Leases*”;
- valutazioni che sono simili al *fair value* ma che di fatto non lo sono (esempio, le **rimanenze**).

Come predetto nel paragrafo dedito al *test d'impairment*, un'attività può essere valutata singolarmente o come gruppo di attività.

Dunque, quando si misura il *fair value* si deve avere ben presente la base di determinazione del valore (c.d. *unit of account*) la quale identifica l'oggetto di valutazione; quest'ultima corrisponde quindi al livello al quale un'attività deve essere rilevata contabilmente in funzione di quanto disposto dai principi contabili (si pensi, ad esempio, alla valutazione di un gruppo di attività (CGU) piuttosto che la stima di un *asset* singolo (c.d. *stand alone*)).

Secondo quanto disciplinato dall'IFRS 13 il *fair value* coincide con un *exit price* dell'attività sul mercato di riferimento alla data della stima “*observable or estimated using another valuation technique*”¹²⁷.

Al verificarsi di determinate condizioni è dunque consentita la possibilità di misurare il *fair value* di un *asset* anche mediante l'applicazione di **tecniche valutative coerenti** con l'approccio del reddito, di mercato e del costo.

In funzione di quanto disposto dall'IFRS 13 e per quanto qui interessa¹²⁸ il *fair value* corrisponde al prezzo che sarebbe stato ricavato dalla vendita di un'attività in una transazione verificatasi nella data di riferimento, in condizioni ordinate di mercato e fra partecipanti attivi all'interno dello stesso¹²⁹.

Gli elementi che caratterizzano la definizione disposta dallo IASB corrispondono ai seguenti:

- il *fair value* è **misurabile** quale *exit price* (ottica che predilige il soggetto venditore);
- il *fair value* risponde a una valutazione effettuata a **valori correnti di mercato** (*market based measurement*) e non a valori *entity specific*¹³⁰;
- il *fair value* è frutto di una **transazione regolare e non forzata**;
- il *fair value* è legato ad una **data di riferimento**.

¹²⁷ Cfr. IFRS 13, par. 24.

¹²⁸ Si farà riferimento, esclusivamente, al *fair value* di un'attività (non finanziaria) e non anche di una passività.

¹²⁹ Cfr. IFRS 13, par. 9.

¹³⁰ Cfr. IFRS 13, BC. 31.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Quindi, più che esprimere un valore, trattasi di un prezzo fattibile e verificabile in una transazione:

- ordinata (c.d. *orderly*);
- compiutasi nel mercato principale (c.d. *principal market*)¹³¹ o, in sua assenza, nel più vantaggioso (c.d. *most advantageous market*)¹³²;
- avvenuta tra indipendenti partecipanti al mercato;
- avente ad oggetto un *asset*, un insieme di beni o un complesso aziendale.

Nella formulazione del prezzo i **costi dell'operazione non andranno tenuti in considerazione** (trattasi di quei costi necessari per vendere un *asset* direttamente collegati all'operazione); gli stessi difatti rappresentano costi spesi a Conto economico e non capitalizzabili.

Viceversa, i costi di trasporto devono essere considerati laddove l'ubicazione corrisponda ad una caratteristica intrinseca dell'attività (ciò avviene per lo più per le merci e non per gli intangibili).

Una transazione ordinata corrisponde ad una trattativa che si sarebbe verificata senza l'interferenza di forzature di alcun tipo¹³³. Una transazione non è da considerarsi ordinata, ad esempio, nei casi in cui:

- non si fosse verificata un'esposizione sufficiente dell'*asset* sul mercato di riferimento;
- si fosse verificata un'esposizione sufficiente dell'*asset* sul mercato di riferimento, ma la trattativa si sarebbe svolta con un solo partecipante al mercato;
- l'entità ceda l'*asset* per motivi che attengono a situazioni di criticità¹³⁴;
- il prezzo dell'*asset* non corrisponda a quanto negoziato in transazioni recenti aventi ad oggetto attività simili.

Riguardo al mercato di riferimento ogni entità si differenzia l'una dall'altra, non solo per prodotto/servizio offerto, struttura e politiche d'investimento adottate, ma anche per il mercato al quale può avere accesso per negoziare acquisizioni e dismissioni anche, e non solo, di attività. Risulta tuttavia fondamentale l'accesso al mercato¹³⁵.

Gli elementi principali che emergono in relazione all'identificazione del mercato di riferimento per la valutazione del *fair value* sono i seguenti:

- **riferimento prioritario al mercato principale** (ove esistente);
- individuazione del mercato principale o più vantaggioso tenendo conto di dove abitualmente l'entità opera.

¹³¹ In base all'IFRS 13, per *principal market* è da intendersi "the market with the greatest volume and level of activity for the asset [...]" (IFRS 13, Appendix A).

¹³² In base all'IFRS 13, per *most advantageous market* è da intendersi "The market that maximizes the amount that would be received to sell the asset [...] after taking into account transaction costs and transport costs." (IFRS 13, Appendix A).

¹³³ In base all'IFRS 13 per transazione ordinata è da intendersi "A transaction that assumes exposure to the market for a period before the measurement date to allow for marketing activities that are usual and customary for transactions involving such assets or liabilities; it is not a forced transaction (eg a forced liquidation or distress sale)." (IFRS 13, Appendix A).

¹³⁴ Con situazioni di criticità si fa riferimento, ad esempio, alla concreta possibilità per l'entità venditrice di "cadere" in situazioni di bancarotta.

¹³⁵ Cfr. IFRS 13, par. 19.

Il mercato principale rappresenta il mercato con il maggior volume e livello di attività. In funzione delle informazioni raccolte (nonché disponibili) una volta che l'entità ha individuato il mercato principale, dovrà fare riferimento ai prezzi di quel mercato prescindendo dall'eventuale "convenienza" dei prezzi trattati in altri mercati; ovviamente nel rispetto della possibilità di accedere a quel mercato. Stante quanto detto qualora:

- non fosse possibile identificare il mercato principale occorrerà fare riferimento al **mercato più vantaggioso**, ossia quel mercato che massimizza l'ammontare che si percepirebbe per la vendita dell'*asset* al netto dei costi di transazione (che non rientrano nel *fair value*) e di trasporto: caso tipicamente riscontrabile qualora i volumi e il livello di attività risultino uguali su due o più mercati;
- non esistesse il mercato principale né tantomeno il mercato più vantaggioso occorrerà assumere le ipotesi utili in una transazione nell'ottica dell'operatore che detiene l'attività alla data della stima¹³⁶.

Nella prassi, è comunque presumibile che il mercato più vantaggioso corrisponda:

- al mercato nel quale l'entità negozia abitualmente;
- al mercato a cui l'entità può avere accesso.

In ultimo, i soggetti effettivi o potenziali che devono aver preso parte alla transazione devono essere:

- a) **indipendenti** l'uno dall'altro. Sul tema dell'indipendenza l'IFRS 13 non qualifica come operatori di mercato parti correlate¹³⁷;
- b) **informati** ossia dando per assodata la mancanza di asimmetrie informative tra compratore e venditore. Le informazioni da utilizzare possono essere pubbliche o frutto di *due diligence*¹³⁸;
- c) **disponibili**, non obbligati ed in grado di partecipare alla transazione¹³⁹.

L'IFRS 13 non richiede l'identificazione degli operatori di mercato, ma bensì di delinearne le caratteristiche principali. Difatti il *fair value* è un prezzo individuato non sulla base delle assunzioni disposte da un operatore ma bensì da tutti. In altri termini, il concetto di generico partecipante al mercato non riflette un soggetto che ha acquistato l'attività, ma bensì una categoria che potrebbe essere interessata a farlo (si pensi ad esempio al c.d. *strategic buyer* piuttosto che i fondi di *private equity*¹⁴⁰).

¹³⁶ Cfr. IFRS 13, par. 15 – 21.

¹³⁷ Cfr. IFRS 13, BC57.

¹³⁸ Cfr. IFRS 13, BC58 e BC59.

¹³⁹ In base all'IFRS 13 i partecipanti al mercato sono da intendersi quei "*Buyers and sellers in the principal (or most advantageous) market for the asset [...] that have all of the following characteristics:*

(a) *They are independent of each other, ie they are not related parties as defined in IAS 24, although the price in a related party transaction may be used as an input to a fair value measurement if the entity has evidence that the transaction was entered into at market terms.*

(b) *They are knowledgeable, having a reasonable understanding about the asset [...] and the transaction using all available information, including information that might be obtained through due diligence efforts that are usual and customary.*

(c) *They are able to enter into a transaction for the asset [...].*

(d) *They are willing to enter into a transaction for the asset or [...], ie they are motivated but not forced or otherwise compelled to do so.*" (IFRS 13, Appendix A).

¹⁴⁰ L'IFRS 13, IE 5 classifica gli operatori in due categorie, ossia:

- operatori strategici: trattasi in sintesi dei soggetti concorrenti;

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Nel caso non esista un mercato osservabile (caso tipico dei beni intangibili che di rado sono ceduti singolarmente) occorrerà formulare delle ipotesi per valutare il *fair value* di una transazione assunta nell'ottica del generico partecipante al mercato.

Ciò detto, tenuto conto del fatto che la misura di *fair value* è funzione dagli assunti che il generico partecipante al mercato formulerebbe al fine di prezzare l'attività, la configurazione di valore ricercata in questi contesti è espressione del massimo e miglior uso dell'attività (c.d. *highest and best use*), ossia assumendo come prospettiva nella stima di *fair value* che il prezzo al quale l'entità acquirente è disposta a comprare e l'entità venditrice a vendere siano fondati sulla migliore destinazione d'uso dell'attività¹⁴¹.

In funzione di quanto disposto dallo *standard setter* nel definire il massimo e miglior uso di un'attività occorrerà tenere conto di tre elementi principali, ossia la possibilità di utilizzare l'*asset*:

- fisicamente: l'uso fisico dell'attività tiene conto delle caratteristiche fisiche della stessa (dimensioni, ubicazione, ecc.);
- legalmente: l'utilizzo legale valuta restrizioni eventuali legate all'uso dell'*asset*;
- finanziariamente: ossia se l'utilizzo fisico o legale dell'*asset* genera redditi¹⁴²

La migliore destinazione d'uso rappresenta nella sostanza la modalità d'impiego dell'*asset* esercitato nella prospettiva del generico partecipante al mercato in grado di massimizzarne il valore. I presupposti per la valutazione dell'*asset* attraverso il massimo e miglior uso sono legati al fatto che lo stesso sia utilizzato:

- a) in combinazione con altre **attività e passività**¹⁴³;
- b) in combinazione con altre attività;
- c) singolarmente.

La prospettiva esposta nei *sub a)* e *b)* della configurazione del massimo e miglior uso si verifica nel momento in cui la valorizzazione dell'*asset* è alimentata dall'impiego dello stesso in combinazione con altre attività e passività (*sub a)*) ovvero esclusivamente con altre attività (*sub b)*). In tal caso, la misura di *fair value* corrisponderà al prezzo che l'entità otterrebbe alla data della valutazione se cedesse l'*asset* ad un'entità provvista di

- operatori finanziari: trattasi di coloro che operano nel *private equity* (fondi di investimento).

¹⁴¹ In base all'IFRS 13 con l'espressione *highest and best use* è da intendersi "The use of a non-financial asset by market participants that would maximize the value of the asset or the group of assets [...] within which the asset would be used." (IFRS 13, Appendix A).

¹⁴² In funzione di quanto disposto dall'IFRS 13 "The highest and best use of a non-financial asset takes into account the use of the asset that is physically possible, legally permissible and financially feasible, as follows:

(a) A use that is physically possible takes into account the physical characteristics of the asset that market participants would take into account when pricing the asset (eg the location or size of a property).

(b) A use that is legally permissible takes into account any legal restrictions on the use of the asset that market participants would take into account when pricing the asset (eg the zoning regulations applicable to a property).

(c) A use that is financially feasible takes into account whether a use of the asset that is physically possible and legally permissible generates adequate income or cash flows (taking into account the costs of converting the asset to that use) to produce an investment return that market participants would require from an investment in that asset put to that use." (IFRS 13, par. 28).

¹⁴³ Le passività correlate all'attività e alle attività complementari fanno riferimento alle passività che finanziano il capitale di funzionamento senza peraltro tenere conto di quelle passività utilizzate per finanziare attività diverse da quelle presenti nel gruppo di attività.

attività e passività o, esclusivamente, di altre attività (complementari) per mezzo delle quali sarà in grado di utilizzare l'*asset*¹⁴⁴.

A differenza, l'*highest and best use* di un'attività è funzione della prospettiva esposta nel *sub c*) se la valorizzazione dell'*asset* nella prospettiva del generico partecipante al mercato sarebbe conseguibile per mezzo dell'impiego dello stesso in una prospettiva *stand alone*, ossia sfruttando la sua capacità d'impiego in modo autonomo. In tal caso, la misura di *fair value* corrisponderà al prezzo che l'entità otterrebbe alla data della valutazione se il generico partecipante al mercato ipotizzasse l'impiego dell'*asset* in modo autonomo. In altri termini, il rispetto del requisito di cui si è detto prescinde dalla volontà d'uso dell'azienda che rileva il *fair value* dell'intangibile ma è frutto di come il generico partecipante al mercato la utilizzerebbe.

Il *fair value*, quindi, essendo conseguenza delle *assumptions* formulate nell'ottica del generico partecipante al mercato e prescindendo al contempo dalle condizioni economiche dell'entità che detiene l'*asset*, è di necessità una misura *marked based*.

In funzione di quanto detto, una configurazione di valore in linea con quanto sopra non può che corrispondere ad un prezzo d'uscita dell'*asset* riferito alla data in cui si necessita la stima che, in ipotesi di assenza di transazioni, fa riferimento ad un'intesa ipotetica verificatasi nel mercato principale (o più vantaggioso in sua assenza) per la specifica attività e riflesso delle *assumptions* assunte dai generici partecipanti al mercato. Difatti, anche qualora mutasse la prospettiva adottata la configurazione a cui si giunge è sempre la stessa: un *exit price*.

A conseguenza di ciò, il *fair value* corrisponde ad un prezzo realizzabile in astratto che può differire dal prezzo negoziato in funzione delle diverse caratteristiche delle parti (trattasi, ad esempio, di potere contrattuale e conoscenza dell'*asset* oggetto di negoziazione) e trattato, ai fini del *test* di *impairment*, al netto dei costi di vendita.

Il fatto che lo IASB abbia fatto confluire la definizione di *fair value* in prezzo d'uscita dell'*asset*, piuttosto che corrisposto per rilevarla (*entry price*) è conseguente alle circostanze che un'entità ha vissuto nel momento dell'acquisizione (o dismissione) di un'attività. Difatti *exit price* ed *entry price* possono discostarsi ad esempio qualora:

- la **transazione è effettuata tra parti correlate**. In questo caso di solito il prezzo concordato tra parti correlate per il trasferimento di un'attività non rappresenta il *fair value* vista la richiesta di indipendenza delle parti;
- l'acquisto dell'attività e dunque il sostenimento di un *entry price*, avviene a condizioni di mercato non ordinate (ad esempio in caso di liquidazione);
- l'acquisto fa riferimento a *unit of account* diverse da quanto oggetto di stima (si pensi a questo proposito alle transazioni di gruppi di attività);
- in ragione del fatto che un istituto possa essere disposto a cedere un'attività ad un prezzo differente da quello che sarebbe disposto a corrispondere per rilevarla.

¹⁴⁴ Per la visione degli esempi tipici riferiti alla valutazione del *fair value* di un'attività non finanziaria utilizzata in combinazione con altre attività (o con altre attività e passività) si rimanda a quanto esposto all'interno dell'IFRS 13, Appendix B, par. B3.

3. Valutazione

3.1. Valutazioni e financial accounting

Ciò detto, capita alle volte che *entry* ed *exit price* tendano ad avvicinarsi in funzione della coincidenza tra il mercato nel quale l'attività è comprata e quello nel quale è ceduta.

Stante quanto detto, il fatto che i benefici economici che rilevano nelle misurazioni di valore coincidano con quelle assunte dal generico partecipante al mercato ha causato non pochi disguidi. Per coglierli si pensi all'acquisizione di un *asset* strategico e all'obbligo implicito dell'acquirente di rilevarne il *fair value* a bilancio. Qualora l'*asset* venisse acquisito per mezzo:

- di una *business combination*, il prezzo che si riconoscerebbe all'*asset* in funzione di quanto disposto dall'IFRS 3 dovrà in via obbligatoria esprimere il *fair value* dell'*asset* costituito tenendo conto, esclusivamente, dei benefici riscontrabili dai generici partecipanti al mercato;
- di un'**acquisizione separata da altre attività**, il prezzo potrebbe includere anche parte dei benefici specifici raggiungibili dal soggetto che lo rileva e non da quanto perseguibile dal generico partecipante al mercato.

Come già detto inoltre, il *fair value* non rappresenta un valore reale ma, più semplicemente, un prezzo d'uscita; mutuando punto di vista le attività valutate al *fair value* prive di mercati attivi sono rappresentate da misure convenzionali che possono non assumere rilevanza economica per gli utilizzatori del bilancio.

3.1.3.2. Definizione di valore d'uso di un'attività – IAS 36 "Impairment of Assets"

Il valore d'uso corrisponde ad il valore di funzionamento mutabile in funzione delle condizioni economiche del soggetto che detiene il controllo dell'*asset*. Il valore d'uso, infatti, è una configurazione di valore volta a catturare, esclusivamente, i benefici attesi dall'istituto che controlla l'attività a differenza del *fair value* che rende implicito nel flusso la sinergia raggiungibile nella prospettiva adottata dal generico partecipante al mercato. Ovviamente con "uso" è da intendersi anche il "non uso" dell'attività; dunque, i benefici economici che il soggetto che detiene l'attività potrà perseguire scegliendo il **non utilizzo dell'attività**.

Le valutazioni che mirano alla stima del valore d'uso di un *asset* rappresentano quelle che la prassi definisce *entity specific* in ragione del fatto che non sono volte a determinare un prezzo (come per le stime *marked based* mirate alla definizione del *fair value*) ma bensì il valore per l'investitore strategico. In questo senso, rappresenta una configurazione di valore e non di prezzo.

Come meglio esaminato nel seguito il valore d'uso rappresenta una configurazione stimabile attualizzando i **flussi di cassa** (o di reddito) potenzialmente conseguibili dall'entità che controlla l'*asset* e senza considerare le prospettive assunte dal generico partecipante al mercato. Non andranno dunque considerate possibili ristrutturazioni future dell'attività ma bensì tenere conto delle condizioni di utilizzo adottate alla data della stima.