

OIC – ORGANISMO ITALIANO DI CONTABILITÀ

GUIDE OPERATIVE

Guida operativa

Aspetti applicativi dei principi IAS/IFRS



Guida 3

BOZZA PER COMMENTI

APPROVATA DAL COMITATO ESECUTIVO

IL 28 NOVEMBRE 2007

Si prega di inviare eventuali osservazioni non oltre il 28 gennaio 2008

Fondazione OIC

Via Poli, 29 – 00187 Roma

Fax.: 06.69.76.68.30

e-mail: oic@fondazioneoic.it

INDICE

CAPITOLO 1 – IFRS 2 PAGAMENTI BASATI SU AZIONI	1
AMBITO DI APPLICAZIONE	1
DEFINIZIONI	2
RILEVAZIONE	4
VALUTAZIONE.....	5
ALTRI ASPETTI	7
CAPITOLO 2 - IFRS 3 AGGREGAZIONI AZIENDALI.....	10
PREMESSA	10
AMBITO DI APPLICAZIONE	10
CASI DI ESCLUSIONE.....	11
IDENTIFICAZIONE DELL' ACQUIRENTE.....	11
METODO DI CONTABILIZZAZIONE: PURCHASE METHOD.....	13
DATA DI ACQUISIZIONE	14
DETERMINAZIONE DEL COSTO D' ACQUISIZIONE	14
RETTIFICHE DEL COSTO DI UN' AGGREGAZIONE AZIENDALE SUBORDINATE AD EVENTI FUTURI	19
ALLOCAZIONE DEL COSTO DELL' AGGREGAZIONE	19
PASSIVITÀ E PASSIVITÀ POTENZIALI	20
ATTIVITÀ IMMATERIALI	21
<i>Identificazione.....</i>	<i>21</i>
<i>Determinazione del valore iniziale (fair value).....</i>	<i>23</i>
<i>Valutazioni successive alla rilevazione iniziale.....</i>	<i>24</i>
A. Determinazione della vita utile.....	24
B. Attività immateriale con vita utile finita: ammortamento e impairment test	25
C. Attività immateriale con una vita indefinita	26
AVVIAMENTO.....	27
<i>Attribuzione dell' avviamento alle Cash Generating Units</i>	<i>28</i>
IL BADWILL.....	29
CONTABILIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ, PASSIVITÀ E PASSIVITÀ POTENZIALI	29
1. <i>Contabilizzazione iniziale determinata provvisoriamente</i>	<i>29</i>
2. <i>Rettifiche successive al completamento della contabilizzazione iniziale</i>	<i>30</i>
3. <i>Correzioni di errori relativi alla contabilizzazione iniziale.....</i>	<i>30</i>
4. <i>Rilevazione delle attività fiscali differite successiva al completamento della contabilizzazione iniziale</i>	<i>31</i>
LE ACQUISIZIONI INVERSE	31
LE OPERAZIONI DI FUSIONE	32
<i>La retroattività, contabile e fiscale.....</i>	<i>34</i>
<i>L'allocazione del costo dell' acquisizione.....</i>	<i>36</i>
<i>Le acquisizioni inverse.....</i>	<i>36</i>
LE OPERAZIONI DI SCISSIONE.....	36
ACQUISIZIONI REALIZZATE IN PIÙ FASI.....	37
ACQUISIZIONI SUCCESSIVE AL RAGGIUNGIMENTO DEL CONTROLLO (MINORITIES)	38
CASI OPERATIVI.....	40
<i>Definizione di Business Combination</i>	<i>40</i>
<i>La transitorietà del controllo.....</i>	<i>40</i>
<i>Data di acquisizione, di accordo, di scambio</i>	<i>41</i>
<i>Determinazione del costo d' acquisizione</i>	<i>43</i>
Componenti di costo che rientrano nella determinazione del costo di acquisizione della Business Combination	43
Componenti di costo che non rientrano nella determinazione del costo di acquisizione della Business Combination	45
Aggiustamenti di prezzo/eventi futuri.....	45
<i>Determinazione del fair value delle attività e passività risultanti dalla situazione contabile dell' impresa o attività aziendale al momento dell' acquisto convertite agli IFRS</i>	<i>48</i>
<i>La determinazione del fair value delle attività immateriali.....</i>	<i>51</i>
<i>Doppio Binario</i>	<i>52</i>
<i>Problematiche contabili in sede di allocazione del costo di acquisizione</i>	<i>53</i>
<i>Acquisizioni realizzate in più fasi</i>	<i>55</i>
<i>Acquisizioni di quote di minoranza.....</i>	<i>60</i>
Teoria della Parent Company.....	60
Teoria dell' Economic Entity	60
<i>Opzioni emesse/sottoscritte contestualmente ovvero successivamente all' acquisizione della quota di controllo</i>	<i>61</i>

Opzioni emesse contestualmente	61
Opzioni emesse successivamente.....	61
<i>Passività e Passività potenziali</i>	62
Iscrizione di una passività per ristrutturazione.....	62
Iscrizione di una passività potenziale.....	63
CAPITOLO 3 – IFRS 5 ATTIVITÀ NON CORRENTI POSSEDUTE PER LA VENDITA E ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE	64
AMBITO DI APPLICAZIONE	64
CLASSIFICAZIONE.....	65
VALUTAZIONE.....	66
PRESENTAZIONE DI ATTIVITÀ NON CORRENTI POSSEDUTE PER LA VENDITA	67
PRESENTAZIONE DI ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE	67
CAPITOLO 4 - IAS 2 RIMANENZE.....	70
AMBITO DI APPLICAZIONE	70
CRITERI DI VALUTAZIONE	71
ISCRIZIONE NELLO STATO PATRIMONIALE	74
CAPITOLO 5 - IAS 8 PRINCIPI CONTABILI, CAMBIAMENTI NELLE STIME CONTABILI ED ERRORI	75
SELEZIONE E APPLICAZIONE DEI PRINCIPI CONTABILI.....	75
CAMBIAMENTI DI PRINCIPI CONTABILI.....	76
CAMBIAMENTI DI STIME CONTABILI	76
ERRORI.....	77
CASI OPERATIVI.....	78
<i>Selezione dei principi contabili in assenza di riferimenti</i>	78
CAPITOLO 6 - IAS 10 FATTI INTERVENUTI DOPO LA DATA DI RIFERIMENTO DEL BILANCIO	80
AMBITO DI APPLICAZIONE	80
FATTI SUCCESSIVI CHE COMPORTANO UNA RETTIFICA.....	81
FATTI SUCCESSIVI CHE NON COMPORTANO RETTIFICA.....	82
DIVIDENDI.....	83
CONTINUITÀ AZIENDALE.....	83
CASI OPERATIVI.....	83
<i>Ristrutturazione dell'impresa e riconoscimento di maggiori incentivi all'esodo</i>	83
<i>Variatione di aliquote fiscali successivamente alla data di riferimento del bilancio</i>	84
<i>Ristrutturazioni dopo la data di bilancio</i>	85
CAPITOLO 7 - IAS 11 LAVORI SU ORDINAZIONE.....	86
AMBITO DI APPLICAZIONE	86
COMBINAZIONE E SUDDIVISIONE DI COMMESSE.....	87
RICAVI E COSTI DI COMMESSA	88
RILEVAZIONE DEI RICAVI E COSTI DI COMMESSA	89
ISCRIZIONE IN BILANCIO E INFORMAZIONI INTEGRATIVE	90
ESEMPIO SULL' APPLICAZIONE DELLO IAS 11 PER LA DETERMINAZIONE DEI RICAVI MATURATI E DEI COSTI DI COMMESSA SOSTENUTI E LA LORO ISCRIZIONE IN BILANCIO	91
CASI OPERATIVI	94
<i>Lavori su ordinazione di durata inferiore all'anno</i>	94
<i>Prestazioni di servizi</i>	94
<i>Costruzioni di immobili residenziali</i>	95
<i>Determinazione dello stato di avanzamento di una commessa in base al metodo delle cd. "milestones"</i>	96
CAPITOLO 8 - IAS 12 IMPOSTE SUL REDDITO	98
DEFINIZIONI	98
DIFFERENZE TEMPORANEE	99
MODIFICA DEL VALORE DELLE IMPOSTE DIFFERITE	100
IMPOSTE DIFFERITE PASSIVE.....	100
IMPOSTE DIFFERITE ATTIVE	102
ATTUALIZZAZIONE.....	102
UTILI INDIVISI DELLE CONTROLLATE.....	102
COMPENSAZIONE DELLE IMPOSTE DIFFERITE.....	103
CASI OPERATIVI.....	103
<i>Compensazione di imposte e consolidato fiscale</i>	103

<i>Definizione di probabilità ai fini della rilevazione delle imposte differite attive</i>	103
<i>Imposte su utili di controllate</i>	104
CAPITOLO 9 - IAS 16 IMMOBILI, IMPIANTI E MACCHINARI	105
AMBITO DI APPLICAZIONE	105
VALUTAZIONE.....	105
PRINCIPALI REGOLE.....	107
RILEVAZIONE	108
TERRENI E FABBRICATI.....	109
CRITERI DI AMMORTAMENTO	109
CASI OPERATIVI.....	109
<i>Costo di iscrizione delle immobilizzazioni: possibilità di capitalizzare l'Iva indetraibile</i>	109
<i>Contabilizzazione dei ricavi derivanti dalla vendita di beni nel periodo precedente l'entrata in funzione di un impianto</i>	111
<i>Contabilizzazione di un'attività immateriale che rappresenta una componente di un'attività materiale</i>	111
CAPITOLO 10 - IAS 17 LEASING	112
AMBITO DI APPLICAZIONE	112
DEFINIZIONI	113
LEASING FINANZIARIO E LEASING OPERATIVO.....	114
IL LEASING NEL BILANCIO DEI LOCATARI (UTILIZZATORI)	116
LE OPERAZIONI DI LEASING NEL BILANCIO DEI LOCATORI (CONCEDENTI).....	117
<i>Leasing finanziario</i>	117
<i>Leasing operativo</i>	118
OPERAZIONI DI VENDITA E RETROLOCAZIONE	118
CASI OPERATIVI.....	119
<i>Leasing di beni utilizzati per periodi inferiori alla vita utile degli stessi</i>	119
CAPITOLO 11 - IAS 18 RICAVI	120
FINALITÀ.....	120
AMBITO DI APPLICAZIONE	120
DETERMINAZIONE DEI RICAVI	121
IDENTIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE	122
VENDITA DI MERCI	122
PRESTAZIONI DI SERVIZI.....	124
INTERESSI, ROYALTIES E DIVIDENDI	126
IAS 18: ALCUNI ESEMPI CONTENUTI NELL'APPENDICE.....	127
CASI OPERATIVI.....	128
<i>Cessioni di beni</i>	128
<i>Prestazioni di servizi</i>	131
<i>Vendita con clausola di consegna differita (con consegna ad avviso di merce pronta)</i>	132
<i>Vendite tramite intermediari</i>	133
<i>Vendite di prodotti e servizi correlati</i>	133
CAPITOLO 12 - IAS 19 BENEFICI PER I DIPENDENTI	134
AMBITO DI APPLICAZIONE E DEFINIZIONI.....	134
RILEVAZIONE E VALUTAZIONE DEI BENEFICI A BREVE TERMINE.....	136
PIANI A CONTRIBUZIONE DEFINITA	137
PIANI A BENEFICI DEFINITI.....	138
<i>Piani a benefici definiti: utili e perdite attuariali</i>	141
<i>Piani a benefici definiti: altri aspetti</i>	142
ALTRI BENEFICI A LUNGO TERMINE	143
BENEFICI PER LA CESSAZIONE DEL RAPPORTO DI LAVORO.....	144
IAS 19: PIANI A BENEFICI DEFINITI - ESEMPIO DI APPLICAZIONE DEL METODO DEL "CORRIDOIO" E CALCOLO DEGLI AMMONTARI DA ISCRIVERE IN BILANCIO (BASATO SULLE INDICAZIONI FORNITE DALL'ESEMPIO ESPOSTO NELL'APPENDICE A DELLO IAS 19)	145
CASI OPERATIVI.....	148
<i>Rilevazione di bonus offerti ai dipendenti di un'impresa a condizione che rimangano in servizio per un certo periodo di tempo</i>	148
CAPITOLO 13 - IAS 20 CONTABILIZZAZIONE DEI CONTRIBUTI PUBBLICI E INFORMATIVA SULL'ASSISTENZA PUBBLICA	150
DEFINIZIONI	150

CONTABILIZZAZIONE ED ESPOSIZIONE IN BILANCIO.....	151
ASSISTENZA PUBBLICA.....	152
CAPITOLO 14 - IAS 21 EFFETTI DELLE VARIAZIONE DEI CAMBI DELLE VALUTE ESTERE.....	153
DEFINIZIONI E PRINCIPALI NOVITÀ INTRODOTTE DAL PRINCIPIO.....	153
PRESENTAZIONE DELLE OPERAZIONI IN VALUTA ESTERA NELLA VALUTA FUNZIONALE.....	154
UTILIZZO DELLA MONETA DI PRESENTAZIONE DIVERSA DALLA VALUTA FUNZIONALE.....	155
CAPITOLO 15 - IAS 23 ONERI FINANZIARI.....	157
AMBITO DI APPLICAZIONE.....	157
RILEVAZIONE.....	157
ECCEDENZA DEL VALORE CONTABILE RISPETTO AL VALORE RECUPERABILE.....	158
FASI DELLA CAPITALIZZAZIONE (IAS 23.20).....	158
CASI OPERATIVI.....	159
<i>Capitalizzazione di oneri finanziari relativi a una commessa in attesa di autorizzazione (IAS 23.20, 22, 24).</i>	<i>159</i>
<i>Capitalizzazione oneri finanziari su un bene che eccede il suo valore recuperabile.....</i>	<i>159</i>
CAPITOLO 16 - IAS 27 BILANCIO CONSOLIDATO E SEPARATO.....	161
AMBITO DI APPLICAZIONE.....	161
DEFINIZIONI.....	161
LA DEFINIZIONE DI CONTROLLO.....	161
IL BILANCIO CONSOLIDATO.....	164
PROCEDURE DI CONSOLIDAMENTO.....	165
IL BILANCIO SEPARATO.....	167
<i>Costo della partecipazione di controllo e di collegamento nel bilancio separato.....</i>	<i>167</i>
CASI OPERATIVI.....	168
<i>Opzioni “out of the money”.....</i>	<i>168</i>
<i>Possibilità di esercizio o di conversione.....</i>	<i>168</i>
CAPITOLO 17 - IAS 28 PARTECIPAZIONI IN SOCIETÀ COLLEGATE.....	169
AMBITO DI APPLICAZIONE.....	169
DEFINIZIONI.....	169
L’INFLUENZA NOTEVOLE.....	169
IL METODO DEL PATRIMONIO NETTO.....	170
IL BILANCIO SEPARATO.....	173
CASI OPERATIVI.....	173
<i>Impairment di partecipazioni in società collegate e successivo ripristino di valore.....</i>	<i>173</i>
CAPITOLO 18 - IAS 31 PARTECIPAZIONI IN JOINT VENTURE.....	175
AMBITO DI APPLICAZIONE.....	175
DEFINIZIONI.....	175
TIPOLOGIE DI JOINT VENTURE.....	175
ACCORDO CONTRATTUALE.....	176
RILEVAZIONE CONTABILE DELLE PARTECIPAZIONI IN IMPRESE A CONTROLLO CONGIUNTO.....	177
IL BILANCIO SEPARATO.....	178
CASI OPERATIVI.....	178
<i>Rilevazione delle perdite da parte di un partecipante in imprese a controllo congiunto.....</i>	<i>178</i>
<i>Conferimento di beni ad una joint venture.....</i>	<i>179</i>
CAPITOLO 19 - IAS 36 RIDUZIONE DI VALORE DELLE ATTIVITÀ.....	181
AMBITO DI APPLICAZIONE.....	181
IMPAIRMENT TEST.....	181
<i>I. Indicatori di perdita.....</i>	<i>181</i>
<i>II. Valore recuperabile.....</i>	<i>182</i>
<i>III. Svalutazioni e ripristini.....</i>	<i>185</i>
CASI OPERATIVI.....	187
<i>Impairment di asset in valuta estera.....</i>	<i>187</i>
CAPITOLO 20 - IAS 37 ACCANTONAMENTI, PASSIVITÀ ED ATTIVITÀ POTENZIALI.....	188
AMBITO DI APPLICAZIONE.....	188
DEFINIZIONI.....	188
RILEVAZIONE DEGLI ACCANTONAMENTI.....	189
ATTIVITÀ E PASSIVITÀ POTENZIALI.....	193
PERDITE OPERATIVE FUTURE.....	195

CONTRATTI ONEROSI.....	195
RISTRUTTURAZIONI AZIENDALI.....	195
CASI OPERATIVI.....	197
<i>La manutenzione di un bene posseduto tramite un contratto di leasing operativo.....</i>	<i>197</i>
<i>Accantonamenti per clausole contrattuali che assicurano il cd. “paracadute d’oro”.....</i>	<i>198</i>
<i>Stanziamiento oneri di ristrutturazione.....</i>	<i>199</i>
<i>Garanzie coperte da assicurazioni.....</i>	<i>200</i>
CAPITOLO 21 - IAS 38 ATTIVITÀ IMMATERIALI	202
AMBITO DI APPLICAZIONE	202
DEFINIZIONI E CONCETTI.....	203
VITA UTILE.....	204
VALUTAZIONE.....	205
SOFTWARE	206
PROTOTIPI	206
LEASING FINANZIARIO DI BENI IMMATERIALI	207
ATTIVITÀ ACQUISITE SEPARATAMENTE.....	207
ATTIVITÀ ACQUISITE COME PARTE DI UN’AGGREGAZIONE AZIENDALE	207
ATTIVITÀ IMMATERIALI GENERATE INTERNAMENTE	207
CASI OPERATIVI.....	208
<i>Licenze per stazioni radio.....</i>	<i>208</i>
<i>Certificazioni ISO.....</i>	<i>209</i>
<i>Database immobiliare.....</i>	<i>209</i>
<i>Diritti relativi all’utilizzo delle prestazioni sportive di atleti</i>	<i>210</i>
<i>Marchio acquisito in un’aggregazione aziendale e previsto abbandono dello stesso.....</i>	<i>210</i>
CAPITOLO 22 - IAS 40 INVESTIMENTI IMMOBILIARI	211
AMBITO DI APPLICAZIONE	211
INVESTIMENTI IMMOBILIARI.....	212
VALUTAZIONE.....	214
CAMBIAMENTI DI DESTINAZIONE.....	217
CASI OPERATIVI.....	217
<i>Costo di iscrizione delle immobilizzazioni: possibilità di capitalizzare l’Iva indetraibile</i>	<i>217</i>
<i>Immobili commerciali locati con servizi accessori.....</i>	<i>217</i>
CAPITOLO 23 - IAS 41 AGRICOLTURA	219
DEFINIZIONI E AMBITO DI APPLICAZIONE.....	219
RILEVAZIONE E VALUTAZIONE	220
VALUTAZIONE IN BASE ALLO IAS 2 DOPO IL RACCOLTO	221
APPLICAZIONE E DETERMINAZIONE DEL FAIR VALUE.....	222
CONTRIBUTI PUBBLICI.....	223
CAPITOLO 24 - ASPETTI GENERALI.....	225
LA TENUTA DEI LIBRI CONTABILI.....	225
ALLEGATO 1 APPENDICE ALLA GUIDA OPERATIVA N. 1 PER LA TRANSIZIONE AI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI (IAS/IFRS)	228
ALLEGATO 2 OIC DOCUMENTO DI APPROFONDIMENTO N. 7/2006	233

CAPITOLO 1 – IFRS 2 PAGAMENTI BASATI SU AZIONI

Un pagamento basato su azioni è una operazione nella quale l'impresa acquista o riceve beni e/o servizi sia come corrispettivo di suoi strumenti rappresentativi di capitale, sia assumendo delle passività il cui importo si basi sul prezzo (o valore) delle proprie azioni o di altri suoi strumenti rappresentativi di capitale. Il trattamento contabile dei pagamenti basati su azioni varia in funzione delle modalità di regolamento dell'operazione: ossia attraverso l'emissione di azioni oppure con pagamento in contanti oppure ancora con la possibilità di scelta tra le due modalità di regolamento.

Una delle forme più diffuse di pagamento basato su azioni è la remunerazione dei servizi resi dagli amministratori o dal personale dipendente attraverso l'assegnazione di opzioni sulle azioni. L'ambito di applicazione dell'IFRS 2 è però più ampio di questa fattispecie e comprende una varietà di operazioni in cui, al realizzarsi di determinate condizioni, è prevista l'emissione di azioni o di diritti di opzione sulle stesse a favore di altre tipologie di soggetti (fornitori e altri prestatori d'opera).

AMBITO DI APPLICAZIONE

L'IFRS 2 si applica alla contabilizzazione di tutte le operazioni con pagamento basato su azioni, incluse:

- (a) operazioni con pagamento basato su azioni regolate con strumenti rappresentativi di capitale, in cui l'impresa riceve beni o servizi come corrispettivo degli strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa (incluse le azioni e le opzioni su azioni);
- (b) operazioni con pagamento basato su azioni regolate per cassa, in cui l'impresa acquisisce beni o servizi assumendo delle passività nei confronti dei fornitori di tali beni o servizi per importi basati sul prezzo (o valore) delle azioni dell'impresa o di altri strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa stessa; e
- (c) operazioni in cui l'impresa riceve o acquisisce beni o servizi e i termini dell'accordo prevedono che l'impresa, o il fornitore di tali beni o servizi, possa scegliere tra il regolamento per cassa da parte dell'impresa (o con altre attività) o l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale.

Non sono previste eccezioni al presente IFRS, tranne che per quelle operazioni alle quali si applicano Principi diversi. In particolare, l'IFRS 2 prevede due esclusioni:

- 1) la emissione di azioni in conseguenza di una operazione di aggregazione aziendale. Questa deve essere contabilizzata in conformità allo IFRS 3 – aggregazioni aziendali (avendo naturalmente cura di distinguere questo tipo di operazioni da quelle relative alla remunerazione di servizi forniti dal personale).
- 2) i pagamenti basati su azioni che rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 32 – Strumenti finanziari: esposizione nel bilancio o dello IAS 39 – Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione, rispettivamente ai paragrafi da 8 a 10 e da 5 a 7. Lo IAS 32 e il 39, invece sono da applicare nel caso di contratti derivati per l'acquisto di commodities che possono essere regolati in azioni o in opzioni sulle stesse.

DEFINIZIONI

Per comprendere il contenuto dell'IFRS 2 è opportuno richiamare le principali definizioni che lo stesso principio utilizza:

accordo di pagamento basato su azioni	Un accordo tra l'impresa e un terzo (anche un dipendente) per stipulare una operazione con pagamento basato su azioni, che dà diritto al terzo di ricevere disponibilità liquide o altre attività della impresa per un importo pari al prezzo delle azioni della impresa o di altri strumenti rappresentativi di capitale della impresa, oppure di ricevere strumenti rappresentativi di capitale della impresa, una volta che siano soddisfatte determinate condizioni di maturazione, ove previste.
condizione di mercato	Condizione da cui dipende il prezzo di esercizio, la maturazione o la possibilità di esercitare uno strumento rappresentativo di capitale, relativa al prezzo di mercato degli strumenti rappresentativi di capitale della impresa, come il raggiungimento di un determinato prezzo dell'azione o un determinato ammontare del valore intrinseco di una opzione su azioni, o il conseguimento di un determinato obiettivo di prezzo basato sul prezzo di mercato degli strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa rispetto a un indice dei prezzi di mercato di strumenti rappresentativi di capitale di altre imprese.
condizioni di maturazione	Le condizioni che devono essere soddisfatte affinché la controparte acquisisca un diritto a ricevere disponibilità liquide, altre attività o strumenti rappresentativi di capitale, in base a un accordo di pagamento basato su azioni. Le condizioni di maturazione comprendono le condizioni di servizio, in base alle quali un terzo deve completare un determinato periodo di servizio, e le condizioni di risultato, per cui è necessario raggiungere determinati obiettivi (come un certo aumento degli utili della impresa in un determinato periodo di tempo).

data di assegnazione	La data in cui l'impresa e un terzo (incluso un dipendente) concordano di stipulare un accordo di pagamento basato su azioni, nel momento in cui l'impresa e la controparte hanno reciprocamente compreso i termini e le condizioni dell'accordo. Alla data di assegnazione l'impresa conferisce alla controparte il diritto a percepire disponibilità liquide, altre attività, o strumenti rappresentativi di capitale della impresa, una volta che siano soddisfatte determinate condizioni di maturazione, ove previste. Se tale accordo è soggetto a un processo di approvazione (per esempio, da parte degli azionisti), la data di assegnazione è la data in cui tale approvazione è ottenuta.
data di misurazione	La data in cui il <i>fair value</i> (valore equo) degli strumenti rappresentativi di capitale assegnati viene misurato ai fini del presente IFRS. Nelle operazioni con dipendenti e altri fornitori di servizi simili, la data di misurazione coincide con la data di assegnazione. Nelle operazioni con terzi non dipendenti (e con altri che offrono servizi simili), la data di misurazione corrisponde alla data in cui l'impresa ottiene i beni o la controparte presta il servizio.
dipendenti e altri fornitori di servizi simili	Persone fisiche che prestano i propri servizi personali all'impresa e che (a) sono considerate come dipendenti a tutti gli effetti ai fini giuridici e fiscali, o (b) collaborano per l'impresa sotto la sua direzione allo stesso modo delle persone fisiche considerate lavoratori dipendenti ai fini giuridici e fiscali, oppure (c) i servizi prestati sono a tutti gli effetti simili a quelli resi dai lavoratori dipendenti. Per esempio, la definizione comprende tutto il personale dirigente, ossia quelle persone che detengono autorità e responsabilità di pianificazione, direzione e controllo delle attività della impresa, inclusi gli amministratori non esecutivi.
Maturare	Acquisire la titolarità di un diritto. In un accordo di pagamento basato su azioni, il diritto di una controparte a ricevere disponibilità liquide, altre attività, o strumenti rappresentativi di capitale della impresa, matura dopo che siano state soddisfatte determinate condizioni di maturazione.
operazione con pagamento basato su azioni regolata con strumenti rappresentativi di capitale	Una operazione con pagamento basato su azioni in cui l'impresa riceve beni o servizi come corrispettivo degli strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa (incluse le azioni o le opzioni su azioni).

operazione con pagamento basata su azioni regolata per cassa	Una operazione con pagamento in azioni regolata per cassa in cui l'impresa acquisisce beni o servizi sostenendo una passività nel trasferire cassa o altre attività al fornitore di tali beni o servizi per importi basati sul prezzo (o valore) delle azioni dell'impresa o di altri strumenti rappresentativi di capitale dell'impresa stessa.
opzione su azioni	Un contratto che offre al titolare il diritto, ma non l'obbligo, di sottoscrivere le azioni della impresa ad un prezzo determinato o determinabile per un periodo di tempo specificato.
periodo di maturazione	Il periodo in cui devono essere soddisfatte tutte le condizioni di maturazione specificate in un accordo di pagamento basato su azioni.
strumento rappresentativo di capitale	Un contratto che rappresenti una quota ideale di partecipazione residua nell'attività dell'impresa dopo aver estinto tutte le sue passività.
strumento rappresentativo di capitale assegnato	Il diritto (condizionato o non condizionato) ad uno strumento rappresentativo di capitale della impresa, conferito dalla impresa a un terzo, in base a un accordo di pagamento basato su azioni.
valore intrinseco	La differenza tra il <i>fair value</i> (valore equo) delle azioni per le quali la controparte possiede il diritto (condizionato o incondizionato) di sottoscriverle o per le quali possiede il diritto di riceverle, e il prezzo (se disponibile) che la controparte deve (o dovrà) pagare per quelle azioni. Per esempio, un'opzione su azioni con un prezzo di esercizio di CU 15, relativa a un'azione con un <i>fair value</i> (valore equo) di CU 20, ha un valore intrinseco di CU 5.

RILEVAZIONE

L'IFRS 2 prevede che l'impresa rilevi il costo dei beni e servizi acquistati o ricevuti in un'operazione con pagamento basato su azioni nel momento in cui riceve i beni o il servizio è prestato. Se i beni o i servizi acquisiti per i quali è stata utilizzata questa forma di pagamento si qualificano come attività, l'addebito al conto economico avverrà quando i beni o i servizi sono utilizzati (ad esempio, se gli strumenti rappresentativi di capitale sono emessi per acquistare merci per il magazzino, l'operazione va contabilizzata inizialmente come incremento delle rimanenze; successivamente l'addebito al conto economico avviene al momento in cui le merci sono vendute o subiscono una perdita di valore). In contropartita, l'impresa deve rilevare un incremento di patrimonio netto se si è in presenza di un'operazione regolata con strumenti rappresentativi del capitale o di una passività nel caso di un'operazione regolata per cassa.

Il Principio assume che l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale assegnati si riferisca a servizi già ottenuti e di conseguenza prevede che il relativo costo sia addebitato al conto economico del periodo in

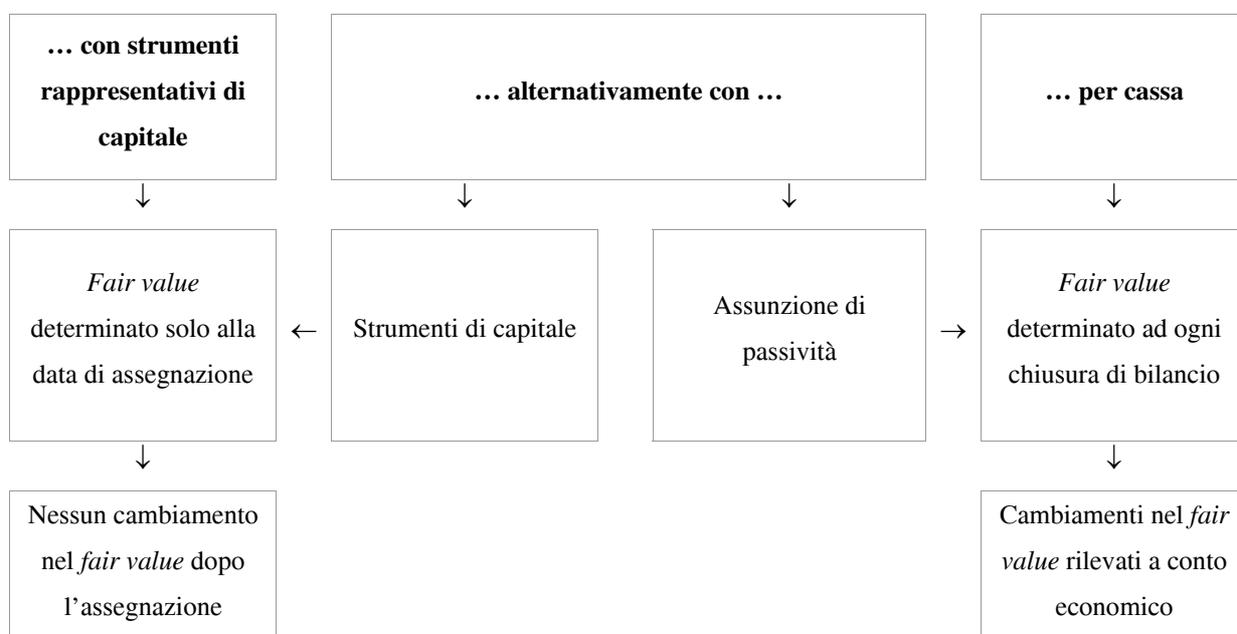
cui tali servizi sono ottenuti. Ad esempio l'assegnazione di azioni ai dipendenti per un periodo di n anni si assume riferita ai servizi ottenuti durante tali anni e, quindi, il *fair value* del pagamento basato su azioni calcolato alla data di assegnazione è ripartito lungo tale periodo.

Come regola generale, il costo complessivo relativo al pagamento basato su azioni corrisponderà al prodotto del totale degli strumenti assegnati per il loro *fair value* alla data di assegnazione.

VALUTAZIONE

I criteri di valutazione sono diversi a seconda delle modalità di regolamento, come sintetizzato nella tabella che segue:

Operazioni con pagamento basato su azioni regolato...



In linea di principio i beni o i servizi ottenuti tramite operazioni che comportano un corrispettivo in strumenti rappresentativi di capitale, debbono essere valutati al loro *fair value*; solamente nel caso in cui ciò non possa essere attendibilmente misurato viene adottata la valutazione al *fair value* dei relativi strumenti rappresentativi di capitale.

Per le operazioni con il personale dipendente o con altre parti che forniscono servizi simili, il Principio richiede l'adozione del *fair value* degli strumenti rappresentativi di capitale, dal momento che generalmente non è possibile effettuare una stima attendibile del *fair value* dei servizi ricevuti. In questo tipo di operazione il *fair value* deve essere stimato alla data di assegnazione. Diversamente da ciò, se l'operazione riguarda beni o servizi, il *fair value* deve essere riferito alla data della loro ricezione.

La concessione di strumenti rappresentativi di capitale può essere soggetta al soddisfacimento di determinate condizioni (non “di mercato”, come ad esempio la permanenza in azienda per un certo numero di anni). Tali eventuali condizioni e termini di assegnazione sono presi in considerazione solo per rettificare la quantità di strumenti da assegnare e non nella stima del *fair value* degli strumenti rappresentativi di capitale da assegnare. Ne consegue che, su base cumulata, nessun importo deve essere rilevato a fronte dei beni e servizi ricevuti se il diritto agli strumenti da emettere non matura a causa del mancato soddisfacimento delle condizioni previste (ad esempio nel caso in cui il dipendente lascia l'azienda durante il periodo di maturazione).

L'IFRS 2 prevede che il *fair value* degli strumenti rappresentativi di capitale si basi sul loro valore di mercato, sempre che sia disponibile, tenendo conto anche dei termini e condizioni in base ai quali essi sono assegnati. Se i valori di mercato non sono disponibili, la stima del *fair value* si effettua utilizzando modelli e tecniche di valutazione per stimare quale sarebbe stato, alla stessa data, il prezzo di tali strumenti se l'operazione fosse avvenuta tra parti indipendenti, consapevoli e disponibili; tuttavia il principio non specifica quale modello valutativo debba essere utilizzato.

L'IFRS 2 prevede che la valutazione al *fair value* si applichi ai pagamenti basati su azioni sia che l'impresa è quotata in un mercato regolamentato oppure no.

Il Principio consente l'uso del valore intrinseco (si veda la definizione) in quei rari casi in cui il *fair value* degli strumenti stessi non possa essere determinato attendibilmente. In una situazione di questo genere, la società deve verificare la stima del valore intrinseco alla data di bilancio sino al regolamento finale dell'obbligazione.

L'IFRS 2 distingue tra la valutazione basata sull'andamento del mercato e le altre situazioni. Le condizioni di mercato sono quelle riferite al valore di mercato delle azioni della società, ad esempio per un prezzo specifico stimato sulla base di un confronto del prezzo delle azioni della società rispetto ad un indice dei prezzi relativi ad altre imprese. Le caratteristiche dell'andamento del mercato debbono essere tenute in conto nella determinazione del *fair value* alla data di assegnazione; tuttavia il *fair value* non deve ridursi per effetto di altre caratteristiche di assegnazione o di andamenti di valori non basati sul mercato.

In caso di operazioni con pagamento basato su azioni regolate per cassa, l'impresa deve valutare i beni e servizi ricevuti e la relativa passività al *fair value* di tali beni e servizi ed adeguare la passività rilevata ad ogni chiusura di periodo, finché la passività non è estinta. Ogni variazione del *fair value* è rilevata a conto economico.

In caso di possibilità di scelta, da parte dell'impresa o della controparte, se pagare per cassa o attraverso l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale, l'impresa deve rilevare l'operazione (o una parte dell'operazione ove applicabile) come un'operazione regolata per cassa se, e nella misura in cui, in capo ad essa è sorta una passività per il regolamento per cassa, oppure come un'operazione regolata con azioni, se, e nella misura in cui, una tale passività non è sorta.

ALTRI ASPETTI

Per determinare se una variazione nei termini e nelle condizioni di assegnazione abbia effetto sugli importi contabilizzati, occorre stabilire se il *fair value* basato sulla nuova configurazione sia maggiore del *fair value* della configurazione originale, calcolando entrambi i valori alla data della variazione. In tale caso l'importo incrementale viene rilevato lungo la durata del periodo di maturazione in modo simile a quanto fatto per l'importo originale, mentre, se la variazione interviene dopo il periodo di maturazione, il valore incrementale viene rilevato immediatamente.

Nel caso inverso (il valore della nuova configurazione è inferiore a quella originaria) si proseguirà a valutare il costo dei beni o dei servizi in base al *fair value* alla data in cui gli strumenti rappresentativi di capitale sono stati emessi.

La cancellazione o l'estinzione di strumenti rappresentativi di capitale è contabilizzata come una riduzione del periodo di maturazione e di conseguenza eventuali importi non rilevati (che in caso diverso lo sarebbero stati) sono contabilizzati immediatamente. Eventuali pagamenti effettuati per cancellare o estinguere l'operazione sono rilevati come un riacquisto di capitale proprio, ossia a riduzione del patrimonio netto, entro il limite del *fair value* del relativo strumento rappresentativo di capitale; l'eventuale eccedenza rispetto al *fair value* è rilevata al conto economico.

L'assegnazione di nuovi strumenti rappresentativi di capitale va vista come la sostituzione di strumenti annullati. In tali casi, la sostituzione degli strumenti viene contabilizzata come se fosse una variazione e il *fair value* dei nuovi strumenti viene stimato alla data di assegnazione, mentre quello degli strumenti sostituiti alla data di cancellazione, al netto di ogni onere relativo alla cancellazione, viene contabilizzato a riduzione del patrimonio netto.

Esempio 1 (Rilevazione del costo di un piano con pagamento basato su azioni regolato con strumenti rappresentativi di capitale)

Si ipotizzi il caso di una società che decide di assegnare delle opzioni su proprie azioni (stock option) a 500 dipendenti della società medesima.

In particolare, la società assegna 100 opzioni a ciascuno dipendente che saranno esercitabili solo se i dipendenti rimarranno in azienda nei tre successivi anni.

Alla data di assegnazione, il *fair value* unitario delle opzioni è pari a 15 euro.

Sulla base di tale *fair value*, risulta che il valore totale delle opzioni alla data di assegnazione è pari a 750.000 euro. Il calcolo, infatti, è il seguente: $500 \times 100 \times 15 = 750.000$

Considerato che le opzioni devono essere tenute per tre anni dai dipendenti, ciò significa che il costo annuo dell'operazione è pari a 250.000 euro.

Il costo relativo ad ogni anno deve essere, tuttavia, rettificato in base al numero di opzioni effettivamente maturate.

Al riguardo, possono ipotizzarsi due scenari.

Il primo scenario (scenario A) muove dall'assunto che sono previste in maturazione (e maturano) l'80% delle opzioni. Di conseguenza, il costo da rilevare in bilancio nei tre anni è il seguente:

Anno 1	Anno 2	Anno 3
€ 200.000	€ 200.000	€ 200.000
(250.000 x 0,8)	(250.000 x 0,8)	(250.000 x 0,8)
costo totale: 600.000 euro su tre anni (50.000 opzioni x 80%) x € 15		

Sulla base di questo scenario si iscrive in ognuno dei tre anni un costo pari a 200.000 euro così da raggiungere all'atto dell'esercizio delle opzioni un costo complessivo pari a 600.000 euro.

Il secondo scenario (scenario B) muove dall'assunto che:

- alla fine del primo anno: ci si aspetta la maturazione dell'85% delle opzioni;
- alla fine del secondo anno: ci si aspetta la maturazione dell'88% delle opzioni;
- alla fine del terzo anno: risulta che un ammontare di 44.300 azioni (cioè l'88,6%) maturano effettivamente.

Anno 1	Anno 2	Anno 3
€ 212.500	€ 227.500	€ 224.500
(250.000 x 0,85)	(500.000 x 0,88 – 212.500)	(750.000 x 0,886 – - (212.500 + 227.500))
Costo totale: € 664.500 (€ 15 x 44.300)		

Sulla base di questo scenario si iscrive il primo anno un costo pari a 212.500 euro, il secondo anno un costo pari 227.500 e il terzo 224.500. Il costo complessivo dell'operazione risulta pari a 664.500 euro.

Esempio 2 (Determinazione del costo del piano a seconda dell'avveramento delle previste condizioni di maturazione)

Si ipotizzi il caso di una società che decide di assegnare 100 stock option ad una determinata categoria dipendenti.

Le condizioni che devono essere soddisfatte affinché i dipendenti possano esercitare le opzioni sono le seguenti:

Condizioni basate sull'andamento del mercato, che si sostanziano nel raggiungimento da parte delle azioni sottostanti di un prezzo di mercato pari a 50 euro;

Condizioni non basate sull'andamento del mercato, che si sostanziano nel raggiungimento da parte della società di un ammontare totale di ricavi pari a 1 miliardo di euro;

Durata dell'operazione, intesa come acquisizione del diritto dopo che sono trascorsi 10 anni.

Il diritto alla stock option è legato al proseguimento del rapporto di lavoro sino alla data di maturazione delle condizioni.

La società calcola per un importo pari a 20 euro il *fair value* delle opzioni alla data di assegnazione.

Ai fini della determinazione del costo del piano di stock option da registrare nel corso del periodo di maturazione, si possono configurare le seguenti possibili situazioni:

Se si avverano di tutte le condizioni di maturazione il costo del piano risulterà pari a 2.000 euro (100 opzioni x € 20).

Se si avverano le previste condizioni di maturazione, salvo quelle basate sull'andamento del mercato, il costo del piano risulterà pari a 2.000 euro (100 opzioni x € 20).

Se si avverano le previste condizioni di maturazione, salvo quelle non basate sull'andamento del mercato, il costo del piano risulterà pari a 0 euro.

Se si avverano le previste condizioni di maturazione, a parte il fatto che la metà dei dipendenti che avevano diritto si dimettono prima dei 10 anni, il costo finale del piano risulterà pari a 1.000 euro (50 opzioni x € 20).

CAPITOLO 2 - IFRS 3 AGGREGAZIONI AZIENDALI

PREMESSA

L'IFRS 3 stabilisce le modalità con cui un'impresa deve contabilizzare e riportare le informazioni finanziarie quando si verifica una *Business Combination* (nel seguito anche aggregazione aziendale). In particolare, l'IFRS 3 definisce le modalità di contabilizzazione di una *Business Combination*, ossia le modalità di riconoscimento, misurazione e presentazione delle attività, passività e delle passività potenziali dell'impresa acquisita.

L'IFRS 3 presenta uno stretto legame con altri principi contabili, in particolare lo IAS 38 e lo IAS 36, tanto che la sua pubblicazione è stata accompagnata da un aggiornamento dei principi contabili appena richiamati.

L'IFRS 3 è applicabile alle aggregazioni che comportano l'acquisizione del controllo da parte dell'impresa acquirente - che deve sempre essere identificata dal punto di vista contabile - senza distinzione alcuna in funzione delle diverse tipologie di operazioni di finanza straordinaria (acquisizione, fusione, scissione, conferimento, ...) poste in essere per realizzare l'acquisizione del controllo.

Sono escluse dall'ambito dell'IFRS 3 le aggregazioni tra società sotto il comune controllo.

L'impresa di cui si è acquisito il controllo deve essere contabilizzata secondo il *Purchase method* (metodo del costo d'acquisto), l'unico metodo di contabilizzazione definito dall'IFRS 3 che prevede tre macro-fasi:

1. identificazione dell'acquirente
2. determinazione del costo dell'aggregazione
3. allocazione del costo dell'aggregazione (*Purchase Price Allocation* – PPA).

Si segnala, tuttavia, che lo IASB ha in corso una revisione dell'IFRS 3, tra l'altro in un'ottica di convergenza con l'omologo principio americano SFAS 141, anch'esso in corso di revisione. La pubblicazione del nuovo principio è prevista per il quarto trimestre 2007, mentre l'entrata in vigore è prevista a partire dal 1° gennaio 2009.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Oggetto di applicazione sono tutte le *Business Combination* (o aggregazioni aziendali) tranne i casi di esclusione qui di seguito approfonditi.

Secondo l'attuale versione dell'IFRS 3, una *Business Combination* consiste “nell'unione di imprese o attività aziendali distinte in un'unica impresa tenuta alla redazione di un bilancio”. Il principio trova applicazione solo per le operazioni che comportano il trasferimento del controllo su uno o più business.

CASI DI ESCLUSIONE

Non costituiscono fattispecie di Business Combination:

- acquisizioni di singoli elementi patrimoniali;
- controllo su imprese legali che non costituiscono un *business* (quali ad esempio i raggruppamenti temporanei d'impresa);
- costituzione di *Joint-Venture* (o controllo congiunto) ovvero quando lo schema di accordo contrattuale che ha dato origine alla stessa *Joint Venture* fa sì che nessun singolo investitore della *Joint Venture* si trovi in una posizione di controllo unilaterale;
- aggregazioni di imprese o imprese sotto controllo comune quali, ad esempio, fusione tra due controllate, fusione tra una controllata ed un ramo d'azienda di un'altra impresa controllata, scissione che non comporta variazione negli assetti di controllo (cosiddetta scissione proporzionale). In questo caso occorre ricordare che la percentuale di interessenza in ognuna delle imprese oggetto della *Business Combination* sia prima che dopo la *Business Combination* non è rilevante nel determinare se l'aggregazione coinvolga imprese sotto controllo comune. Inoltre se una società controllata è stata esclusa dal bilancio consolidato di un gruppo in base a quanto previsto dallo IAS 27, ciò non è rilevante nel determinare se una *Business Combination* coinvolga imprese sottoposte a controllo comune o meno;
- aggregazioni aziendali a cui partecipano due o più imprese di tipo mutualistico;
- aggregazioni aziendali in cui imprese o attività aziendali distinte si aggregano per costituire una impresa che redige il bilancio, unicamente per contratto e senza una partecipazione di capitale (trattasi, ad esempio, delle aggregazioni in cui imprese distinte si aggregano unicamente per contratto, costituendo una società di capitali con duplice quotazione).

IDENTIFICAZIONE DELL'ACQUIRENTE

Per tutte le aggregazioni aziendali deve essere individuato un acquirente.

L'acquirente è l'impresa che ottiene il controllo delle altre imprese o attività aziendali (business) partecipanti all'operazione. Il controllo è il potere di determinare le politiche gestionali e finanziarie di un'impresa o attività aziendale al fine di ottenere benefici dalla sua attività.

Per gli approfondimenti sulla nozione di controllo si rinvia a quanto esposto nell'illustrazione dello IAS 27.

Anche se in taluni casi può essere difficile identificare un acquirente, normalmente ci sono situazioni che ne evidenziano l'esistenza:

- se il *fair value* di una delle imprese aggreganti è significativamente maggiore di quello dell'altra impresa aggregante, l'impresa con il *fair value* maggiore è, probabilmente, l'acquirente;

- se l'aggregazione aziendale avviene mediante uno scambio di strumenti ordinari rappresentativi di capitale con diritto di voto in cambio di denaro o altre attività, l'impresa che versa il corrispettivo in denaro o in altre attività è, probabilmente, l'acquirente;
- se l'aggregazione aziendale consente alla direzione di una delle imprese aggreganti di guidare la scelta del gruppo dirigente dell'impresa risultante dall'aggregazione, l'impresa la cui direzione è in grado di guidare tale scelta è, probabilmente, l'acquirente.

In un'aggregazione aziendale realizzata mediante uno scambio di interessenze partecipative, l'impresa che emette le interessenze partecipative è di norma l'acquirente, a meno che non si verifichi il caso di una acquisizione/fusione inversa tra società che non sono sotto comune controllo: in alcune aggregazioni aziendali, comunemente denominate acquisizioni inverse, l'acquirente è l'impresa le cui interessenze partecipative sono state acquisite e l'acquisito è l'emittente. Tale situazione può verificarsi quando, per esempio, un'impresa non quotata predispone la propria "acquisizione" da parte di un'impresa quotata di dimensioni minori come mezzo per ottenere una quotazione in borsa: la società A emette azioni a servizio dell'acquisizione del 100% di B e le relative azioni sono assegnate ai soci di B. Gli azionisti di B post aumento di capitale possiederanno il 55% della società risultante dall'acquisizione; pertanto B è l'acquirente contabile.

In genere l'acquirente è l'impresa di maggior dimensione; tuttavia, i fatti e le circostanze connessi a un'aggregazione indicano, a volte, l'acquisizione di un'impresa di maggiori dimensioni da parte di un'impresa.

Quando al fine di realizzare una aggregazione aziendale viene costituita una nuova impresa con l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale, una delle imprese aggreganti, esistenti prima della costituzione della stessa, deve essere identificata come l'acquirente sulla base delle evidenze disponibili. In altri termini, l'impresa che è stata costituita per strutturare l'aggregazione di imprese non potrebbe essere considerata l'acquirente; pertanto, in tali circostanze si dovrebbe considerare quale dei soggetti preesistenti l'impresa costituita sia identificabile come il soggetto acquirente, sulla base dei fatti e delle circostanze rilevanti sopra menzionati (i.e. *fair value* delle imprese interessate dall'operazione, la composizione dell'organo amministrativo dell'impresa neo-costituita, ecc.).

Analogamente, quando a un'aggregazione aziendale partecipano più di due imprese aggreganti, una delle imprese esistenti prima dell'aggregazione deve essere identificata come l'acquirente sulla base delle evidenze disponibili. Per determinare l'acquirente in tali casi è necessario considerare, tra gli altri elementi, quale delle imprese aggreganti ha avviato l'aggregazione e se le attività o i ricavi di una delle imprese aggreganti sono significativamente maggiori di quelli delle altre.

Una situazione particolarmente complessa per l'identificazione di un acquirente è rappresentata da una *Business Combination* realizzata attraverso un'operazione di fusione propria o per incorporazione.

Gli elementi che possono essere presi in considerazione sono quelli dimensionali (il *fair value* dell'impresa incorporante ed incorporata), il numero delle nuove azioni assegnate ai soci delle due società (fusione propria) o ai soci dell'incorporata (fusione per incorporazione), le modalità di nomina degli amministratori

e del top management della nuova società o dell'incorporante ed infine, se gli elementi esposti non sono sufficienti, nel caso di fusione per incorporazione, il soggetto che emette le azioni cioè l'incorporante.

METODO DI CONTABILIZZAZIONE: PURCHASE METHOD

Tutte le *Business Combination* che ricadono nell'ambito di applicazione dell'IFRS 3 devono essere contabilizzate con il metodo del costo di acquisto o "*Purchase Method*" i cui elementi principali sono:

- centralità del passaggio del controllo;
- identificazione del compratore;
- determinazione del costo della *Business Combination*;
- rilevanza degli effetti contabili della *Business Combination* dalla data di acquisto, che coincide con il momento in cui si acquisisce effettivamente il controllo;

In sintesi il processo di applicazione del metodo del costo di acquisizione si estrinseca nelle seguenti fasi:

- a) determinazione del costo della Business Combination;
- b) allocazione del costo dell'aggregazione alla data di acquisizione, che a sua volta:
 1. parte dalla valorizzazione al *fair value* delle attività e passività acquisite e delle passività potenziali assunte. La determinazione del *fair value* delle attività, passività e passività potenziali identificate dovrà tenere conto anche della quota attribuibile agli azionisti di minoranza dell'impresa acquisita, e pertanto dovrà essere calcolata al 100%;
 2. in una seconda fase vengono identificati e valutati eventuali altre attività e passività connesse all'operazione di Business Combination. È possibile, infatti, che l'acquirente rilevi attività e passività precedentemente non rilevabili presso l'acquisita: è il caso di attività immateriali, passività potenziali che sorgono per effetto della Business Combination, ovvero attività per imposte differite relative a perdite fiscali riportate dall'impresa acquisita, laddove quest'ultima, non sussistendone i presupposti, non aveva rilevato in precedenza tali elementi patrimoniali;
 3. infine viene determinato l'avviamento, ottenuto come la differenza tra: (i) il costo di acquisizione sostenuto dall'impresa acquirente, comprensivo dei costi direttamente imputabili all'acquisizione, e la (ii) quota d'interessenza dell'acquirente nella somma del *fair value* di: attività e passività acquisite, passività potenziali assunte e attività immateriali riconosciute nella *Business Combination*.

L'IFRS 3 dispone che, qualora la contabilizzazione di un'aggregazione aziendale possa essere determinata solo provvisoriamente, la contabilizzazione deve essere effettuata "utilizzando valori provvisori" ed entro 12 mesi dall'acquisizione l'acquirente deve rilevare le rettifiche di quei valori provvisori e determinare così i valori definitivi.

DATA DI ACQUISIZIONE

Un altro aspetto critico nell'ambito della *Business Combination* è la data in cui si realizza l'operazione di aggregazione, cioè la data in cui si perfeziona l'acquisizione e l'acquirente ottiene effettivamente il controllo dell'acquisito. La determinazione di questa data è importante perchè è solo a partire dal momento di ottenimento del controllo che i risultati della controllata sono inclusi nella situazione finanziaria dell'acquirente. È anche la data alla quale sono misurati il *fair value* degli asset e passività acquisite, incluso l'avviamento.

La data di acquisizione è basata sulla "sostanza" di una transazione piuttosto che sulla "forma legale". Pertanto, la data di acquisizione:

- coincide con la data di scambio quando una Business Combination si perfeziona attraverso un'operazione di scambio; quando un'aggregazione aziendale prevede più di una operazione di scambio, ad esempio quando viene realizzata in più fasi con acquisti sequenziali di azioni, la data dello scambio è la data in cui ogni singolo investimento viene rilevato nel bilancio dell'acquirente;
- coincide con la data di scambio (regolamento) se il controllo deriva dal possesso delle azioni e dei corrispettivi diritti;
- può non coincidere con la data di scambio se il controllo deriva da altri fatti (ad esempio: accordi per la nomina di amministratori, poteri di veto, ecc). In questo caso la data di acquisizione coincide con la data nella quale è stato preso l'accordo.

In alcuni casi il management può accordarsi per un'acquisizione soggetta all'approvazione degli azionisti o al verificarsi di determinate condizioni sospensive. In tali situazioni l'operazione di aggregazione non può perfezionarsi prima del manifestarsi dei suddetti eventi.

Come già rilevato, la data dell'acquisizione del controllo è rilevante in quanto:

- ad essa si deve far riferimento per l'allocazione del prezzo pagato, e
- da quella data decorre il primo consolidamento dell'impresa acquisita.

Pertanto in corrispondenza di tale data deve essere disponibile un bilancio dell'impresa acquisita e si deve essere in grado di determinare il *fair value* delle attività, passività e passività potenziali della medesima.

DETERMINAZIONE DEL COSTO D'ACQUISIZIONE

Il paragrafo 24 del IFRS 3 ed il paragrafo 67 delle relative Basis for Conclusions individuano le componenti che devono essere considerate per determinare il costo di acquisizione di una Business Combination. In particolare si tratta:

- del *fair value*, alla data di scambio, delle:
 - ⇒ attività cedute;
 - ⇒ passività assunte;
 - ⇒ strumenti di capitale emessi dall'acquirente per il controllo dell'acquisita;

- di ogni costo direttamente attribuibile alla Business Combination.

Nel seguito viene approfondito il tema del costo di acquisto sviluppando i seguenti aspetti:

1. modalità contrattuali;
2. mezzi di pagamento;
3. determinazione del *fair value* dei mezzi di pagamento diversi dalla cassa;
4. attualizzazione dei pagamenti differiti;
5. identificazione dei costi accessori.

1. Modalità contrattuali

Le modalità contrattuali possono influire sulla determinazione dell'effettiva data di scambio che rappresenta il momento rilevante per la contabilizzazione e la decorrenza degli effetti finanziari di una *Business Combination*. Per l'approfondimento di questo aspetto si rinvia a quanto illustrato nel presente capitolo, nella sezione Casi Operativi inerenti la Data di acquisizione, di accordo, di scambio.

2. Mezzi di pagamento

I mezzi di pagamento generalmente possono essere rappresentati da:

- cassa;
- strumenti finanziari assimilabili alla cassa;
- strumenti rappresentativi di capitale.

Nel caso di acquisizioni che abbiano come contropartita la cassa o strumenti assimilabili generalmente non si ravvisano problemi di determinazione del *fair value* diversi da quelli riconducibili alla loro attualizzazione.

Discorso diverso invece deve essere fatto quando nell'ambito di una Business Combination vengono scambiati strumenti rappresentativi di capitale e opzioni.

3. Determinazione del *fair value* dei mezzi di pagamento diversi dalla cassa

Il prezzo di borsa alla data dello scambio di uno strumento rappresentativo di capitale quotato rappresenta la prova migliore del *fair value* dello strumento e deve, perciò, essere usato, salvo in alcune rare circostanze.

Altri parametri e metodi di valutazione devono essere considerati unicamente nelle rare circostanze in cui l'acquirente può dimostrare che il prezzo di borsa alla data dello scambio rappresenta un indicatore non attendibile del *fair value* e che altri parametri e metodi di valutazione consentono di ottenere una misurazione più attendibile del *fair value* dello strumento rappresentativo di capitale.

Il prezzo di borsa alla data dello scambio è un indicatore non attendibile solo se è stato condizionato dalla illiquidità del mercato.

Se il prezzo di borsa alla data dello scambio è un indicatore non attendibile o se non esiste un prezzo di borsa per gli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'acquirente, il *fair value* di tali

strumenti potrebbe, per esempio, essere stimato con riferimento alla relativa interessenza proporzionale nel *fair value* dell'acquirente o con riferimento all'interessenza proporzionale nel *fair value* dell'acquisito, a seconda di quale sia quella più palesemente evidente.

Il *fair value* alla data dello scambio di attività monetarie cedute ai partecipanti al capitale dell'acquisito come alternativa agli strumenti rappresentativi di capitale, può anche costituire un parametro valutativo del *fair value* complessivo ceduto dall'acquirente in cambio del controllo dell'acquisito.

Devono, comunque, essere considerati tutti gli aspetti dell'aggregazione, inclusi i fattori significativi che influenzano le negoziazioni.

Ulteriori linee guida sulla determinazione del *fair value* degli strumenti rappresentativi di capitale sono presentate nello IAS 39 *Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione*. Per la determinazione del *fair value* si rinvia, pertanto, alla parte della guida relativa allo IAS 39.

Di seguito vengono approfonditi i seguenti aspetti con riferimento a strumenti quotati:

- regole in materia di significatività dei prezzi;
- rischio di fluttuazione dei valori degli strumenti quotati dalla data d'annuncio dell'operazione alla data di passaggio del controllo;
- opzioni su strumenti rappresentativi di capitale.

A. Strumenti quotati: regole in materia di significatività dei prezzi

- Se l'acquisizione avviene tramite scambio titoli azionari quotati, il prezzo espresso dalla quotazione alla data della transazione fornisce la migliore evidenza del *fair value* e deve essere sempre utilizzato, eccetto nel caso in cui il prezzo venga influenzato dalla "non liquidità" del mercato di riferimento.
- L'IFRS 3 non specifica quale sia l'esatto prezzo da utilizzare nella determinazione del *fair value*. Un approccio condiviso fa riferimento al prezzo *bid* corrente, in accordo con quanto disposto dallo IAS 39 per valutare il *fair value* delle attività finanziarie.
- Anche se nel caso di trasferimenti di blocchi significativi potrebbe esserci un premio o uno sconto rispetto alle quotazioni ufficiali, secondo quanto previsto dalla IFRS 3, è necessario valutare tali titoli al prezzo di quotazione (di conseguenza ogni premio o sconto non deve essere rilevato).
- Quando viene costituita una nuova impresa con lo scopo di una sua quotazione dopo la realizzazione della *Business Combination*, è necessario valutare se il prezzo delle azioni utilizzato per determinare il costo dell'acquisizione debba essere quello della nuova quotata.
- Il *fair value* alla data dello scambio di attività monetarie cedute come alternativa agli strumenti rappresentativi di capitale, può anche costituire un parametro valutativo del *fair value* complessivo dell'impresa acquisita oggetto della *Business Combination*.

B. Fluttuazione degli strumenti quotati al passaggio del controllo

Altre evidenze o metodi di valutazione devono essere considerati solo se si può dimostrare che:

- il prezzo alla data della transazione non esiste o non è un indicatore attendibile;
- esiste un metodo di valutazione ancora più attendibile.

Il fatto che a seguito dell'annuncio dell'operazione il corso del titolo quotato subisca delle variazioni fino alla data di effettiva realizzazione della *Business Combination*, non rappresenta una evidenza della anormalità del corso azionario e quindi del valore espresso.

Solo nel caso in cui si possa dimostrare la mancanza di liquidità del mercato di riferimento, è giustificata l'adozione di una metodologia alternativa di valutazione del titolo.

La necessità di dover utilizzare la quotazione al momento del trasferimento del controllo comporta una variazione del costo dell'acquisizione (ed in presenza di un avviamento, di fatto una variazione di quest'ultimo) rispetto a quello stimabile al momento in cui acquirente e venditore hanno sottoscritto l'accordo.

C. Opzioni su strumenti rappresentativi di capitale

In presenza di opzioni per le quali esiste una negoziazione ed un prezzo formato dal mercato, il *fair value* è indicato dall'evidenza fornita dal mercato stesso.

In assenza di un mercato con prezzi definiti, il *fair value* delle opzioni deve essere determinato usando un modello affidabile di *option pricing*.

4. Attualizzazione dei pagamenti differiti

Le attività cedute e le passività sostenute o assunte dall'acquirente in cambio del controllo dell'acquisito devono essere misurate ai rispettivi *fair value* alla data dello scambio.

Pertanto, se il regolamento in tutto o in parte del costo di un'aggregazione aziendale è differito, il *fair value* di tale componente differita deve essere determinato attualizzando gli importi liquidabili ai relativi valori attuali alla data dello scambio, tenendo conto dei probabili premi o sconti all'atto del regolamento.

L'IFRS 3 non specifica quale tasso di sconto debba essere utilizzato. Si deve, quindi, fare riferimento a quanto previsto dallo IAS 39, cui si rimanda.

In linea generale il pagamento differito rappresenta una passività finanziaria il cui valore attuale si ottiene applicando un tasso di attualizzazione previsto per strumenti finanziari, con *maturity* pari al periodo di differimento, emessi da imprese con medesimo merito creditizio dell'impresa acquirente.

5. Identificazione dei costi accessori

Il paragrafo 28 dello IFRS 3 prevede che il costo di un'aggregazione aziendale includa le passività sostenute o assunte dall'acquirente in cambio del controllo dell'acquisito, ma esclude quei costi

(d'integrazione) previsti per l'acquisizione che non fanno parte della *Business Combination* al momento dell'acquisto.

Il costo di un'aggregazione aziendale comprende i costi direttamente attribuibili all'aggregazione. Pertanto, al momento della contabilizzazione di una *Business Combination* devono, essere individuate:

- le componenti di costo che rientrano nella determinazione del costo di acquisizione della *Business Combination*, e
- le componenti di costo che non rientrano nella determinazione del costo di acquisizione della *Business Combination*.

Come sopra richiamato, l'IFRS 3 prevede che il costo di un'aggregazione aziendale includa qualunque costo direttamente attribuibile all'operazione, sostenuto per finalizzare l'operazione di aggregazione.

I costi che possono essere imputati alla *Business Combination* sono essenzialmente esterni in quanto i costi interni possono essere imputati solo nel caso (abbastanza raro) di costituzione di un'unità interna destinata a seguire esclusivamente lo specifico processo di acquisizione.

Possono essere imputati ad incremento del costo dell'acquisizione, a titolo di esempio, i seguenti costi direttamente riconducibili alla *Business Combination*:

- i compensi professionali corrisposti a revisori, periti, consulenti legali, compresi i costi per perizie e due *diligence*, predisposizione di documenti informativi richiesti dalle norme;
- le spese di consulenza sostenute per identificare potenziali *target* da acquisire se è contrattualmente stabilito che il pagamento sia effettuato solo in caso di esito positivo dell'acquisizione (le cosiddette *success fees*). Tali spese devono essere contabilizzate a conto economico nel caso in cui il pagamento sia effettuato indipendentemente dal raggiungimento dell'acquisizione in quanto esse, non riferendosi ad un'acquisizione specifica, sono assimilabili ai costi interni di una divisione M&A.

Non sono, invece, capitalizzabili i seguenti oneri:

- i costi futuri che si prevede di sostenere in seguito all'acquisizione del controllo in quanto non rappresentano passività sostenute o assunte dall'acquirente in cambio del controllo sull'acquisito: ad esempio, non sono capitalizzabili i costi sostenuti dopo l'ottenimento del controllo per determinare i *fair value* delle attività e passività, i costi per consulenze organizzative, informatiche, legali che riguardano l'integrazione operativa e non l'attività di acquisizione stessa;
- i costi di integrazione;
- i costi per la negoziazione e l'emissione di passività finanziarie in quanto costituiscono parte integrante dell'operazione di emissione delle passività ai sensi dello IAS 39;
- i costi per l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale che costituiscono parte integrante dell'operazione di emissione di capitale ai sensi dello IAS 32. Questi ultimi (per esempio spese legali, imposta di registro) devono essere portati a decurtazione del patrimonio netto;
- gli interessi passivi relativi ai finanziamenti richiesti per la finalizzazione dell'operazione. Essi non sono attribuibili al costo dell'acquisizione in quanto la partecipazione deve essere considerata un

asset pronto per il successivo utilizzo e non un bene che richiede un rilevante periodo di tempo prima di essere pronto per l'uso previsto o la vendita. Pertanto non essendo soddisfatto il requisito previsto dallo IAS 23 tali interessi passivi devono essere contabilizzati a conto economico.

Si segnala che nella bozza del nuovo IFRS 3 non è più prevista la possibilità di portare ad incremento del costo dell'acquisizione i costi accessori direttamente attribuibili all'operazione di aggregazione. Essi pertanto dovranno essere imputati nel conto economico nel momento del loro sostenimento.

RETTIFICHE DEL COSTO DI UN'AGGREGAZIONE AZIENDALE SUBORDINATE AD EVENTI FUTURI

Le rettifiche del costo di un'aggregazione aziendale possono avvenire per tre cause principali:

1. rettifica del costo contrattualmente convenuta perché subordinata ad eventi futuri (IFRS 3, par. 32-35);
2. contabilizzazione iniziale determinata solo provvisoriamente (IFRS 3, par. 61-62);
3. correzione di errori relativi alla contabilizzazione iniziale (IFRS 3, par. 63-64).

Questo paragrafo affronta solo la prima delle tre possibili cause di rettifica del costo, le altre due sono esaminate nel paragrafo intitolato: "Contabilizzazione delle attività, passività e passività potenziali".

Qualora un accordo di aggregazione aziendale preveda rettifiche del costo subordinate ad eventi futuri, al fine di determinare se l'aggiustamento va incluso nel costo di una *Business Combination* è necessario valutare i seguenti fattori:

- la probabilità che l'aggiustamento si verifichi e che generi un effettivo esborso nei dodici mesi successivi alla *Business Combination*;
- la possibilità di misurarlo attendibilmente.

Gli aggiustamenti di prezzo stimabili alla data di bilancio, nonché quelli rilevati successivamente, devono essere contabilizzati come rettifica del costo di acquisizione e dell'avviamento relativo.

La possibilità di rettificare la contabilizzazione iniziale per effetto di un adeguamento delle stime delle componenti di aggiustamento costo, rappresenta un'eccezione alla regola generale dello IAS 8, che prevede la rettifica retrospettiva solo in caso di errori.

Sebbene l'IFRS 3 individui il principio di "misurazione attendibile" degli aggiustamenti futuri, spesso non è possibile determinare l'esatto ammontare dei corrispettivi subordinati ad eventi futuri, ad esempio se il pagamento è determinato come una percentuale di un utile futuro.

L'IFRS 3 ammette che possa esserci incertezza nella stima, purché quest'incertezza non sia tale da compromettere la possibilità di effettuare stime ragionevoli.

ALLOCAZIONE DEL COSTO DELL'AGGREGAZIONE

La base per la contabilizzazione dell'impresa o attività aziendale oggetto di una *Business Combination* è la sua situazione patrimoniale alla data d'acquisizione: alla data di acquisizione, i bilanci delle imprese acquisite, qualora non lo fossero già, devono essere convertiti ai principi contabili internazionali IAS/IFRS.

Secondo quanto indicato nell'IFRS 3.36 l'acquirente, alla data d'acquisizione, deve allocare il costo di un'aggregazione aziendale rilevando le attività, le passività e le passività potenziali ritenute identificabili dell'acquisita ai relativi *fair value* a tale data, ad eccezione delle attività non correnti (o gruppi in dismissione) classificate come possedute per la vendita secondo quanto previsto dall'IFRS 5. Queste ultime infatti sono contabilizzate a *fair value* al netto dei costi di vendita.

L'acquirente deve rilevare separatamente le attività, le passività e le passività potenziali identificabili dell'acquisito alla data di acquisizione solo se, a tale data, esse soddisfano i criteri seguenti:

- (a) nel caso di un'attività diversa da un'attività immateriale, è probabile che gli eventuali futuri benefici economici connessi affluiscano all'acquirente ed è possibile valutarne il *fair value* attendibilmente;
- (b) nel caso di una passività diversa da una passività potenziale, è probabile che per estinguere l'obbligazione sarà richiesto l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici ed è possibile valutarne il *fair value* attendibilmente;
- (c) nel caso di un'attività immateriale o di una passività potenziale, il relativo *fair value* può essere valutato attendibilmente.

La rilevazione di tali attività e passività al loro valore di iscrizione a seguito dell'allocazione del costo di acquisizione si riflette sui conti economici successivi alla data di acquisizione che deve rilevare i ricavi e i costi dell'acquisito in base al costo dell'aggregazione aziendale sostenuto dall'acquirente. Ad esempio, la quota di ammortamento rilevata, dopo la data di acquisizione, nel conto economico dell'acquirente e riferita alle attività ammortizzabili dell'acquisito, deve basarsi sui *fair value* di tali attività ammortizzabili alla data di acquisizione, ossia il loro costo per l'acquirente.

L'eventuale eccedenza tra il costo sostenuto per l'operazione di aggregazione ed il *fair value* delle attività, passività e passività potenziali identificabili deve essere rilevata come avviamento.

Come conseguenza dell'allocazione del costo dell'acquisizione su attività/passività dell'acquisita e residualmente sull'avviamento si introduce il tema della fiscalità differita. Lo IAS 12 - Imposte sui redditi ai paragrafi 15, 19 e 21 prevede che in un'aggregazione aziendale:

- l'acquirente deve rilevare le passività fiscali differite riferibili all'incremento al *fair value* delle attività dell'acquisita nonché alla rilevazione di intangibili specifici identificabili dell'acquisita;
- l'acquirente non deve (ne può) rilevare passività fiscali differite con riguardo all'avviamento, proprio in quanto valore residuo, posto che una simile rilevazione ne incrementerebbe il valore contabile (alterandone perciò la natura di valore residuo).

PASSIVITÀ E PASSIVITÀ POTENZIALI

La realizzazione di un'operazione di aggregazione può far sorgere in capo all'impresa acquisita delle passività o delle passività potenziali. Deve trattarsi di elementi esistenti al momento dell'acquisizione e che in quella sede soddisfano le condizioni previste per la rilevazione.

Per la definizione di passività e di passività potenziale occorre rifarsi allo IAS 37 che definisce come passività un'obbligazione attuale derivante da eventi passati per la cui estinzione è prevista un'uscita di risorse economiche, mentre una passività potenziale é:

- (a) una possibile obbligazione che deriva da eventi passati e la cui esistenza sarà confermata solo dal verificarsi o meno di uno o più eventi futuri incerti non interamente controllati dell'impresa; o
- (b) un'obbligazione attuale che deriva da eventi passati ma che non è rilevata perché:
 - (i) non è probabile che sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici per estinguere l'obbligazione; o
 - (ii) l'importo dell'obbligazione non può essere determinato con sufficiente attendibilità.

Possono costituire una componente di allocazione del costo di acquisizione le passività potenziali già esistenti al momento dell'operazione di aggregazione, non rilevate dalla società acquisita proprio perché ritenute potenziali. Tali passività, presumibilmente, sono state considerate dall'acquirente nella determinazione del prezzo dell'acquisizione e potrebbero anche tramutarsi in obbligazioni attuali a causa dell'operazione di aggregazione. Per esempio, potrebbe trattarsi di obbligazioni sorte a seguito del decadere, a causa dell'aggregazione, di accordi contrattuali oppure generate da accordi contrattuali a suo tempo stipulati dall'impresa acquisita che comportano a carico di quest'ultima erogazioni straordinarie al personale o ad altre controparti in occasione di operazioni particolari come il trasferimento del controllo.

Proprio perché si possono rilevare in sede di allocazione del costo di una *Business Combination* solo le passività e passività potenziali che alla data dell'acquisizione soddisfano le condizioni previste per la rilevazione, un piano di ristrutturazione la cui attuazione è subordinata alla realizzazione dell'aggregazione aziendale non rappresenta, nel momento immediatamente precedente la *Business Combination*, né un'obbligazione attuale (cioè una passività) né una passività potenziale in quanto l'evento futuro scatenante (cioè l'operazione di aggregazione) è sotto il controllo dell'acquisita; pertanto non può essere riconosciuta una passività in sede di allocazione del costo di acquisizione. Tali costi devono essere oggetto di accantonamento successivamente all'operazione di aggregazione nel rispetto dello IAS 37 oppure devono essere imputati a conto economico nel momento in cui vengono sostenuti.

Una passività potenziale può essere rilevata separatamente in sede di aggregazione aziendale solo se il relativo *fair value* può essere valutato attendibilmente. In caso contrario, la passività potenziale non può costituire una componente di allocazione del costo e si determina un conseguente effetto sull'importo rilevato come avviamento. Nell'effettuare la rilevazione iniziale delle passività potenziali, l'acquirente deve utilizzare gli importi che un terzo addebiterebbe per assumere tali passività potenziali.

ATTIVITÀ IMMATERIALI

Identificazione

In base alle disposizioni congiunte dell'IFRS 3.37 e IAS 38.12, alla data di acquisizione l'acquirente rileva separatamente un'attività immateriale dell'acquisito solo se:

- è separabile (può essere separata o scorporata dall'impresa e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata, individualmente o insieme al relativo contratto, attività o passività), oppure deriva da diritti contrattuali o da altri diritti legali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall'impresa o da altri diritti e obbligazioni;
- è controllabile, ovvero se l'impresa ha il potere di usufruire dei benefici economici futuri derivanti dalla risorsa in oggetto e può, inoltre, limitare l'accesso a tali benefici da parte di terzi. Questa capacità trae origine, in genere, da diritti legali che sono tutelabili in sede giudiziale;
- il relativo *fair value* può essere valutato attendibilmente a prescindere dal fatto che l'attività sia stata rilevata dall'acquisita prima dell'acquisizione aziendale. Quest'ultimo requisito non è più previsto dalla bozza del nuovo IFRS 3 nella considerazione che se un'attività immateriale è identificabile il suo *fair value* deve essere determinabile in modo attendibile (al momento questa assunzione è prevista dallo IAS 38 solo con riferimento alle attività immateriali con vita definita).

Esempi di elementi acquisiti in una aggregazione aziendale che soddisfano la definizione di attività immateriali e che possono essere contabilizzati separatamente rispetto all'avviamento riportati negli Esempi Illustrativi dell'IFRS 3 sono:

- A. Attività immateriali legate al marketing: Marchi di fabbrica, Nomi commerciali, Marchi di servizi, Marchi collettivi, Marchi di qualità in quanto derivanti da diritti contrattuali (possono essere tutelati sia tramite registrazione presso agenzie governative, sia mediante il loro costante utilizzo) o comunque in quanto risultano solitamente separabili;
- B. Attività immateriali legate al cliente: rientrano nella categoria delle immobilizzazioni immateriali in quanto, anche se non sempre derivanti da diritti contrattuali come le attività immateriali legate al marketing, possono essere separabili e possono essere valutate attendibilmente. Rientrano in questa categoria:
 - ⇒ Liste clienti: sono costituite da tutte le informazioni possedute sui clienti (data base contenenti: nomi, recapiti, storico ordini, informazioni demografiche,) che, poiché possono essere oggetto di noleggio e scambio, hanno un valore riconosciuto dal mercato. Non possono essere considerate immobilizzazioni immateriali se sono considerate così confidenziali che nell'accordo di aggregazione ne venga vietata la vendita, la locazione o altri tipi di scambio;
 - ⇒ Contratti con i clienti e rapporti con la clientela stabiliti da tali contratti: i contratti con i clienti soddisfano il requisito contrattuale/legale per costituire un'attività immateriale anche se nel contratto di aggregazione ne viene vietata la vendita o il trasferimento separatamente dall'impresa acquisita. A tal fine, rilevano anche i contatti stabiliti di prassi con la clientela, indipendentemente dall'esistenza di un contratto formale e tutte le relazioni non contrattuali a condizione che siano separabili e autonomamente valutabili;
 - ⇒ Relazioni con la clientela di natura non contrattuale: rientrano in questa categoria tutte le attività immateriali che, in quanto separabili e trasferibili separatamente dall'impresa acquisita, sono valutabili singolarmente e possono essere iscritte come intangibles. Le operazioni di scambio della

stessa attività o di attività simili forniscono evidenza, oltre che della separabilità di cui sopra, anche dei prezzi da prendere in considerazione della stima del *fair value*.

Determinazione del valore iniziale (fair value)

Il valore di iscrizione iniziale di un'attività immateriale acquisita è il costo che, in caso di aggregazione aziendale, coincide con il *fair value* alla data di acquisizione del controllo.

Lo IAS 38 ai paragrafi 39, 40 e 41 fornisce una gerarchia delle fonti per la determinazione del *fair value* di una attività immateriale in caso di acquisto per mezzo di una aggregazione aziendale:

- prezzi quotati in un mercato attivo, secondo la seguente scaletta:
 - ⇒ il prezzo corrente d'offerta o, in caso di indisponibilità,
 - ⇒ una base da cui stimare il *fair value* è fornita dal prezzo della più recente operazione simile purché non vi sia stato alcun cambiamento rilevante nelle circostanze economiche tra la data dell'operazione e la data alla quale è stimato il *fair value* dell'attività;
- recenti transazioni similari: se non esiste alcun mercato attivo per un'attività immateriale, il *fair value* è l'importo che l'impresa avrebbe pagato per l'attività alla data dell'acquisizione in una transazione normale tra parti consapevoli sulla base delle migliori informazioni disponibili. Nel determinare tale importo, l'impresa tiene conto del risultato di operazioni recenti per attività similari;
 - ⇒ modelli empirici: le tecniche empiriche possono essere usate per la misurazione iniziale di un'attività immateriale acquisita in un'aggregazione aziendale se la loro finalità è quella di stimare il *fair value* e se queste riflettono le operazioni e le prassi correntemente utilizzate nel settore industriale cui appartiene l'attività.

Lo IAS 38 fa due assunzioni:

- se l'attività immateriale ha vita utile definita, si presume che il *fair value* possa essere determinato attendibilmente,
- nella valutazione del *fair value* deve essere anche compreso il fattore "incertezza" nel caso in cui non sia possibile determinare un univoco valore di *fair value* ma quest'ultimo sia compreso in un range di valori.

Riepilogando, i principi contabili internazionali IAS/IFRS (IFRS 3 e IAS 38) non prescrivono puntualmente il metodo di valutazione da utilizzare per la misurazione del *fair value* di una posta di bilancio ma, nell'ambito della rosa dei possibili metodi utilizzabili, esprimono espressa preferenza per quelli che fanno riferimento ad osservabili prezzi di mercato. In mancanza di ciò, e questo è il caso della valutazione degli intangible assets in sede di Business Combination, i principi contabili ammettono l'utilizzo di modelli valutativi che devono comunque incorporare le assunzioni generalmente utilizzate e riconosciute dal mercato. Per ulteriori indicazioni sulla valorizzazione delle attività immateriali si rinvia ai casi operativi.

Valutazioni successive alla rilevazione iniziale

In base al modello del costo, dopo la rilevazione iniziale, un'attività immateriale deve essere iscritta in bilancio al costo al netto degli ammontari complessivi degli ammortamenti e delle perdite per riduzione durevole di valore accumulati. A tal fine è necessario determinare se la vita utile di un'attività immateriale è:

- finita e, di conseguenza è necessario valutarne la durata, per il calcolo dell'ammortamento;
- indefinita quando, sulla base di un'analisi dei fattori rilevanti, non vi è un limite all'esercizio fino al quale si prevede che l'attività generi flussi finanziari netti in entrata per l'impresa. Un'attività immateriale a vita utile indefinita non viene ammortizzata ma, come previsto dallo IAS 36, è soggetta periodicamente a impairment test.

A. Determinazione della vita utile

Nel determinare la vita utile di un'attività immateriale sono presi in considerazione molti fattori, quali:

- l'utilizzo atteso dell'attività da parte dell'impresa;
- i cicli di vita produttiva tipici dell'attività e le informazioni pubbliche sulle stime delle vite utili di simili attività che sono utilizzate in un modo simile;
- l'obsolescenza tecnica, tecnologica, commerciale o di altro tipo;
- la stabilità del settore economico in cui l'attività opera e i cambiamenti di domanda nel mercato dei prodotti o servizi originati dall'attività;
- le azioni che si suppone i concorrenti effettivi o potenziali effettueranno;
- il livello delle spese di mantenimento necessarie per ottenere i benefici economici futuri attesi dall'attività e la capacità e l'intenzione dell'impresa di raggiungere tale livello;
- il periodo di controllo sull'attività e i limiti legali o simili all'utilizzo dell'attività, quali le scadenze dei relativi contratti di locazione;
- l'eventuale correlazione della vita utile dell'attività con la vita utile di altre attività dell'impresa.

Lo IAS 38 presuppone che la vita utile di un'attività immateriale che deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali non deve superare la durata di questi ultimi, ma può essere più breve a seconda del periodo durante il quale l'impresa prevede di utilizzare tale attività. Se i diritti contrattuali o altri diritti legali sono conferiti per un periodo limitato che può essere rinnovato, la vita utile dell'attività immateriale deve includere il periodo di rinnovo soltanto qualora vi sia evidenza a sostegno del rinnovo da parte dell'impresa, senza costi significativi. Se il costo del rinnovo è significativo in rapporto ai benefici economici futuri attesi che affluiranno all'impresa dal rinnovo, il costo del «rinnovo» rappresenta, in sostanza, il costo per acquisire una nuova attività immateriale alla data del rinnovo.

L'esistenza dei seguenti fattori, tra gli altri, indica che un'impresa sarebbe in grado di rinnovare diritti contrattuali o altri diritti legali senza il sostenimento di costi significativi:

- vi è evidenza, possibilmente basata su esperienze passate, che i diritti contrattuali o altri diritti legali saranno rinnovati;
- vi è evidenza che eventuali condizioni necessarie per ottenere un rinnovo saranno soddisfatte; e
- il costo che l'impresa deve sostenere per il rinnovo non è significativo in rapporto ai benefici economici futuri attesi che affluiranno all'impresa dal rinnovo.

La vita utile di un'attività immateriale può essere influenzata sia da fattori economici, sia da fattori legali:

- i fattori economici determinano il periodo in cui i benefici economici futuri saranno ricevuti dall'impresa;
- i fattori legali possono limitare il periodo durante il quale l'impresa controlla l'accesso a tali benefici.

La vita utile è il più breve periodo determinato sulla base di questi fattori.

B. Attività immateriale con vita utile finita: ammortamento e impairment test

Ammortamento

Il valore ammortizzabile di un'attività immateriale con una vita utile finita deve essere ripartito in base ad un criterio sistematico lungo la sua vita utile. L'ammortamento:

- deve iniziare quando l'attività è disponibile all'uso;
- cessa alla più recente tra la data in cui l'attività è classificata come posseduta per la vendita (o inclusa in gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita) in conformità all'IFRS 5 e la data in cui l'attività viene eliminata contabilmente.

Il metodo di ammortamento utilizzato deve riflettere l'andamento in base al quale i benefici economici futuri del bene si suppone siano consumati dall'impresa. Se tale andamento non può essere determinato attendibilmente, deve essere utilizzato il metodo a quote costanti.

La quota di ammortamento deve essere rilevata in ogni esercizio nel conto economico.

Possono essere utilizzati più metodi di ammortamento per allocare sistematicamente il valore ammortizzato di un'attività lungo il corso della vita utile. Tali metodi includono:

- il metodo a quote costanti,
- il metodo scalare decrescente e
- il metodo per unità di prodotto.

Il metodo utilizzato deve essere selezionato in base all'atteso sviluppo dei benefici economici futuri generati dal bene ed è applicato uniformemente da esercizio a esercizio, a meno che ci sia un cambiamento nell'atteso sviluppo di tali benefici economici futuri.

Il periodo e il metodo di ammortamento per un'attività immateriale con una vita utile finita devono essere rivisti almeno a ogni chiusura di esercizio e, se la vita utile attesa dell'attività si rivela differente rispetto alle stime precedentemente effettuate, il periodo di ammortamento deve essere conseguentemente modificato. Se vi è stato un significativo cambiamento nell'andamento dei benefici economici futuri derivanti dall'attività, il metodo di ammortamento deve essere modificato al fine di poter riflettere il

cambiamento avvenuto. Tali cambiamenti devono essere contabilizzati come cambiamenti di stima contabile secondo quanto previsto dallo IAS 8.

Esempi di eventi che presuppongono la revisione della vita utile sono:

- la rilevazione di una perdita per riduzione di valore;
- il cambiamento dell'affluenza dei benefici economici futuri all'impresa da un'attività immateriale che può cambiare nel tempo e può, per esempio, divenire evidente che il metodo scalare decrescente risulti più appropriato del metodo a quote costanti;
- un utilizzo dei diritti contenuti in una licenza differito in attesa dell'attuazione di altre fasi del piano aziendale: i benefici economici che affluiscono dall'attività possono essere ricevuti solo in esercizi successivi.

L'ammortamento di un'attività immateriale con una vita utile finita non cessa se l'attività immateriale non è temporaneamente utilizzata, a meno che l'attività non sia stata completamente ammortizzata o classificata come posseduta per la vendita (o inclusa in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita) in conformità all'IFRS 5.

L'applicazione dell'ammortamento alle attività immateriali a vita definita non implica che esse non siano sottoposte ad *impairment test*, soprattutto in occasione di eventi negativi particolari che ne possono cambiarne sostanzialmente il valore.

Impairment test

Lo IAS 36 sulle riduzioni di valore delle attività specifica che un'attività non deve essere iscritta ad un valore superiore al suo valore recuperabile definito come il più elevato tra il suo *fair value* al netto degli oneri di vendita ed il suo valore d'uso.

Il valore d'uso è rappresentato dal valore attuale dei flussi finanziari futuri che si prevede abbiano origine dall'attività sia "in entrata" sia "in uscita" (ad esempio: costi di manutenzione e tutti i costi che possono essere attribuiti all'uso dell'attività).

La perdita di valore deve essere rilevata a conto economico.

C. Attività immateriale con una vita indefinita

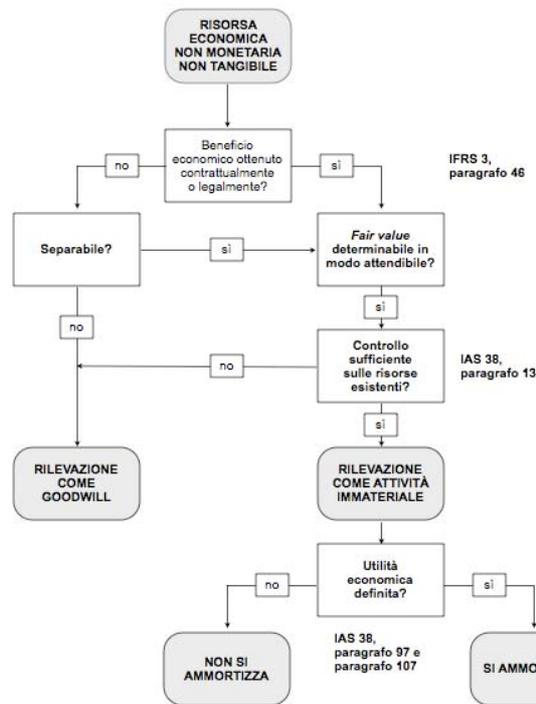
Un'attività immateriale con una vita utile indefinita non deve essere ammortizzata ma, secondo quanto previsto dallo IAS 36, deve essere sottoposta ad *impairment test*. L'impresa deve verificare se un'attività immateriale con una vita utile indefinita ha subito una riduzione di valore confrontando il suo valore recuperabile con il suo valore contabile:

- annualmente, e
- ogniqualvolta vi sia un'indicazione che l'attività immateriale possa avere subito una riduzione durevole di valore.

Riepilogando, in seguito ad una *Business Combination* si possono generare:

- attività immateriali a vita definita, che sono soggette ad ammortamento, e
- attività immateriali a vita indefinita, che sono soggette ad impairment test calcolando il *fair value* dello specifico *intangible* sulla base di un criterio che non deve essere diverso da quello utilizzato per la valutazione del *fair value* iniziale.

Individuazione e rilevazione di una attività immateriale acquisita attraverso una aggregazione aziendale



AVVIAMENTO

Alla data di acquisizione, l'acquirente deve:

- rilevare l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale come attività; e
- misurare inizialmente tale avviamento come importo residuale del costo di acquisizione, in quanto costituisce l'eccedenza del costo dell'aggregazione aziendale rispetto alla quota d'interessenza dell'acquirente nel *fair value* netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili.

Si è già detto dell'innovazione prevista dalla bozza del nuovo IFRS 3 che prevede la rilevazione dell'avviamento sia di pertinenza degli azionisti che acquisiscono il controllo, sia degli eventuali rimanenti azionisti di minoranza.

L'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale rappresenta un corrispettivo riconosciuto dall'acquirente in previsione di benefici economici futuri derivanti da attività che non possono essere identificate individualmente e rilevate separatamente.

Nei casi in cui le attività, le passività e le passività potenziali identificabili dell'acquisito non soddisfano le condizioni, di cui al paragrafo 37, per la rilevazione separata alla data di acquisizione, si determina un conseguente effetto sull'importo rilevato come avviamento. Ciò si verifica perchè l'avviamento è valutato come costo residuo dell'aggregazione aziendale dopo la rilevazione delle attività, delle passività e delle passività potenziali identificabili dell'acquisito.

Attribuzione dell'avviamento alle Cash Generating Units

L'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale non deve essere ammortizzato. L'acquirente deve, invece, verificare annualmente o ogniqualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una riduzione di valore, che il valore iscritto non abbia subito delle riduzioni di valore (*impairment test*).

L'avviamento, ai fini dell'*impairment test*, deve essere attribuito alle singole *Cash Generating Units* - CGU che possono beneficiare delle sinergie emergenti dalla *Business Combination*, indipendentemente dall'attribuzione delle attività e passività acquisite.

L'allocazione dell'avviamento deve essere completata entro la fine del periodo, nel quale è stata realizzata la *Business Combination* che ha originato l'avviamento stesso. Qualora questo non sia realizzabile, l'impresa deve darne adeguata informativa in bilancio e l'allocazione dell'avviamento deve essere completata entro i 12 mesi dal perfezionamento della *Business Combination*.

Il processo d'allocazione deve considerare le modalità di gestione del business all'interno dell'impresa. Infatti, ogni unità o gruppo di unità a cui l'avviamento è allocato deve:

- rappresentare il livello minimo all'interno dell'impresa al quale l'avviamento è monitorato;
- non essere più ampio di un segmento di attività, così come definito ai fini dello IAS 14 (*segment reporting*)¹.

In base allo IAS 36.86, quando l'avviamento è allocato ad una CGU e l'impresa dismette parte dell'operatività che è parte di tale CGU, l'avviamento che si riferisce all'attività dismessa deve essere:

- eliminato contabilmente ed incluso nel valore contabile dell'attività quando si determina l'utile o la perdita della dismissione;
- misurato sulla base dei valori relativi dell'attività dismessa e della parte di CGU mantenuta, a meno che si possa dimostrare che altri metodi riflettano meglio l'avviamento associato all'attività dismessa.

Secondo il paragrafo 87, se l'impresa riorganizza la struttura di *reporting* in forma tale che avvengono dei cambiamenti nella composizione delle *Cash Generating Units* a cui l'avviamento è stato allocato, quest'ultimo deve essere riallocato fra le unità interessate usando il criterio del valore relativo simile a quello seguito nel caso di cessione parziale di aree di operatività appartenenti a una CGU.

¹ In fase di sostituzione con l'IFRS 8.

IL BADWILL

Se la quota di interessenza dell'acquirente nel *fair value* netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili eccede il costo di acquisizione, l'acquirente deve:

- rivedere l'identificazione e misurazione delle attività, passività e passività potenziali identificabili e la misura dei costi dell'aggregazione;
- rilevare a conto economico l'eventuale eccedenza residua dopo la nuova misurazione.

Un avviamento negativo viene dunque rilevato in conto economico immediatamente.

CONTABILIZZAZIONE DELLE ATTIVITÀ, PASSIVITÀ E PASSIVITÀ POTENZIALI

I principi contabili IAS/IFRS disciplinano la contabilizzazione di una Business Combination anche con riferimento ai seguenti aspetti:

1. contabilizzazione iniziale determinata provvisoriamente;
2. rettifiche successive al completamento della contabilizzazione iniziale;
3. correzioni di poste di bilancio;
4. rilevazione delle attività fiscali differite successiva al completamento della contabilizzazione iniziale.

1. Contabilizzazione iniziale determinata provvisoriamente

In relazione alla complessità del processo di allocazione del costo, che implica valutazioni di numerose e diversificate attività e passività dell'impresa (o Gruppo) acquisita, l'IFRS 3 consente che l'allocazione definitiva del costo di acquisizione possa essere completata entro 12 mesi dalla data di acquisizione.

Qualora la contabilizzazione della Business Combination avvenga in via provvisoria, l'acquirente deve rilevare le rettifiche di tali valori provvisori in seguito al completamento della contabilizzazione iniziale con riferimento alla situazione alla data di acquisizione.

Pertanto:

- il valore contabile di un'attività, passività o passività potenziale identificabile rilevata o rettificata in seguito al completamento della contabilizzazione iniziale deve essere calcolato con riferimento al *fair value* che sarebbe stato calcolato alla data di acquisizione;
- l'avviamento o l'eventuale utile rilevato (badwill) deve essere corrispondentemente rettificato;
- le informazioni comparative già presentate per i periodi precedenti il completamento della contabilizzazione iniziale dell'aggregazione devono essere rideterminate come se la contabilizzazione iniziale fosse stata completata dalla data di acquisizione.

Iscrizione iniziale determinata in via provvisoria

Si supponga che alla data di acquisizione l'impresa acquirente non sia in grado di determinare il *fair value* delle attività materiali acquisite in un'aggregazione di imprese. Per tale motivo riconosce alle attività

materiali acquisite un valore provvisorio pari a 1.800 € (la cui vita utile stimata è pari a 10 anni); nel procedimento di allocazione del costo della acquisizione alle attività e passività identificabili con riferimento ai loro *fair value* (determinati in via provvisoria) emerge in via residuale un avviamento pari a 1.400 €.

Trascorsi tre mesi dalla data di acquisizione, il *fair value* delle attività materiali acquisite è determinato con ragionevole affidabilità ed è pari a 1.900 €.

L'acquirente deve quindi procedere alla rettifica della contabilizzazione dell'acquisizione incrementando di 100 € il valore delle attività materiali acquisite per adeguarlo al loro *fair value*, riducendo di pari ammontare il valore dell'avviamento. Inoltre, sul nuovo (e corretto) valore attribuito alle attività materiali dovrà essere ricalcolato l'ammortamento a partire dalla data di acquisizione e sino alla data di rettifica dei valori, come se questo fosse sempre stato calcolato sul valore corretto.

Nel caso in esame, l'acquirente dovrà rettificare le quote di ammortamento delle immobilizzazioni materiali dalla data di acquisizione alla data di rettifica dei valori, contabilizzando un ammontare pari a 2,5 € ($100/10 \text{ anni} * 3/12$) e correggendo, di conseguenza, le informazioni comparative.

2. Rettifiche successive al completamento della contabilizzazione iniziale

Le rettifiche alla contabilizzazione di un'aggregazione aziendale dopo che la contabilizzazione iniziale si è completata devono essere rilevate solo per correggere eventuali errori (IFRS 3, par. 63), secondo quanto previsto dallo IAS 8.

Le rettifiche alla contabilizzazione iniziale di un'aggregazione aziendale, quando la fase di contabilizzazione sia completata, non devono essere rilevate retroattivamente nel caso tali rettifiche siano originate da cambiamenti nelle stime.

Secondo quanto previsto dallo IAS 8, l'effetto di un cambiamento della stima deve essere rilevato negli esercizi correnti e futuri.

3. Correzioni di errori relativi alla contabilizzazione iniziale

Lo IAS 8 prevede che un'impresa contabilizzi retroattivamente la correzione di un errore, e presenti il bilancio come se l'errore non fosse mai avvenuto, rideterminando le informazioni comparative dei precedenti esercizi in cui si è verificato l'errore.

Pertanto, il valore contabile di un'attività, passività o passività potenziale identificabile dell'acquisito, rilevato o rettificato in seguito alla correzione di un errore, deve essere calcolato come se il relativo *fair value* alla data di acquisizione fosse stato rilevato a partire da quella data.

L'avviamento o l'eventuale utile rilevato in un esercizio precedente (*badwill*), deve essere rettificato retroattivamente per un importo pari al *fair value*, alla data di acquisizione (o la rettifica apportata al *fair value* a tale data), dell'attività, passività o passività potenziale identificabile che viene rilevata (o rettificata).

4. Rilevazione delle attività fiscali differite successiva al completamento della contabilizzazione iniziale

Se il beneficio potenziale connesso al riporto a nuovo di perdite fiscali, o di altre attività fiscali differite, dell'acquisito al momento della rilevazione iniziale dell'aggregazione non soddisfaceva i criteri per la rilevazione separata ma tale requisito successivamente si realizza, l'acquirente deve rilevare tale beneficio come provento, in conformità con lo IAS 12 Imposte sul reddito.

Inoltre, l'acquirente deve:

- ridurre il valore contabile dell'avviamento all'importo che sarebbe stato rilevato se l'attività fiscale differita fosse stata rilevata come attività identificabile a partire dalla data di acquisizione; e
- rilevare la riduzione del valore contabile dell'avviamento come un onere.

Per esempio, si supponga che in sede di acquisizione non vengano rilevate attività fiscali differite per 100 (in quanto non soddisfacevano i criteri per la rilevazione separata di cui al par. 37 dell'IFRS 3) e venga rilevato un avviamento di 500. Dopo due esercizi si riscontra che vi sono i presupposti per rilevare in bilancio le attività fiscali differite sulle perdite fiscali di esercizi precedenti per 100. L'impresa dovrà rilevare un provento di conto economico di 100 per attività fiscali differite e un onere di pari importo portato a riduzione del valore di avviamento. Successivamente l'avviamento sarà assoggettato a test di impairment, prendendo come base il nuovo valore di 400.

LE ACQUISIZIONI INVERSE

In un'aggregazione aziendale realizzata mediante uno scambio di interessenze partecipative, l'impresa che emette le interessenze partecipative è di norma l'acquirente. Tuttavia, devono essere considerati tutti i fatti e le circostanze pertinenti per determinare quale tra le imprese aggreganti abbia il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali dell'altra impresa (o delle altre imprese) al fine di ottenere i benefici dalle sue (o dalle loro) attività. In alcune aggregazioni aziendali, comunemente denominate acquisizioni inverse, l'acquirente è l'impresa le cui interessenze partecipative sono state acquisite e l'acquisito è l'emittente. Tale situazione può verificarsi quando, ad esempio, un'impresa non quotata predispone la propria "acquisizione" da parte di un'impresa quotata di dimensioni minori come mezzo per ottenere una quotazione in borsa. Sebbene legalmente l'impresa quotata emittente sia considerata la controllante e quella non quotata la controllata, quest'ultima dal punto di vista sostanziale è considerata l'acquirente se ha il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali della controllante giuridica al fine di ottenere benefici dalle sue attività (si rinvia al paragrafo 19 dell'IFRS 3 per una più articolata definizione di controllo).

Sotto il profilo dimensionale, in genere l'acquirente è l'impresa di maggior dimensione; tuttavia, i fatti e le circostanze connessi a un'aggregazione indicano, a volte, l'acquisizione di un'impresa di maggior dimensione da parte di un'impresa minore.

In un'acquisizione inversa, il costo dell'aggregazione di imprese si assume che sia stato sostenuto dalla controllata giuridica (ossia l'acquirente a fini contabili) sotto forma di strumenti rappresentativi di capitale

emessi a favore dei proprietari della controllante giuridica (ossia l'acquisito a fini contabili). Se il prezzo di borsa degli strumenti rappresentativi di capitale della controllata giuridica è utilizzato per determinare il costo dell'aggregazione, deve essere eseguito un calcolo al fine di determinare il quantitativo di strumenti rappresentativi di capitale che la controllata giuridica avrebbe dovuto emettere per fornire ai proprietari della controllante giuridica una percentuale di capitale posseduto nell'impresa risultante dall'aggregazione pari a quella ottenuta da tali proprietari nell'impresa risultante dall'aggregazione come conseguenza dell'acquisizione inversa. Il *fair value* del quantitativo di strumenti rappresentativi di capitale così calcolato deve essere utilizzato come costo dell'aggregazione.

Il bilancio consolidato redatto successivamente ad un'acquisizione inversa deve essere pubblicato con la denominazione della controllante giuridica, ma descritto nelle note come continuazione del bilancio della controllata giuridica (ossia l'acquirente a fini contabili). Poiché tale bilancio consolidato rappresenta una continuazione del bilancio della controllata giuridica:

- le attività e le passività della controllata giuridica devono essere rilevate e valutate in tale bilancio consolidato ai rispettivi valori contabili ante aggregazione;
- gli utili portati a nuovo e gli altri saldi di patrimonio netto rilevati in tale bilancio consolidato devono corrispondere agli utili portati a nuovo e agli altri saldi di patrimonio netto della controllata giuridica immediatamente prima dell'aggregazione aziendale;
- l'importo rilevato come strumenti rappresentativi di capitale emessi in tale bilancio consolidato deve essere determinato aggiungendo al patrimonio netto emesso della controllata giuridica esistente immediatamente prima dell'aggregazione aziendale, il costo dell'aggregazione determinato come in precedenza indicato. Tuttavia, la struttura del patrimonio netto indicata in tale bilancio consolidato (ossia il numero e il tipo di strumenti rappresentativi di capitale emessi) deve riflettere la struttura del patrimonio netto della controllante giuridica, inclusi gli strumenti rappresentativi di capitale emessi dalla controllante giuridica al fine di realizzare l'aggregazione;
- le informazioni comparative presentate in tale bilancio consolidato devono essere quelle della controllata giuridica.

LE OPERAZIONI DI FUSIONE

L'IFRS 3 considera le operazioni di fusione come una delle possibili forme di aggregazione delle aziende. In tale prospettiva le fusioni, laddove comportano un trasferimento del controllo, vanno contabilizzate con il metodo dell'acquisto: l'acquirente – da identificare sotto un profilo contabile sulla base delle indicazioni riportate nei paragrafi 19-20-21 dell'IFRS 3 – rileva le attività, passività e le passività potenziali identificabili dell'acquisita al relativo *fair value* alla data dell'acquisizione. Va fatto presente che le indicazioni per l'identificazione dell'acquirente non risultano esaustive ed adeguate soprattutto nel caso di fusioni (non infrequenti) tra imprese simili per dimensioni e *fair value*. Nel caso in cui gli elementi previsti

dai citati paragrafi, e già precedentemente illustrati, non risultino determinanti si considera come acquirente l'impresa che emette le azioni (incorporante).

In base alla natura economica, la fusione può essere considerata:

- un'acquisizione di impresa, assimilabile ad un'operazione di compravendita con trasferimento del controllo per la quale si applica l'IFRS 3.

Se l'acquisizione avviene nello stesso esercizio della fusione, in tal caso la data di acquisizione coincide normalmente con la data di efficacia reale della fusione, ossia data di iscrizione dell'atto di fusione nel Registro delle imprese; nel caso in cui vi siano situazioni in cui vengono stipulati tra le parti accordi di *governance* che trasferiscono effettivamente il controllo anteriormente a tale data, l'acquisizione decorre da tale data.

Ai sensi dell'art. 2504-*bis* c.c., comma 2, c.c. la fusione ha efficacia giuridica (dell'efficacia contabile e fiscale si parlerà più avanti) quando è stata eseguita l'ultima delle iscrizioni previste dall'art. 2504 c.c., cioè quando viene depositato per l'iscrizione l'atto di fusione da parte della società incorporante (l'iscrizione deve avvenire entro 30 giorni dalla stipula e le altre iscrizioni devono precedere quelle dell'incorporante). Inoltre, sempre l'art. 2504-*bis* c.c. prevede che per le fusioni per incorporazione possa essere stabilita una data di efficacia giuridica successiva all'iscrizione dell'atto di fusione. A tale soluzione si può fare ricorso, ad esempio, per ragioni pratiche quando la data dell'ultima delle iscrizioni di cui all'art. 2504 c.c. è prossima alla chiusura dell'esercizio, stabilendo che l'efficacia "reale" sia posticipata alle ore 00.01 del primo giorno dell'anno successivo.

La data di efficacia giuridica coincide con l'emissione delle nuove azioni ed il contestuale annullamento delle azioni della società incorporata, con la cancellazione della società incorporata dal registro delle imprese e lo scioglimento dei relativi organi societari. Da quel momento la società incorporante subentra nei diritti e negli obblighi della società estinta.

L'IFRS 3 identifica come data di acquisizione la data in cui l'acquirente ottiene effettivamente il controllo sull'acquisito. Si presume il controllo di una società quando si dispone della maggioranza dei diritti di voto o anche in altre situazioni di cui all'IFRS 3, § 19.

Nel caso di fusioni la data di trasferimento del controllo, presupponendo che prima della fusione non vi sia l'ingresso negli organi amministrativi della società incorporata di rappresentanti della società incorporante in numero tale da configurare un controllo, è rappresentata dalla data dello scambio delle azioni, cioè dalla data nella quale vengono emessi gli strumenti rappresentativi di capitale attraverso i quali nuovi e vecchi azionisti esercitano il diritto di voto e quindi il controllo sull'impresa post fusione. Questa data coincide con la data di efficacia giuridica della fusione.

Prima di tale data e fino a tale data gli azionisti della società incorporata mantengono inalterati i loro diritti e gli amministratori della stessa rimangono in carica. Gli azionisti e gli amministratori dell'incorporante fino a tale data non possiedono strumenti per intervenire sulle scelte operative della società incorporanda anche se tutte le registrazioni di cui all'art. 2504 c.c. sono state eseguite: non dispongono di diritti di voto e non possono sostituire gli amministratori dell'incorporanda.

Il momento rilevante risulta essere lo scambio delle azioni. Dunque la data di efficacia giuridica della fusione risulta essere un elemento costitutivo (sostanziale) dell'operazione e non meramente formale.

Pertanto la data di efficacia giuridica risulta rilevante ai fini dell'applicazione dell'IFRS 3 e quindi dell'acquisizione delle attività, passività, impegni e rischi della società incorporata nella contabilità della società incorporante. Dunque, anche l'eventuale posticipazione della data di efficacia della fusione rispetto all'ultima delle registrazioni previste dall'art. 2504 c.c., per le ragioni esposte, rileva ai fini dei principi IFRS;

- un'operazione di ristrutturazione o riorganizzazione di imprese esistenti, senza che si abbia il trasferimento del controllo delle imprese incorporate e senza che si possa ravvisare un'operazione economica di scambio come nel caso precedente. Si tratta pertanto di operazioni compiute nell'ambito del medesimo gruppo di imprese, programmate ed eseguite in base ad un disegno organizzativo concepito dalla capogruppo che coinvolge solo imprese del gruppo, per cui non si determina una negoziazione economica tra gruppi portatori di interessi autonomi. L'operazione di fusione, in quest'ipotesi, riguarda due o più soggetti controllati, anche indirettamente, da un soggetto comune. Appartiene a questa categoria, ad esempio, l'operazione di incorporazione di una controllata da parte della controllante-capogruppo. Una particolare tipologia di fusioni è quella effettuata tra società consorelle, ossia tra società che sono prive di un rapporto partecipativo diretto, pur essendo partecipate da un soggetto economico che le controlla tutte.

Le operazioni di fusione per incorporazione madre-figlia o tra società consorelle non sono inquadrabili come *business combinations* in quanto non comportano alcun scambio con economie terze con riferimento alle attività che si aggregano, né un'acquisizione in senso economico. L'unica modificazione rispetto alla situazione ante fusione attiene alla modalità di esercizio del controllo sulle attività e passività della società incorporata che, da indiretta, diviene diretta. Queste caratteristiche sono interamente presenti nelle fusioni per incorporazioni madre-figlia con quota di partecipazione nell'incorporata pari al 100%, mentre in parte si attenuano nelle incorporazioni con quota di possesso nell'incorporata inferiore al 100% per la presenza di azionisti di minoranza, che scambiano azioni dell'incorporata con quelle dell'incorporante.

Per i motivi sopra indicati, le fusioni per incorporazione madre-figlia o tra società consorelle sono escluse dall'ambito di applicazione dell'IFRS 3 e sono da inquadrare tra le *Business Combination* di società soggette a controllo comune. Per l'analisi del trattamento contabile di tali operazioni si rinvia all'apposito capitolo.

La retroattività, contabile e fiscale

Le norme civilistiche (art. 2504-bis, comma 3), per agevolare gli adempimenti delle società partecipanti alla fusione, prevedono che gli effetti contabili possano decorrere da una data anteriore alla data di efficacia "reale" della fusione. In virtù di questa norma sino all'adozione dei principi IFRS si era soliti far

decorrere gli effetti contabili delle operazioni di fusione dal 1° gennaio dell'anno in cui l'operazione si perfezionava per evitare di dover chiudere un bilancio apposito della società incorporata.

Con l'applicazione dell'IFRS 3 tale norma non è più applicabile in quanto, come già detto, i dati della società incorporata devono essere acquisiti dall'incorporante nella data in cui avviene il trasferimento del controllo. È ragionevole ritenere possibile un modesto scostamento tra la data di acquisizione del controllo (data dello scambio delle azioni) e la data di primo consolidamento, cioè la data di acquisizione dei dati dell'incorporata nella contabilità dell'incorporante; per esempio, nel caso di perfezionamento dell'operazione nel corso del mese, per aspetti tecnici di chiusura dei conti è ragionevole una decorrenza all'inizio del mese in corso o all'inizio di quello successivo.

Qualora, invece, l'operazione di fusione non preveda un trasferimento del controllo e, in virtù dell'assenza di sostanza economica, venga contabilizzata in continuità di valori (con riferimento a quelli precedentemente assunti in consolidato), per effetto della non applicazione degli IFRS 3 si ritiene possibile la retrodatazione contabile dell'operazione e conseguentemente l'inclusione dei costi/ricavi della società incorporata nel bilancio dell'incorporante a partire dall'inizio dell'esercizio nel quale viene effettuata la fusione. In ogni caso, la *Business Combination* si applica sotto il profilo tecnico-giuridico al momento dell'acquisizione della partecipazione di controllo e della sua inclusione in consolidato.

Per quanto riguarda i dati comparativi, in caso di fusione per incorporazione saranno indicati i dati dell'esercizio precedente (anteriore a quello di completamento del procedimento di fusione) relativamente alla società incorporante, mentre nel caso delle fusioni proprie, nulla verrà esposto tenuto conto che in tale fattispecie la società risultante dalla fusione è una nuova società.

In caso di fusione per incorporazione, per consentire al lettore del bilancio d'esercizio la comprensione degli effetti contabili derivanti dall'operazione di fusione sarà allegata alla Nota Integrativa una situazione economico-patrimoniale sintetica pro-forma, che evidenzia quali sarebbero stati i dati salienti dell'esercizio precedente qualora gli effetti della fusione fossero stati riflessi retroattivamente all'inizio di tale esercizio. A tal fine si presenterà in nota integrativa una tabella che, sia per lo stato patrimoniale che per il conto economico, riporti in colonne affiancate:

- gli importi dell'esercizio risultanti dal bilancio post fusione;
- gli importi risultanti dal bilancio del precedente esercizio (dell'incorporante);
- gli importi che si sarebbero determinati nel bilancio del precedente esercizio se gli effetti della fusione fossero stati riflessi retroattivamente all'inizio di tale esercizio.

Tale tabella avrà pertanto l'obiettivo di rendere conoscibile ai soci ed agli altri portatori di interessi la composizione e l'evoluzione del patrimonio sociale qualora le due società già precedentemente avessero operato congiuntamente.

La retroattività contabile e quella fiscale sono strettamente collegate, perché il reddito d'impresa si determina in base al risultato economico che emerge dal bilancio, d'esercizio o infrannuale che sia. Pertanto, dopo gli approfondimenti sopraesposti per l'applicazione dell'IFRS 3 la sola retrodatazione fiscale non è facilmente ipotizzabile in quanto:

- ⇒ la retrodatazione solo fiscale comporterebbe la necessità di predisporre, in via extracontabile e per le sole esigenze fiscali, una contabilità dell'acquirente che recepisca in maniera unitaria le operazioni di gestione dell'acquisita effettuate dalla data cui si vuole fare retroagire solo fiscalmente l'operazione fino alla data di efficacia giuridica della medesima;
- ⇒ il sistema di determinazione del reddito d'impresa è fondato sul principio di derivazione (art. 83 del TUIR), sui risultati del conto economico e più in generale sui dati di una contabilità e di un bilancio approvati da parte dell'organo a ciò deputato (assemblea dei soci ovvero Consiglio di sorveglianza nel sistema dualistico di amministrazione e controllo).

L'allocazione del costo dell'acquisizione

Nelle operazioni di fusione l'allocazione del costo deve essere effettuata a livello di bilancio individuale attraverso la valutazione delle attività e passività e l'identificazione di valori intangibili dell'impresa giuridica acquisita. La stessa attività deve essere effettuata sul bilancio consolidato, attribuendo i maggiori/minori valori agli attivi/passivi e le eventuali attività immateriali delle società controllate dalla società incorporata. L'attribuzione di nuovi valori ad attività e passività nel bilancio individuale comporta presumibilmente la necessità di dover gestire un doppio binario ai fini fiscali. Inoltre, poiché i nuovi valori potrebbero risultare diversi tra bilancio individuale e bilancio consolidato, è necessario tenere memoria delle diverse rilevazioni ai fini, da una parte, della predisposizione del bilancio individuale e, dall'altra, del reporting package per il bilancio consolidato. Lo stesso problema del "doppio binario" riguarda anche le società controllate precedentemente dall'acquisita.

Le acquisizioni inverse

Nel caso in cui il soggetto incorporante non possa essere identificato come soggetto acquirente, la *Business Combination* ricade tra le operazioni denominate acquisizioni inverse: l'acquirente è l'impresa le cui interessenze partecipative sono state acquisite e l'acquisito è l'emittente.

Per i criteri contabili di riferimento si rinvia a quanto esposto con riferimento alle acquisizioni inverse.

LE OPERAZIONI DI SCISSIONE

Considerazioni analoghe a quanto riportato nel paragrafo precedente per le fusioni devono essere effettuate per le operazioni di scissione che, poiché rappresentano una tipologia di aggregazione aziendale, dovrebbero essere effettuate a valori effettivi, cioè al *fair value*. Anche in questo caso le indicazioni di cui agli articoli 19-20-21 dell'IFRS 3 non risultano esaustive ed adeguate soprattutto con riferimento al caso di scissioni proporzionali (nelle quali non vengono cambiati gli assetti di controllo). Infatti, in base alla natura economica, anche la scissione può essere considerata:

- un’acquisizione di impresa, assimilabile ad un’operazione di compravendita con trasferimento del controllo nel caso di scissioni non proporzionali, che, comportando un’acquisizione di un’impresa o di attività aziendali, richiedono l’applicazione dell’IFRS 3;
- un’operazione di ristrutturazione o riorganizzazione di imprese esistenti che, non comportando scambi con economie terze e non rappresentando acquisizioni in senso economico, non costituiscono una *Business Combination* e, quindi, non sono soggette all’IFRS 3.

Nel primo caso occorre applicare l’IFRS 3 e pertanto per l’illustrazione dei criteri di contabilizzazione si rinvia a quanto esposto nei capitoli precedenti.

Nel secondo caso, trattandosi di un’operazione che non comporta trasferimenti del controllo su imprese o attività aziendali, si ritiene che si possano applicare i criteri contabili più avanti esposti con riferimento alle operazioni tra imprese soggette a controllo comune.

ACQUISIZIONI REALIZZATE IN PIÙ FASI

Alle aggregazioni che si realizzano con più operazioni di scambio che sin dall’origine si configurano come un’unica acquisizione si applicano i paragrafi 58 e seguenti dell’IFRS 3 in base ai quali, quando il controllo viene acquisito attraverso acquisti successivi di pacchetti azionari (acquisizioni “*Step by Step*”), ogni transazione viene registrata separatamente utilizzando il costo dell’operazione e le informazioni relative al *fair value* alla data di ciascuna operazione di scambio.

Infatti, ogni transazione, in quanto regolata a un prezzo differente e realizzata in tempi differenti, implicitamente ha dato origine al riconoscimento, nel prezzo corrisposto, di un avviamento pari alla differenza tra tale prezzo e il *fair value* delle attività, passività e passività potenziali acquisiti pro-quota a ogni transazione. Ne consegue che nel bilancio consolidato dell’acquirente:

- l’avviamento acquisito mediante aggregazioni aziendali realizzate in più fasi è iscritto ad un valore ibrido, in quanto formatosi per stratificazione di quote di valori riferiti a differenti transazioni realizzate in tempi diversi ed è funzione delle diverse modalità e condizioni con cui la negoziazione è stata effettuata;
- le attività, passività e passività potenziali della *Business Combination* devono essere iscritte al *fair value* del momento in cui la *Business Combination* è realizzata, quindi nel momento in cui viene acquisito il controllo di diritto o di fatto;
- le rettifiche conseguenti per allineare i *fair value* precedentemente iscritti al loro valore al momento dell’acquisizione del controllo costituiscono una rivalutazione da iscrivere a patrimonio netto.

Prima di qualificarsi come aggregazione aziendale, un’operazione può qualificarsi come un investimento in una società collegata ed essere contabilizzata, ai sensi dello IAS 28, utilizzando il metodo del patrimonio netto. In tal caso i *fair value* delle attività nette identificabili della partecipata alla data di ciascuna precedente operazione di scambio saranno già stati determinati applicando il suddetto metodo di contabilizzazione.

L'applicazione di tale principio comporta complessità operative non indifferenti in quanto l'impresa deve, ad ogni acquisto di azioni, acquisire e memorizzare il *fair value* delle attività e passività della società partecipata, identificare eventuali attività immateriali e, per differenza, evidenziare la quota di avviamento. È ragionevole ritenere che tale processo di acquisizione delle informazioni debba venire posto in essere solo quando esiste una precisa volontà, sin dai primi investimenti, di procedere in tempi successivi all'acquisizione di ulteriori quote che consentiranno di raggiungere il controllo della partecipata. Solo in tale circostanza si può ritenere che gli acquisti successivi siano connessi e volti al raggiungimento di quote di controllo della partecipata. I citati obiettivi dovrebbero essere espressi nelle delibere autorizzative dell'investimento prese dagli organi societari preposti.

In tutte le altre circostanze i diversi acquisti non dovrebbero essere ritenuti parte di un'unica operazione né, d'altra parte, la società acquirente potrebbe disporre delle informazioni necessarie per procedere alla determinazione del *fair value* di attività e passività o all'identificazione di intangibles in quanto risulta indispensabile la collaborazione della società partecipata.

In queste situazioni, quindi, la rilevazione dei *fair value*, e conseguentemente dell'avviamento, dovrebbe essere effettuata unicamente con riferimento ai valori e dalle attività e passività in essere al momento dell'acquisizione del controllo.

ACQUISIZIONI SUCCESSIVE AL RAGGIUNGIMENTO DEL CONTROLLO (MINORITIES)

Come rilevato nel capitolo precedente, l'IFRS 3 si applica solo a transazioni che comportano l'acquisizione del controllo da parte dell'impresa acquirente sulle attività aziendali dell'impresa acquisita. Pertanto, acquisizioni di ulteriori quote di partecipazione dopo averne ottenuto il controllo non sono specificamente disciplinate dall'IFRS 3. Infatti, il paragrafo 58 dell'IFRS 3 disciplina le acquisizioni di partecipazioni in più fasi nelle quali, cioè, il complesso degli acquisiti è volto al raggiungimento del controllo.

La contabilizzazione di ulteriori quote di partecipazione in società già controllate dovrebbe essere disciplinata in sede di revisione dello IAS 27. Per il momento, in assenza di un trattamento contabile specificato dagli IAS/IFRS, lo IAS 8, paragrafi 10 e seguenti richiede che l'impresa utilizzi la propria discrezionalità tecnica nello stabilire e applicare un trattamento contabile rilevante ed attendibile.

La dottrina ha identificato due possibili approcci a tali tipologie di operazioni:

1. quello della *parent company* (o teoria della capogruppo) secondo il quale il bilancio consolidato rappresenta le attività e le passività delle imprese controllate secondo un criterio di consolidamento integrale. Pertanto nel bilancio consolidato, ove viene rappresentato l'insieme delle risorse controllate:
 - ⇒ gli azionisti di minoranza sono assimilati a soggetti terzi ed il patrimonio di terzi - che esprime appunto la quota delle attività nette di competenza degli azionisti di minoranza - è considerato come una passività;

⇒ l'avviamento include la quota di pertinenza della capogruppo ed è generalmente calcolato come differenza tra il prezzo pagato per l'acquisizione del controllo ed il valore delle attività e delle passività dell'impresa consolidata.

In applicazione di questa teoria, le differenze tra il costo di acquisizione ed il valore contabile delle quote di minoranza acquisite (patrimonio netto acquisito) sono considerate avviamento,

2. quello della *economic entity* secondo il quale il bilancio consolidato rappresenta tutte le risorse disponibili dell'impresa intesa come soggetto economicamente autonomo da chi ne esercita il controllo. Pertanto, considerando il gruppo nel suo insieme, gli scambi tra azionisti sono contabilizzati come "*equity transactions*". Applicando questa teoria all'operazione ipotizzata si ha l'imputazione al patrimonio netto di gruppo delle differenze tra il costo di acquisizione e valore contabile delle quote di minoranza acquisite (patrimonio netto dei terzi acquisito).

La contabilizzazione dell'acquisto di *minorities* secondo quest'ultima teoria:

- non produce variazioni nell'attivo di bilancio che mantiene i valori delle attività identificabili e dell'avviamento iscritti come al tempo dell'acquisizione del controllo,
- produce un effetto diluitivo sul patrimonio di gruppo per un importo pari al premio, incluso nel prezzo di acquisto delle minoranze, rispetto ai valori di carico in bilancio consolidato.

Parimenti, le vendite di quote di minoranza senza perdita del controllo, non generano utili in conto economico ma variazioni del patrimonio netto di gruppo perché il maggior prezzo si ritiene generato da variazioni positive delle attività o dell'avviamento della partecipata successivamente all'acquisizione del controllo, quindi di valori formati internamente.

Questo secondo approccio è quello previsto dall' "*exposure draft*" del nuovo IAS 27. Di contro, la teoria della "*parent company*" è quella tuttora applicata ai fini del bilancio consolidato.

Alla luce delle suddette analisi, tenuto conto del fatto che l'acquisizione di ulteriori quote di partecipazione dopo il raggiungimento del controllo è espressamente esclusa dall'ambito di applicazione dell'IFRS 3, sino all'entrata in vigore del nuovo IAS 27 è da ritenere accettabile la contabilizzazione delle fattispecie in oggetto secondo entrambe le suddette modalità di rilevazione previste dalle sue diverse teorie.

Il metodo selezionato deve essere applicato coerentemente in tutte le acquisizioni di ulteriori quote di partecipazione dopo il raggiungimento del controllo.

Analogamente, poiché lo IAS 27 non disciplina il trattamento contabile delle cessioni di quote che non comportano la perdita del controllo, le cessioni di quote senza perdita del controllo devono essere contabilizzate coerentemente con il criterio scelto per la contabilizzazione della quota incrementale (acquisizione di *minorities*), con effetto a conto economico (*Parent company theory*) o a patrimonio netto (*Economic entity theory*).

CASI OPERATIVI

Definizione di Business Combination

- A acquisisce la rete di vendita da B, i dipendenti nonché i principali processi operativi. Il processo di integrazione di B in A comporterà l'adozione dei processi operativi di A e la progressiva sostituzione di quelli di B: in questo caso l'operazione è una *Business Combination*. Ciò che è stato acquisito rappresenta un'attività aziendale, indipendentemente dalla volontà di sostituire i processi operativi di B.
- C acquisisce le attività operative di D ad esclusione di alcuni dipendenti che verranno trasferiti nella capogruppo di D: l'esclusione dei dipendenti che possono essere sostituiti facilmente è un elemento trascurabile e pertanto non ha impatto sulla definizione di *Business Combination*.
- E acquisisce le attività operative da F, ad esclusione di un applicativo per l'analisi e gestione del rischio di credito dei clienti, che è una parte importante dell'attività aziendale di F; simultaneamente le parti raggiungono un accordo che permetta ad E di utilizzare comunque il software di F: anche se E non ottiene la proprietà del *Software*, la sostanza dell'accordo è che E ha acquisito l'attività aziendale (che include l'uso dell'applicativo) e pertanto l'operazione si configura come una *Business Combination*.
- G cede a H un portafoglio crediti/titoli/immobiliare/... ben individuabile e seguito da impiegati dedicati. Questa fattispecie è configurabile come cessione di attività aziendale e pertanto rientra nel campo di applicazione del IFRS 3; viceversa, qualora oggetto della cessione fosse unicamente un portafoglio crediti/titoli/immobiliare/... senza la struttura operativa ed i processi utilizzati dal cedente per la gestione, l'operazione non si configurerebbe come una *Business Combination*.

La transitorietà del controllo

Una *Business Combination* può essere realizzata in più fasi e, in forza di ciò, le società che partecipano all'aggregazione si possono trovare, per un breve periodo immediatamente precedente alla finalizzazione dell'operazione, "under common control". Al fine di determinare il trattamento contabile di tali operazioni, le "Basis for conclusions" dell'IFRS 3 precisano che per stabilire se una *Business Combination* under common control è esclusa dall'ambito di applicazione dell'IFRS 3 occorre verificare se (i) l'impresa risultante dall'aggregazione è controllata dai medesimi soggetti sia prima che dopo l'operazione e (ii) questo controllo non è transitorio. Ciò per evitare che aggregazioni, che sarebbero altrimenti contabilizzate in conformità all'IFRS 3 utilizzando il metodo dell'acquisto, possano essere contabilizzate utilizzando metodi differenti solo perché per un breve periodo immediatamente precedente l'aggregazione le imprese aggreganti sono risultate essere sottoposte a controllo comune.

Esempio 1

La società D – capogruppo – possiede E ed acquisisce il 100% di F. D trasferisce E ed F a N, società di nuova costituzione, che emette azioni per finalizzare l’acquisizione. In seguito, D cede le azioni di N a soggetti che non ne acquisiscono il controllo ai sensi dell’IFRS 3.

Poiché il controllo di D su F e N è transitorio (per questo motivo N è ignorata dal punto di vista IFRS 3), l’aggregazione aziendale realizzata mediante il trasferimento di E ed F a N deve essere contabilizzata secondo il *purchase method* dai neoacquirenti di N.

Esempio 2

La società G – capogruppo – possiede H ed I da lungo tempo. G trasferisce H ed I a N, società di nuova costituzione, che emette azioni per finalizzare l’acquisizione. In seguito, G cede parte delle azioni di N a soggetti che non ne acquisiscono il controllo ai sensi dell’IFRS 3.

Poiché il controllo di G su N non è transitorio ma permane nel gruppo (per questo motivo N è ignorata dal punto di vista IFRS 3 mentre H ed I sono parte del gruppo G da lungo tempo), l’aggregazione aziendale realizzata mediante il trasferimento di H ed I a N ricade nell’ambito delle Business Combination under common control e, pertanto, escluse dall’applicazione dell’IFRS 3.

Nel caso che in seguito G cede la totalità o la maggioranza delle azioni di N a soggetti che ne acquisiscono il controllo, H, I ed N usciranno dall’area di consolidamento al momento di tale cessione.

Data di acquisizione, di accordo, di scambio

La data di acquisizione deve essere determinata al verificarsi dell’evento che consente all’acquirente di esercitare il potere di determinare le politiche di gestione dell’impresa acquisita. È possibile prevedere la seguente gerarchia di eventi in corrispondenza dei quali si determina la data di acquisizione del controllo:

1. generalmente la data di acquisizione del controllo coincide con la data del trasferimento delle azioni e dei diritti di voto;
2. la data dell’acquisizione del controllo può coincidere con la data di nomina degli Amministratori in maggioranza da parte dell’acquirente, se antecedente alla data di girata delle azioni;
3. infine, la data di acquisizione del controllo può coincidere con la data di avveramento di condizioni sospensive e vincolanti per la chiusura dell’operazione.

Esempio 1

Il 1° marzo 2005 A acquista la maggioranza del capitale di B e immediatamente dopo provvede a sostituire la maggioranza degli amministratori di B. L’accordo è chiuso ed A immediatamente ottiene il controllo sulle operazioni di B. L’accordo prevede che A sia titolare di tutti i profitti di B a partire dal 1° gennaio 2005. Il prezzo di acquisto è determinato sulla base della situazione patrimoniale al 1° gennaio 2005. Inoltre i dividendi dell’esercizio 2004 distribuiti dopo la data dell’accordo spettano ad A.

Nonostante il prezzo sia basato sulla situazione patrimoniale al 1° gennaio 2005 e che gli azionisti di B non ricevano dividendi dopo tale data, la data di trasferimento del controllo ai fini della contabilizzazione è il 1° marzo 2005.

Esempio 2

Il 1° marzo 2005 il *management* di A si accorda con gli azionisti dell'impresa B per l'acquisto di una partecipazione di controllo di C. L'accordo prevede che il trasferimento sia soggetto all'approvazione degli azionisti di A durante l'assemblea prevista per il 1° maggio 2005.

In questi casi è necessario valutare la sostanza dell'approvazione da parte degli azionisti ed il suo impatto sul passaggio del controllo.

La data di acquisizione non può essere antecedente alla data di approvazione degli azionisti di A in quanto la loro approvazione risulta essere elemento essenziale per il perfezionamento dell'operazione. Si tratta infatti di una condizione sospensiva e gli effetti giuridici (ed anche quelli economici) del negozio non si producono immediatamente ma solo qualora la condizione espressa di avveri.

Tra le usuali condizioni sospensive, si possono rilevare:

- l'ottenimento delle necessarie autorizzazioni da parte degli organi istituzionali quali ad esempio Antitrust, organi preposti alla vigilanza;
- l'accertamento della correttezza e veridicità delle dichiarazioni e garanzie rilasciate;
- il rispetto dei *covenants* (vale a dire degli accordi contrattuali che regolano i rapporti tra le parti in materia di annunci al pubblico, cooperazione fiscale, firma di altri accordi, cambiamenti o assenza di cambiamenti nel management, ecc.);
- altre eventuali, quali: distribuzione di dividendi straordinari ovvero il contrario, effettuazione di aumenti di capitale, risoluzione di determinate cause legali, ecc.

La data di acquisizione del controllo deve essere considerata al verificarsi della condizione sospensiva, a meno che l'acquirente attraverso un accordo non abbia ottenuto il potere di determinare le politiche di gestione della società acquisita (per esempio attraverso la nomina di nuovi amministratori) in anticipo rispetto all'avverarsi della condizione ed al trasferimento delle azioni.

Viceversa, nel caso di condizioni risolutive, poiché il negozio si può perfezionare in anticipo rispetto al verificarsi della condizione (salvo cessare gli effetti "*ex tunc*" nel caso di non avveramento della condizione) il momento di manifestazione della stessa è irrilevante ai fini della determinazione della data di trasferimento del controllo.

Esempio 3

C acquisisce le quote di D il 1° aprile 2005 e acquisisce il controllo sulla operatività di D. Comunque prima che la vendita della quota diventi legalmente vincolante, questa deve essere registrata e questo

processo può durare diverse settimane. La registrazione della vendita di quote è una formalità e non c'è rischio che possa essere rifiutata. In questo caso, la data di acquisizione è il 1° aprile.

Qualora però la procedura di “registrazione” avesse un connotato di merito, e non garantisse la sicura registrazione dell'atto, la data di acquisizione non potrebbe essere antecedente a quella della registrazione.

Esempio 4

Per la determinazione della data di acquisizione del controllo mediante IPO è necessario considerare la natura ed i termini dell'offerta nonché le leggi locali.

Supponiamo che E lanci una IPO su tutte le azioni in circolazione di F e che l'IPO sia condizionata al raggiungimento di adesioni minime pari al 75% del capitale. I soci possono aderire all'IPO dal 15 gennaio al 15 marzo 2007, data di chiusura dell'offerta e dalla quale la proprietà delle azioni sarà trasferita.

Nel corso dell'IPO, si verifica che il limite minimo di adesioni pari al 75% del capitale è stato raggiunto il 1 febbraio 2007.

Poiché, secondo la normale prassi, E non può esercitare il potere di controllo su F fino alla chiusura dell'IPO (15 marzo 2007), la data di acquisizione non può essere precedente a tale data anche se la maggioranza è stata acquisita anteriormente (1° febbraio 2007).

Esempio 5

Secondo l'IFRS 3 non è possibile designare una data di acquisizione diversa dalla data in cui il controllo effettivo sia trasferito. Per motivi pratici, quali ad esempio la disponibilità dei dati, del sistema di *reporting*, ... , ed a condizione che l'apporto al risultato del gruppo sia marginale e che tra le date di trasferimento del controllo e la data del più prossimo periodo di *reporting* non siano intervenuti fatti tali da modificare in modo significativo i valori patrimoniali ed economici della società acquisita, si ritiene possibile consolidare la partecipata dalla fine o dall'inizio del più prossimo periodo di *reporting*: ad esempio una partecipazione acquisita il 13 ottobre può essere consolidata, nel rispetto dei requisiti sopraesposti, dal 1° ottobre precedente oppure dal 1° novembre immediatamente successivo. Ferma restando la data dell'acquisizione (13 ottobre), possono essere assunti i valori della società acquisita rilevati il 1° ottobre sempre che tra le due date non siano intervenute variazioni significative nella struttura patrimoniale della società acquisita.

Determinazione del costo d'acquisizione

Componenti di costo che rientrano nella determinazione del costo di acquisizione della Business Combination

Il costo di un'aggregazione aziendale comprende qualunque costo direttamente attribuibile alla *Business Combination*.

Generalmente tra i costi diretti devono essere inclusi:

- consulenze strategiche: (i) spese di consulenza sostenute per identificare potenziali *target* da acquisire, se è contrattualmente stabilito che il pagamento sia effettuato solo se l'acquisizione vada a buon fine, comprese le cosiddette "success fees" e (ii) le spese per l'assistenza di *advisor* finanziari;
- *due diligence*: spese per *due diligence* (legale, amministrativa, ...),
- attività legali: consulenze legali per la partecipazione all'asta (se del caso) e per la redazione dell'atto di acquisizione;
- adempimenti obbligatori: ovvero spese per consulenze e diritti corrisposti per adempimenti obbligatori (esempio: autorizzazioni *Antitrust*, segnalazioni SEC, eccetera);
- costi operativi: ovvero spese vive sostenute per gli adempimenti obbligatori, quali ad esempio: traduzione documenti, pubblicità legale ed altre forme.

Esempio 1

In taluni casi l'acquirente può richiedere il supporto di un *advisor*, al fine di identificare potenziali *target* da acquisire. Se l'*advisor* viene ingaggiato per individuare un *target*, i relativi costi devono essere imputati a conto economico, perché non si riferiscono ad un'acquisizione specifica.

Anche se l'acquirente paga l'*advisor* indipendentemente dal raggiungimento dell'acquisizione (*retainer fees*), per le stesse ragioni sopra espresse tali costi devono essere imputabili a conto economico.

Se invece l'acquirente remunera l'*advisor* solo nel caso che l'acquisizione vada a buon fine (*success fees*), tali costi sono da capitalizzare come costi dell'acquisizione.

Esempio 2

Nel caso di acquisizione del controllo di una società attraverso un'operazione di fusione, vengono sostenute anche spese inerenti gli specifici adempimenti obbligatori previsti dalla normativa italiana quali a titolo esemplificativo:

- attività di controllo dei conti: spese per attività di revisione relativa alla situazione patrimoniale di fusione ex art. 2501-*quater* c.c., ai bilanci pro forma ed ai dati previsionali contenuti nel documento informativo;
- pareri di congruità: (i) spese per la relazione degli esperti di cui all'art. 2501-*sexies* c.c., (ii) spese per la relazione degli esperti designati dagli Amministratori;
- attività legali: consulenze legali e notarili inerenti il progetto di fusione, il nuovo statuto, l'assemblea straordinaria e l'atto di fusione. Non vengono qui incluse quelle relative all'aumento di capitale;
- diritti fissi: addebitati dagli intermediari autorizzati per la partecipazione all'assemblea straordinaria;
- costi operativi: ovvero spese vive sostenute per gli adempimenti obbligatori, quali ad esempio: stampa documento informativo, traduzione documenti, pubblicazioni in Gazzetta Ufficiale e quotidiani, eccetera.

Le tipologie di spese sopra esposte devono essere portate ad incremento del costo di acquisizione.

Componenti di costo che non rientrano nella determinazione del costo di acquisizione della Business Combination

Le perdite future o altri costi che si prevede di sostenere a seguito di un'aggregazione non rappresentano passività sostenute o assunte dall'acquirente in cambio del controllo sull'acquisito, pertanto non costituiscono parte del costo dell'aggregazione.

Su questo punto lo IASB ha fatto chiarezza nelle “*Basis for conclusions*”, in cui osserva che queste future perdite o altri costi omologhi non soddisfano la definizione di passività alla data dell'acquisizione.

Per esempio, i costi sostenuti dopo l'ottenimento del controllo per determinare il *fair value* delle attività e passività non possono essere inclusi nel costo della *Business Combination*, poichè riguardano l'integrazione e la contabilizzazione dell'acquisita piuttosto che l'acquisizione stessa. Essi, pertanto, devono essere imputati a conto economico quando sostenuti.

I costi generali amministrativi interni, inclusi quelli per il mantenimento di un ufficio acquisizioni e gli altri costi che non possono essere direttamente attribuiti alla specifica aggregazione di cui si esegue la contabilizzazione, non sono inclusi nel costo dell'aggregazione: essi sono rilevati come costi quando sostenuti. Per esempio il costo del lavoro di una divisione di *M&A* deve essere incluso tra i costi amministrativi generali.

I costi per la negoziazione e l'emissione di passività finanziarie costituiscono parte integrante dell'operazione di emissione delle passività, anche quando le passività sono emesse al fine di realizzare un'aggregazione aziendale.

Secondo quanto previsto dallo IAS 39, tali costi devono essere inclusi nella misurazione iniziale della passività.

I costi per l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale costituiscono parte integrante dell'operazione di emissione di capitale, anche quando gli strumenti rappresentativi di capitale sono emessi al fine di realizzare un'aggregazione aziendale.

Pertanto, le imprese non devono includere tali costi nell'allocazione di costo di un'aggregazione aziendale. Secondo quanto previsto dallo IAS 32 tali costi vengono contabilizzati in riduzione dell'aumento di capitale effettuato.

Aggiustamenti di prezzo/eventi futuri

Le dichiarazioni e garanzie rilasciate dal venditore generalmente non configurano un aggiustamento prezzo. Esse possono riguardare:

- ⇒ garanzie circa la titolarità delle azioni oggetto della compravendita da parte di uno o più soggetti giuridici validamente costituiti, che ne hanno il potere, e non sono insolventi;
- ⇒ l'ottenimento di tutte le autorizzazioni interne ed esterne per la firma e la chiusura del contratto;
- ⇒ garanzie circa diversi aspetti della società oggetto della vendita e delle società ad essa affiliate in merito, ad esempio, a: capitalizzazione, organizzazione del gruppo e completezza del perimetro delle

affiliate, veridicità, completezza ed aderenza agli IFRS dei conti societari, assenza di passività ulteriori rispetto a quelle risultanti dal bilancio, insussistenza di altro contenzioso o di altri contratti sostanziali oltre quelli dichiarati nella *disclosure letter*, validità e diritto esclusivo di uso dei marchi e delle licenze acquisite, rispetto di tutte le norme in materia di impiego rispetto di tutte le norme e gli obblighi di natura fiscale.

Il venditore può assumere l'obbligo di tenere l'acquirente indenne rispetto a qualsiasi perdita riferibile:

- alla violazione delle garanzie, oppure
- all'inadempimento degli obblighi dei venditori di cui al contratto di compravendita (es. consegna titoli, ecc.).

Tali violazioni o inadempimenti danno diritto al compratore di iniziare una procedura di indennizzo e, quindi, non configurano un aggiustamento prezzo.

In questa fattispecie, l'obbligo di indennizzo del venditore è di solito soggetto a restrizioni contrattuali concordate tra le parti come, per esempio:

- una franchigia per un singolo reclamo, sotto alla quale l'indennizzo non è dovuto;
 - una franchigia cumulativa per più reclami sotto la quale l'indennizzo non è dovuto. A volte però si pattuisce che la franchigia cumulativa agisca invece come limite minimo, superato il quale l'acquirente ha diritto di recuperare l'intero importo;
 - un *cap*, cioè un ammontare massimo (normalmente pari ad una percentuale del prezzo di acquisto) di rimborso da parte del venditore ed oltre al quale l'eventuale perdita è a carico dell'acquirente;
 - un limite temporale che può variare da uno a tre anni ad eccezione di certe materie come quella fiscale dove si riesce normalmente ad ottenere la copertura contrattuale corrispondente alla prescrizione;
- ⇒ eventuali obblighi e/o impegni futuri a carico dell'acquirente o del venditore: la casistica, che può essere ampia, è riconducibile nella pratica alle *put options* riconosciute alla parte venditrice o alla parte acquirente in merito a quote di minoranza trattenute dalla parte venditrice.

In tali casi la determinazione del prezzo quasi mai è fatta oggi per allora, in quanto le parti procedono oggi alla semplice individuazione di formule o metodologie, ovvero rimettono la determinazione del *fair market value* futuro ad un esperto che solitamente è una banca d'affari scelta di comune accordo e la cui opinione sarà vincolante per le parti. Questi casi non configurano un aggiustamento prezzo e l'esercizio dell'opzione va inquadrato come acquisizione di quote di minoranza.

Alcune volte l'acquirente è costretto a pagare una maggiorazione di prezzo sull'intero ammontare della transazione o un importo fisso qualora la chiusura dell'operazione non avvenga entro una certa data stabilita in contratto a prescindere dalla causa generatrice del ritardo o a causa di ritardi imputabili alle autorità regolamentari.

In quest'ultimo caso, la maggiorazione di prezzo che dovesse essere corrisposta al venditore costituisce un aggiustamento di prezzo e quindi deve essere contabilizzata:

- ad incremento del costo dell'aggregazione alla data dell'acquisizione, se la rettifica è probabile e può essere determinata attendibilmente all'atto iniziale della contabilizzazione;
- come rettifica al costo dell'aggregazione aziendale (IFRS 3, § 32), rettificando conseguentemente la sua allocazione, se l'aggiustamento è probabile e stimabile;

Viceversa, se un accordo di aggregazione aziendale prevede rettifiche al costo dell'aggregazione subordinate ad eventi futuri e se la rettifica è probabile e può essere determinata attendibilmente, di essa si deve tener conto come rettifica del costo di acquisizione.

Esempio 1

A acquisisce le attività di B e paga 120 milioni. Inoltre il contratto prevede che A paghi un corrispettivo addizionale equivalente al 5% degli utili di B del primo anno successivo all'acquisizione.

Storicamente B ha raggiunto un utile annuo compreso tra 20 milioni e 30 milioni, e A si aspetta un utile di almeno 20 milioni il primo anno, che comporterebbe un pagamento addizionale di 1 milione. Tale pagamento dovrebbe essere contabilizzato, in termini attualizzati, immediatamente come passività a titolo di prezzo di acquisto addizionale, dal momento che il pagamento è probabile, anche se il livello esatto di utile futuro è incerto.

Esempio 2

Continuando con l'esempio sopra riportato, se il pagamento addizionale fosse pari al 5% degli utili in eccesso a quelli raggiunti attualmente da B, allora si potrebbe prendere in considerazione sia i *budget* di B che i trend del settore di riferimento al fine di valutare se sia probabile il raggiungimento di tali utili in eccesso. Qualora ciò sia probabile, la stima deve essere considerata come aggiustamento prezzo.

Esempio 3

C acquisisce le attività di D e paga 100 milioni. C, inoltre, si accorda per pagare un ammontare addizionale pari al maggiore tra (i) il valore di 2 milioni ed (ii) il 5% dell'utile del primo anno successivo all'acquisizione entrambi attualizzati. In tal caso l'acquirente dovrà determinare e valutare l'opzione più probabile e procedere alla sua contabilizzazione se maggiore del minimo garantito, oppure, in caso contrario, contabilizzare l'ammontare addizionale minimo noto pari al valore attuale di 2 milioni.

Determinazione di una situazione contabile di riferimento alla data di acquisizione

Alla data di acquisizione, i bilanci delle imprese acquisite, qualora non lo fossero già, devono essere convertiti ai principi contabili internazionali IAS/IFRS; in particolare devono essere redatti applicando i principi contabili (scelte operative) della società acquirente.

La mancanza di una preliminare conversione agli IFRS, potrebbe comportare problemi in molte aree di bilancio, quali a titolo esemplificativo:

- cespiti: l'approccio per componenti, tipico degli IFRS, potrebbe comportare differenze significative (per esempio la separazione di terreni e fabbricati);
- magazzino: se il magazzino dell'acquisita è a LIFO (non ammesso dagli IFRS) o non a costo pieno (così come richiesto dagli IFRS), è necessario determinare il FIFO o il costo medio a costo pieno del magazzino acquisito al fine di una corretta allocazione del valore corrente rispetto al costo secondo gli IFRS;
- attività immateriali: determinati costi quali quelli di start up, di avviamento di attività, di pubblicità, di formazione non possono essere capitalizzati secondo i principi IFRS;
- azioni proprie: sono classificate tra le attività nei bilanci redatti secondo i principi contabili italiani e vanno girate a riduzione del patrimonio netto in una situazione contabile secondo gli IFRS;
- attività finanziarie: vanno classificate secondo gli IFRS come attività da tenere fino a scadenza, di trading, disponibili per la vendita, o designate ad essere misurate a *fair value* con le variazioni dello stesso contabilizzate a conto economico. La classificazione delle attività finanziarie, che secondo lo IAS 39 va effettuata al momento dell'acquisto, può essere fatta in sede di *Business Combination*;
- precedenti operazioni d'acquisizione: se la società acquisita ha realizzato operazioni di acquisizione successivamente alla data di transizione agli IAS/IFRS da parte dell'acquirente in teoria sarebbe necessario riesporre l'operazione secondo il metodo dell'acquisto. Tuttavia in molti casi potrebbe essere difficile risalire ai valori di mercato al momento dell'acquisizione;
- trattamento di fine rapporto (TFR) fino al 31 dicembre 2006: si tratta di una passività che secondo lo IAS 19 rappresenta un post employment plan e come tale è soggetto a ricalcolo secondo la tecnica dello *Projected Unit Credit Method*. Si rinvia all'Appendice alla Guida 1 per la contabilizzazione del TFR dal 1° gennaio 2007²;
- strumenti ibridi, contenenti componenti di capitale e debito: esistono strumenti finanziari, come le obbligazioni convertibili, che contengono elementi di debito (la parte obbligazionaria) e di capitale (l'opzione di convertire il *bond* in azione). È necessario contabilizzare tali strumenti in ottemperanza agli IFRS.

Determinazione del fair value delle attività e passività risultanti dalla situazione contabile dell'impresa o attività aziendale al momento dell'acquisto convertite agli IFRS

Si riporta una tabella che riepiloga, per le più significative poste di bilancio:

- i criteri di valutazione ai fini della contabilizzazione della *Business Combination* ai sensi dell'IFRS 3, e
- i criteri di valutazione che possono essere adottati a regime da un'impresa che redige il bilancio nel rispetto dei principi contabili internazionali IAS/IFRS

² Si veda l'Allegato 1 della presente Guida.

la cui applicazione può generare diverse valutazioni per la medesima voce patrimoniale e, di conseguenza, la necessità di gestione del cosiddetto “doppio binario”.

Elemento Patrimoniale	Criterio di valutazione ai fini allocazione costo IFRS 3	Criterio di valutazione a regime
Attività e passività non finanziarie		
Rimanenze di materie prime	Costo di sostituzione.	IAS 2: FIFO o il costo medio a costo pieno.
Rimanenze prodotti finiti/ed in corso di lavorazione	Prezzo diminuito dei costi di vendita e del margine atteso.	
Terreni e fabbricati	<i>Fair value</i> da perizie, quindi considerando i prezzi correnti nel mercato attivo.	IAS 16: Modello del costo o modello di rideterminazione dei valori. IAS 40: Modello del <i>fair value</i> o modello del costo.
Impianti e macchinari	Valore di mercato/costo di sostituzione.	IAS 16: Modello del costo o modello di rideterminazione dei valori.
Attività immateriali	Valore di mercato determinato attraverso prezzi rilevati su mercato attivo o attraverso modelli valutativi.	IAS 38: Modello del costo o modello di rideterminazione dei valori.
Passività relative a benefici per dipendenti	Valore attuale delle obbligazioni per benefici definiti al netto del <i>fair value</i> di eventuali attività del piano.	IAS 19: Rilevazione degli utili / perdite attuariali: - modello del corridoio (IAS 19.92), o - riconoscimento "più rapido" (IAS 19.93), o - a Patrimonio Netto (IAS 19.93A).
Attività e passività fiscali	- Ammontare del Beneficio che deriva dalle perdite fiscali o dalle imposte dovute per il risultato di periodo, determinate nella prospettiva del soggetto e del Gruppo risultante dalla Business Combination; - Effetto fiscale non attualizzato connesso alle rettifiche apportate in sede di allocazione del costo dell'aggregazione (escluso avviamento).	IAS 12: Ammontare del Beneficio che deriva dalle perdite fiscali o dalle imposte dovute per il risultato di periodo, determinate nella prospettiva del soggetto stand alone o, se del caso, come facente parte di un Gruppo.
Passività, accantonamenti e altre indennità pagabili	Valore attuale degli importi da corrispondere per estinguere le passività.	IAS 37: Rilevazione degli accantonamenti per obbligazioni attuali derivanti da un evento passato.

Passività potenziali	Ammontare che un terzo richiederebbe per assumere l'onere.	Non rilevanti
Attività e passività finanziarie		
Strumenti finanziari negoziati in un mercato attivo	Valore di mercato attraverso prezzi rilevati su un mercato attivo.	IAS 39: - Attività / passività finanziarie (i) detenute per la negoziazione, (ii) valutate al <i>fair value</i> , (iii) disponibili per la vendita, (iv) derivati: <i>fair value</i> ;
Strumenti finanziari non negoziati in un mercato attivo	Valore di mercato determinato attraverso modelli valutativi.	- Attività / passività finanziarie (i) detenute fino a scadenza, (ii) crediti, (iii) debiti, (iv) titoli del passivo: costo ammortizzato;
Crediti e debiti	Valore di mercato determinato attraverso modelli valutativi.	- Attività / passività finanziarie coperte: <i>fair value</i> per il rischio coperto.

La determinazione del fair value delle attività immateriali

In sede di allocazione del costo di acquisto di un'operazione di aggregazione una delle attività più complesse è quella che attiene all'identificazione di eventuali attività immateriali non rilevate nel bilancio dell'impresa acquisita ma che, essendo parte del prezzo pagato per l'acquisizione, devono essere valorizzate e iscritte in bilancio.

Come già rilevato, un'attività immateriale deve essere iscritta in bilancio se risponde alla definizione di attività immateriale prevista dallo IAS 38 (è separabile o deriva da un diritto tutelato) e se il relativo *fair value* può essere determinato in modo attendibile.

Le tipologie di attività immateriali sono molto diverse tra loro e pertanto anche i metodi da utilizzare per determinare il *fair value* possono essere molto diversi. La scelta del metodo di valutazione dipende dalle caratteristiche dell'attività immateriale da valutare e dalle informazioni disponibili. Sotto il primo aspetto rilevano la tipologia dell'attività (basata su rapporti contrattuali, su relazioni con la clientela, su componenti tecnologiche, correlata ad aspetti di marketing), la funzione all'interno dell'impresa, la diffusione sul mercato. Sotto il secondo profilo occorre considerare la presenza di prezzi o transazioni di mercato, la presenza sul mercato di attività simili, la disponibilità di dati gestionali o previsionali correlati all'utilizzo ed al contributo dell'attività all'interno dell'impresa. Quest'ultimo aspetto risulta particolarmente delicato in quanto molto spesso un'attività immateriale può essere correlata ad un'altra attività immateriale: in tale circostanza, se i flussi finanziari riconducibili alle diverse attività non sono isolabili tra di loro, il gruppo di attività complementari deve essere misurato in modo aggregato; inoltre, per la valorizzazione di alcuni intangibili può essere necessario considerare un portafoglio di attività che presenta medesime caratteristiche (per esempio le attività legate a rapporti contrattuali o a relazioni con la clientela); infine, i fattori che contribuiscono alla valorizzazione di determinati valori intangibili devono

essere esclusi dalla valorizzazione degli altri intangibili o dell'avviamento per evitare una doppia valorizzazione.

In termini di metodologie di valorizzazione, la prassi e la dottrina solitamente identificano tre categorie di approcci:

- un approccio basato su prezzi di mercato, che prevede l'utilizzo di prezzi rilevabili da transazioni osservate sul mercato con riferimento alla specifica attività immateriale da valutare, oppure con riferimento ad attività similari;
- un approccio basato sulla valorizzazione dei flussi reddituali, di cassa o dei risparmi di costi che un utilizzatore dell'attività immateriale potrebbe conseguire;
- un approccio basato sui costi di sostituzione o di ricostruzione dell'attività immateriale.

Come detto in precedenza la scelta del criterio per la valorizzazione è strettamente dipendente dalle informazioni disponibili: i metodi basati su prezzi di mercato presentano il vantaggio di essere oggettivi ma molto spesso non sono utilizzabili a causa della difficoltà nel trovare transazioni su attività con le medesime caratteristiche di quella da valutare e pertanto, in tali circostanze, sarebbe necessario apportare dei correttivi ai prezzi rilevati per riflettere le specifiche caratteristiche dell'*asset* da valutare; la seconda categoria di metodi (nella quale rientrano, per esempio, il "*Relief from royalty method*", il "*Premium profits method*", il "*Multi-period excess earnings method*") è quella prevalentemente utilizzata in quanto consente una valorizzazione puntuale della singola attività ma richiede numerose e attendibili informazioni gestionali e previsionali; il terzo approccio risulta utilizzabile solo per talune limitate tipologie di attività immateriali (per esempio le attività immateriali basate su tecnologia come il *software*).

La difficoltà della valorizzazione di tali attività rendono necessario valutare la scelta del metodo anche con riferimento alla disponibilità nel tempo delle informazioni (in modo da poter applicare il metodo con continuità), giustificare in modo appropriato la scelta del metodo e, se possibile, identificare un metodo primario ed uno secondario di controllo.

Doppio Binario

La determinazione di un *fair value* di un'attività o una passività diverso dal valore di bilancio della stessa comporta la gestione di un doppio binario contabile in quanto la medesima voce presenta un valore ai fini del bilancio consolidato dell'impresa acquirente diverso da quello del bilancio individuale dell'impresa acquisita.

Normalmente nei settori industriali e commerciali le voci soggette a individuazione di *fair value* diverse dal costo o comunque da quanto contabilizzato nel bilancio della società acquisita, non sono numerose. Nella maggior parte dei casi le differenze sono limitate alle voci di cespiti e magazzino.

Per quanto riguarda la voce magazzino, la differenza tra i valori inclusi nel bilancio consolidato (*fair value* al momento dell'acquisto meno i costi di vendita) e quello incluso nel bilancio individuale della società acquisita (costo), normalmente si estingue in breve termine, entro l'anno successivo con la vendita della merce.

Per quanto riguarda la voce cespiti, le differenze tra valori correnti alla data della *Business Combination* ed i valori storici nel bilancio individuale dell'impresa acquisita, permane fino al totale ammortamento o alla cessione dei cespiti oggetto dell'acquisizione.

Nel campo degli strumenti finanziari le differenze nella maggior parte dei casi dovrebbero essere limitate a titoli in portafoglio o a debiti a medio lungo termine.

Nel caso di acquisizione di banche o di altre imprese finanziarie, viceversa, gli strumenti finanziari potrebbero generare rilevanti differenze tra valori contabili e *fair value*, soprattutto con riferimento a crediti e debiti a medio lungo termine a tasso fisso che sono iscritti in bilancio al costo ammortizzato.

L'aspetto più critico, non è tanto la determinazione del *fair value* di tali attività e passività, che spesso può essere effettuata con calcoli più o meno complessi, ma la gestione di un doppio binario (da una parte il reporting package ai fini del consolidato, dall'altra il bilancio individuale della società controllata) per periodi anche lunghi e per una numerosità di elementi che potrebbe essere estremamente elevata.

Nel caso di popolazioni numerose (si pensi ad un portafoglio di mutui attivi o di titoli a reddito fisso mantenuto fino a scadenza molto differenziato), si pone il problema se gestire la differenza tra costo e valore di mercato al momento della *Business Combination*, individualmente o per masse omogenee: la gestione individuale impone il supporto dei sistemi informativi e la creazione di programmi specifici mentre la gestione per masse impone uno sforzo per l'identificazione di categorie omogenee di elementi per le quali occorre stabilire in via preventiva, durata e metodologia di "smontamento" della differenza.

È necessario, inoltre, definire i processi organizzativi per la gestione del doppio binario che può essere gestito in modo accentrato presso l'acquirente oppure decentrato presso l'acquisita che utilizzerà i dati al *fair value* per il reporting package da inviare alla controllante.

Problematiche contabili in sede di allocazione del costo di acquisizione

Di seguito si elencano alcune problematiche di gestione delle poste contabili della società acquisita dovute all'operazione di aggregazione.

- Classificazione delle attività e passività finanziarie dell'acquisita: la *Business Combination* non sembrerebbe costituire un evento che consente di modificare la classificazione delle attività e passività finanziarie dell'acquisita. Tuttavia, considerata la necessità dell'acquirente di allineare principi e regole contabili della società acquisita, appare ragionevole consentire in questa fase anche un'armonizzazione dei criteri di classificazione delle poste finanziarie, in considerazione della destinazione che ne danno gli organi amministrativi della acquirente/controlante.
- Strumenti finanziari di copertura in essere tra le imprese coinvolte in una *Business Combination*: non è infrequente il caso in cui una *Business Combination* partecipi un soggetto terzo (ante aggregazione) con cui sono stati stipulati contratti di copertura dei propri rischi finanziari per una operazione già in essere tra acquisito e gruppo acquirente. In tal caso è necessario procedere ad un inventario dei contratti in essere tra acquirente-acquisito e viceversa. Tali contratti possono rimanere qualificati di copertura nei bilanci separati delle società, ma devono essere riclassificati come contratti di trading nel

bilancio consolidato in caso in cui i termini delle coperture non siano speculari tra acquirente e acquisito rendendo inefficaci le coperture a livello di gruppo. Inoltre deve essere nuovamente analizzato anche il profilo gestionale della copertura posto che la stessa, a seguito dell'operazione di acquisizione, è diventata infragruppo.

- Investimenti partecipativi: qualora la società acquirente (o sue controllate) e la società acquisita (o sue controllate) posseggano quote partecipative nelle medesime società occorre verificare se le nuove percentuali di possesso aggregate comportino una riclassificazione dell'investimento tra le partecipazioni di controllo, sottoposte ad influenza notevole o a controllo congiunto.
- Dividendi da profitti pre-acquisizione: in base allo IAS 18.32, i dividendi derivanti da profitti realizzati dall'acquisita (e sue controllate) prima dell'acquisizione vanno dedotti dal valore contabile delle partecipazioni e non iscritti nel conto economico. Inoltre lo stesso trattamento va applicato ai dividendi ricevuti da società ex controllate dell'acquisita qualora fossero distribuiti per importi superiori agli utili conseguiti post acquisizione.
- Riserve relative a titoli disponibili per la vendita ed a derivati di copertura di flussi finanziari: tali riserve dell'acquisita, non avranno impatti successivi nel conto economico consolidato dell'acquirente in quanto i relativi strumenti finanziari risultano acquistati al *fair value* della data di acquisizione. Per i derivati di copertura di flussi finanziari occorre monitorare eventuali effetti distorsivi sui test di efficacia.
- Prestiti obbligazionari: eventuali obbligazioni emesse da una società partecipante alla *Business Combination* e presenti nel portafoglio di un'altra società partecipante divengono titoli propri e pertanto a seguito dell'acquisizione devono essere portati a riduzione dei debiti.
- Piani di incentivazione: in caso di acquisto del controllo di un'impresa ed immediata incorporazione da parte dell'acquirente, i piani di incentivazione dell'acquisita vanno verificati alla luce dell'integrazione e la contabilizzazione dell'annullamento, sostituzione o qualsiasi altra modifica dovrà essere rilevata in conformità con l'IFRS 2.
- Piani a benefici definiti: in base allo IAS 19.108, in seguito ad un'aggregazione aziendale l'impresa acquirente deve rilevare le attività e le passività derivanti da benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro al valore attuale dell'obbligazione al netto del *fair value* delle attività a servizio del piano. Il valore dell'obbligazione comprende tutti i seguenti elementi anche se, alla data dell'acquisizione, non erano stati rilevati dall'acquisito:
 1. gli utili e le perdite attuariali sorti prima della data di acquisizione (che ricadevano o meno entro il corridoio del 10%);
 2. il costo previdenziale pregresso che derivava da variazione dei benefici o dall'avvio di un nuovo piano, prima dell'acquisizione;
 3. gli importi che, secondo le disposizioni transitorie di cui al paragrafo 155 (b) dello IAS 19 l'acquisito non aveva rilevato.

Acquisizioni realizzate in più fasi

Le operazioni di acquisizione realizzate in più fasi comportano la necessità di allocare il costo di acquisizione sulle attività e passività acquisite con riferimento alle situazioni in essere al momento di ogni acquisto. Sino a che non viene raggiunto il controllo l'allocazione può essere fatta solo in via extra contabile.

Esempio

Esempio nell'ipotesi in cui la società C, nel momento in cui acquisisce una prima quota partecipativa nella società D, rilevi extracontabilmente il *fair value* delle attività in eccesso al valore di libro.

Il 1° gennaio 2002 C acquisisce il 20% di D per 300 milioni e successivamente, il 1° gennaio 2005, acquisisce un ulteriore 40% per 600 milioni (inclusi i costi direttamente attribuibili pari a 20 milioni). In questo esempio si ipotizza che l'acquirente C calcoli ed allochi extracontabilmente il *fair value* delle attività in eccesso al valore di libro.

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata di D (soc. acquisita)

	1° gennaio 2002	1° gennaio 2005
Equity	800	1.000
<i>Fair value</i> delle attività in eccesso al valore di libro	100	150
Fair value attività nette	900	1.150
% acquisita	20%	40%
% Fair value acquisito	180	460
Prezzo corrisposto	300	600
Goodwill	120	140

Si presume che l'acquirente eserciti un'influenza notevole fin dalla prima acquisizione ed iscriva nel bilancio consolidato la partecipazione al patrimonio netto. Pertanto, in seguito all'acquisizione del controllo, la partecipazione sarà valorizzata a 940 pari alla somma dei prezzi corrisposti ($900 = 300 + 600$) e della quota parte di rivalutazione del patrimonio netto [$40 = (1000 - 800) * 20\%$].

Alla data di acquisizione, che è la data a cui il controllo passa all'acquirente in seguito alla seconda transazione, l'acquirente C nel bilancio consolidato, dopo aver stornato la partecipazione:

- contabilizza il 100% delle attività, le passività e delle passività potenziali ritenute possibili al *fair value*;

- valorizza la quota di patrimonio netto delle *minorities* al *fair value* delle attività nette dell'acquisita pro-quota;
- rivaluta la quota di attività e passività acquisite prima dell'acquisizione del controllo ed iscrive tale rivalutazione a patrimonio netto;
- contabilizza l'avviamento il cui saldo in bilancio consolidato sarà pari alla somma degli avviamenti acquisiti negli *steps* in cui l'acquisizione del controllo si è concretizzata.

In funzione degli *steps* operativi sopra esposti, nel bilancio consolidato vengono contrapposti valori aventi significati differenti: infatti mentre le attività, passività e passività potenziali sono iscritte al *fair value* del momento l'acquirente ottiene il controllo, l'avviamento è un valore ibrido che risente delle modalità e dei tempi in cui le singole operazioni sono state condotte.

Di seguito viene riportato lo stato patrimoniale consolidato di C successivo all'acquisizione con le relative scritture di consolidamento ove la partecipazione esprime la rivalutazione.

**Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata
di C (soc. acquirente) all'1 gennaio 2005**

	C (acquirente)	D (acquisita)	scritture di consolidamento	consolidamento
Investimento	940		-940	—
Goodwill			260	260
Altre attività nette	5.000	1.000	150	6.150
Totale attivo	5.940	1.000	-530	6.410
Riserva di rivalutazione			10	10
Altre poste di patrimonio	5.940	1.000	-1.000	5.940
Minoranze			460	460
Totale passivo	5.940	1.000	-530	6.410

Scritture di consolidamento

	dare	avere
Equity	1.000	
Altre attività nette	150	
Goodwill	260	
Minoranze		460
Riserva di rivalutazione		10
Partecipazione		940
Totale attivo	1.410	1.410

In questo esempio viene ipotizzato che la partecipazione iniziale del 20% sia stata contabilizzata all'equity come partecipazione collegata.

Dopo l'acquisizione C contabilizza un incremento di 40% nella propria partecipazione in D pari a $(1.000 - 800) \times 20\% = 40$ milioni.

Il valore della partecipazione è dato dalla somma dei corrispettivi delle 2 transazioni $(300 + 600)$ + la quota della partecipazione di C in D valutata all'equity $[(1.000 - 800) \times 20\% = 40$ milioni].

Per il bilancio consolidato, il valore delle minorities viene calcolato come *fair value* delle attività nette di D $(1.150 \times 40\% = 460$ milioni) alla data di acquisizione.

La riserva di rivalutazione espressa nel bilancio consolidato rappresenta l'aumento del *fair value* in eccesso rispetto al valore di libro delle attività nette di D rispetto a quanto contabilizzato da C nella prima transazione $[(150 - 100) \times 20\% = 10$ milioni].

Qualora la società C non individui al 1° gennaio 2002 il *fair value* delle attività in eccesso rispetto al valore di libro, l'avviamento allocato in data 1° gennaio 2005 risulterà sensibilmente diverso rispetto al caso contrario (esempio precedente).

**Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata
di D (soc. acquisita)**

	1° gennaio 2002	1° gennaio 2005
Equity	800	1.000
Fair value attività nette	800	1.000
<i>% acquisita</i>	20%	40%+20%
% Fair value acquisito	160	600
Prezzo corrisposto	300	600
Goodwill	—	300

Al momento dell'acquisizione del 20% di D, l'acquirente C, non esercitando una influenza notevole, non valuta la partecipazione con il metodo del patrimonio netto ma bensì rileva la partecipazione in conformità allo IAS 39 a *fair value* per 300 milioni. e non alloca extracontabilmente alcun *fair value* delle attività in eccesso rispetto al valore di libro.

Al 1° Gennaio 2005 la società C ottiene il controllo di D. L'avviamento alla data di acquisizione del controllo non sarà pari alla somma degli avviamenti alle date delle singole acquisizioni (o singoli *step*) ma verrà determinato in modo residuale, come differenza tra:

- la somma dei prezzi pagati per le partecipazioni in D;
- il *fair value* della partecipazione di controllo alla data in cui l'acquirente C ottiene il controllo.

Nell'esempio sono pari rispettivamente a:

- prezzo complessivo 900 milioni = (300+600);
- *Fair value* 600 milioni (1000*60%).

L'avviamento residuale che viene rilevato da C è pari a 300 milioni (900-600)

Di seguito viene riportato lo stato patrimoniale consolidato di C successivo all'acquisizione con le relative scritture di consolidamento.

**Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata
di C (soc. acquirente) al 1° gennaio 2005**

	C (acquirente)	D (acquisita)	scritture di consolidamento	consolidamento
Investimento	900		-900	—
Goodwill			300	300
Altre attività nette	5.000	1.000		6.000
Totale attivo	5.900	1.000	-600	6.300
Altre poste di patrimonio	5.900	1.000	-900	6.000
Riserva			60	60
Minoranze			240	240
Totale passivo	5.900	1.000	-600	6.300

Scritture di consolidamento

	dare	avere
Equity	900	
Goodwill	300	
Riserva		60
Minoranze		240
Partecipazione		900
Totale attivo	1.200	1.200

Da questo esempio emerge un avviamento pari a 300 milioni rispetto ai 260 milioni dell'esempio precedente, dove si era ipotizzato che la società C esercitando un'influenza notevole applicasse il metodo del patrimonio netto ed avesse allocato, al momento della acquisizione del primo 20% delle quote in D, il *fair value* in eccesso rispetto al valore di libro.

Acquisizioni di quote di minoranza

Si ipotizza che il 1° gennaio 2006 C, che già detiene il controllo di D, acquisisca un ulteriore 20% di D per 400 milioni; la situazione patrimoniale/finanziaria di D è la seguente:

Situazione patrimoniale-finanziaria di D (soc. acquisita)

	1° gennaio 2006
Equity	1.200
<i>Fair value</i> delle attività in eccesso al valore di libro	400
Fair value attività nette	1.600
% acquisita	20%
% Fair value acquisito	320

Teoria della Parent Company

C determina l'avviamento sulla base del costo dell'investimento aggiuntivo e del valore di carico delle attività nette alla data di transazione come segue:

Contabilizzazione secondo la teoria della Parent Company

	1° gennaio 2006	
Prezzo pagato	400	
Minoranze	270	= (1.200 + 150) x 20%
Goodwill	130	= 400-270

Non viene contabilizzato nessun aggiustamento sul *fair value*; le variazioni del *fair value* delle attività nette identificabili sono classificate nell'avviamento.

Teoria dell'Economic Entity

C contabilizza interamente all'equity l'investimento successivo come segue:

Contabilizzazione secondo la teoria della Economic Entity

	1° gennaio 2006	
Prezzo pagato	400	
Minoranze	270	= (1.200 + 150) x 20%
Variazioni di equity	130	= 400-270

Con questo approccio un'impresa contabilizza direttamente come variazioni dell'equity di gruppo la differenza tra il prezzo pagato e la quota di pertinenza delle minorities.

Opzioni emesse/sottoscritte contestualmente ovvero successivamente all'acquisizione della quota di controllo

Negli esempi che seguono si ipotizzano casi in cui le opzioni vengono emesse dalla controllante a favore dei soci di minoranza che possono esercitarle per cedere le loro quote ai soci di maggioranza, e quindi, ove esercitate, comportano la consegna delle quote sottostanti.

Opzioni emesse contestualmente

Le put options emesse ed i contratti forward sottoscritti dalla controllante contestualmente all'acquisizione della quota di controllo, se a condizioni sfavorevoli per l'emittente/acquirente (si rinvia al successivo punto se favorevole all'emittente) che danno diritto agli azionisti di minoranza di quest'ultima di vendere le proprie azioni alla controllante per un corrispettivo fisso o determinabile può essere considerata come correlata alla acquisizione e quindi sotto applicazione dell'IFRS 3. In questi casi, infatti, il prezzo di esercizio di tali put options o contratti forward costituisce parte integrante del prezzo di acquisto complessivo della partecipazione di controllo. Nella fattispecie in esame, il potenziale acquirente (la società controllante) non ha potere sull'effettivo esercizio delle opzioni emesse, decisione che spetta alle minoranze e, pertanto, essa ha un impegno incondizionato a pagare il corrispettivo nel caso di esercizio delle put option; analogo impegno esiste nel caso in cui il potenziale acquirente abbia sottoscritto un contratto forward.

Opzioni emesse successivamente

Secondo lo IAS 32, paragrafo 11 e seguenti, per aversi una passività finanziaria è previsto anche il caso in cui le condizioni siano potenzialmente sfavorevoli alla controllante. Quindi si possono verificare due ipotesi:

- 1) l'opzione è sfavorevole all'emittente: in questo caso si può ragionevolmente presumere che il possessore eserciterà l'opzione e quindi:

- l'obbligazione assunta dalla controllante fa sorgere una passività finanziaria, pari al valore attuale dell'importo pattuito per l'acquisto (per esempio, il valore attuale del prezzo a termine pattuito, il prezzo prefissato per l'esercizio dell'opzione). Ciò deriva dall'impossibilità per l'impresa che ha emesso le put options o ha sottoscritto i contratti forward di evitare la consegna di cassa o di altre disponibilità liquide se richiesta a seguito della decisione del possessore di tali strumenti finanziari di esercitare i propri diritti e dalla necessità di applicare un trattamento contabile analogo a quanto previsto dallo IAS 32.23 per l'obbligazione di acquistare azioni proprie per cassa. Tale trattamento contabile si applica sia nei casi in cui il prezzo di esercizio delle opzioni sia fisso oppure determinabile facendo riferimento a formule basate su variabili (quale ad es. determinati indici di bilancio), sia nei casi in cui il prezzo di esercizio delle opzioni sia il *fair value* del momento dell'esercizio;
 - nel bilancio consolidato, a fronte della passività iscritta in applicazione del principio IAS 32 come sopra indicato, se il prezzo di esercizio delle opzioni è fisso o determinabile occorre addebitare l'interessenza degli azionisti di minoranza fino a concorrenza del suo valore contabile. L'eccedenza che si genera tra la riduzione dell'interessenza della minoranza per le azioni oggetto di put option o di contratto forward e la rilevazione della passività finanziaria, deve essere rilevata nel bilancio consolidato in modo coerente con la policy prescelta per il trattamento contabile delle acquisizioni di quote azionarie dopo che si è raggiunto il controllo (Teoria della Parent Company o Teoria della Economic Entity, si veda il paragrafo precedente, Acquisizioni di quote di minoranza). Tale trattamento contabile è coerente con il fatto che nel bilancio separato gli azionisti di minoranza non sono esposti al rischio di *fair value*;
- 2) L'opzione in base allo strike price è favorevole alla controllante (ad esempio, il prezzo di esercizio delle opzioni corrisponde al *fair value* del momento dell'esercizio, e, quindi, gli azionisti di minoranza rimangono esposti fino alla scadenza al rischio di *fair value*), ed è quindi ragionevole ipotizzare che la controparte non eserciterà l'opzione alla data di riferimento del bilancio: in questo caso non dovrebbe esserci una passività finanziaria. La controllante dovrebbe solo rilevare il premio relativo alla put option valutandolo al *fair value* alla data di riferimento del bilancio.

Passività e Passività potenziali

Iscrizione di una passività per ristrutturazione

L'impresa F acquisisce il controllo dell'impresa G. Come conseguenza dell'aggregazione, l'impresa F annuncia un piano di ristrutturazione delle attività dell'impresa G volto a razionalizzare le strutture produttive dell'impresa risultante dall'aggregazione. In particolare, il piano prevede una riduzione del personale dell'impresa acquisita. Secondo quanto previsto dall'IFRS 3, l'impresa F non può considerare tra gli elementi di costo dell'acquisizione i costi della ristrutturazione e iscriverli gli stessi come passività identificabili alla data di acquisizione. Tuttavia, se prima della aggregazione, i costi di ristrutturazione

soddisfacevano i requisiti indicati dallo IAS 37 per l'impresa G (cioè per l'impresa acquisita), l'impresa F avrebbe dovuto includere il costo della ristrutturazione in sede di allocazione del costo dell'acquisizione. Va precisato che qualora avesse fatto il bilancio secondo gli IFRS avrebbe dovuto includere la relativa passività. Se non fatto, vi provvede F in sede di allocazione ma senza tenere conto di ulteriori ristrutturazioni decise da F post aggregazione.

Iscrizione di una passività potenziale

L'impresa F acquisisce il controllo dell'impresa G. Prima della data di acquisizione, l'impresa G aveva stipulato un accordo con un proprio dirigente in base al quale, se l'impresa G fosse stata acquisita da un'altra impresa, il dirigente avrebbe ricevuto un ammontare corrispondente a 50.000 €. Nell'allocare il costo della acquisizione, l'impresa F riconosce la passività di 50.000 €, perché questa rappresenta una obbligazione contrattuale per l'impresa G che diviene probabile con l'acquisizione.

CAPITOLO 3 – IFRS 5 ATTIVITÀ NON CORRENTI POSSEDUTE PER LA VENDITA E ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE

AMBITO DI APPLICAZIONE

L'IFRS 5 disciplina il trattamento contabile delle attività non correnti possedute per la vendita e le modalità di presentazione delle attività operative cessate.

Le disposizioni relative alla classificazione e alla presentazione in bilancio di attività possedute per la vendita si applicano a tutte le attività non correnti e ai gruppi in dismissione di un'impresa, ad eccezione delle seguenti:

- attività fiscali differite (IAS 12);
 - attività derivanti da benefici per i dipendenti (IAS 19);
 - attività finanziarie rientranti nell'ambito di applicazione dello IAS 39;
 - attività non correnti contabilizzate in base al modello del *fair value* (IAS 40);
 - attività non correnti valutate al *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita in conformità allo IAS 41;
 - diritti contrattuali derivanti da contratti assicurativi secondo la definizione dell'IFRS 4
- che continuano ad essere disciplinate dai Principi indicati.

L'IFRS 5 si applica anche alle attività (o gruppi in dismissione) delle controllate sulle quali si esercita un controllo temporaneo in quanto sono possedute esclusivamente con l'obiettivo di una dismissione nel breve termine. Se è altamente probabile che la vendita sarà completata nell'arco di un anno e sono rispettate tutte le altre condizioni previste, la controllante consolida comunque tali partecipazioni e classifica come possedute per la vendita, in conformità all'IFRS 5, le attività non correnti (e i gruppi in dismissione) di tali controllate, nonché separatamente nel passivo di stato patrimoniale le passività direttamente collegate a tali attività. Con riferimento alla presentazione nel conto economico, si rinvia al successivo punto di questo capitolo, "Presentazione di attività operative cessate".

Il Principio introduce il concetto di 'gruppo in dismissione ossia un gruppo di attività da dismettere, insieme alle correlate passività, tramite una vendita o in altro modo, in un'unica operazione. Può essere un insieme di unità generatrici di flussi finanziari, un'unica unità generatrice di flussi finanziari o parte di essa e può comprendere qualsiasi attività e passività dell'impresa, incluse le attività e passività correnti.

Il principio fornisce, inoltre, una definizione precisa di 'attività operativa cessata' quale componente³ di un'impresa che è stato già dismesso nel periodo o le cui attività non correnti sono classificate in bilancio come possedute per la vendita e che:

³ Un componente comprende operazioni e flussi finanziari che possono essere chiaramente distinti, sia ai fini operativi sia ai fini del bilancio, dal resto dell'impresa. Si identifica, fino a quando è mantenuto operativo, in una unità (o un gruppo di unità) generatrice di flussi finanziari.

- rappresenta un importante ramo autonomo di attività o area geografica di attività;
- fa parte di un unico programma coordinato di dismissione di un importante ramo autonomo di attività o area geografica di attività, o
- è una controllata acquisita esclusivamente in funzione di una rivendita.

CLASSIFICAZIONE

Un'attività non corrente (o un gruppo in dismissione) è classificata come posseduta per la vendita se il valore contabile sarà recuperato principalmente tramite una vendita. Affinché ciò avvenga si devono soddisfare alcune condizioni:

- l'attività (o il gruppo in dismissione) è disponibile per essere venduta immediatamente;
- la vendita è altamente probabile;
- la direzione aziendale si è impegnata in un piano di dismissione dell'attività (o del gruppo);
- l'individuazione di un acquirente è in corso;
- l'attività è scambiata in un mercato attivo ad un prezzo ragionevole in relazione al suo *fair value*;
- il completamento della vendita è previsto entro un anno dalla data della classificazione⁴ e le azioni necessarie per perfezionare il piano di vendita indicano che è improbabile che il piano possa essere significativamente modificato o annullato.

Quando l'attività (o il gruppo) non soddisfa più le condizioni previste non deve più essere classificata come posseduta per la vendita.

Un'attività non corrente (o un gruppo in dismissione) destinata ad essere abbandonata non deve essere classificata come posseduta per la vendita. Le attività da abbandonare comprendono sia le attività non correnti (o gruppi in dismissione) che si utilizzeranno fino al termine della vita utile sia quelle destinate alla dismissione piuttosto che alla vendita mentre non si considerano abbandonate le attività non correnti temporaneamente inutilizzate.

Se alla data di chiusura dell'esercizio le condizioni previste dal Principio non sono rispettate, l'attività non corrente (o il gruppo in dismissione) non deve essere classificata come posseduta per la vendita, mentre qualora tali condizioni fossero soddisfatte in un momento successivo alla chiusura dell'esercizio ma precedente l'autorizzazione alla pubblicazione del bilancio il Principio richiede di fornire nelle note alcune informazioni⁵ relative alle attività non correnti interessate (o al gruppo in dismissione).

⁴ Un periodo superiore ad un anno è consentito solo se il ritardo è dovuto ad eventi non controllabili dall'impresa e ci sono elementi sufficienti per ritenere che la stessa continui ad essere impegnata nella realizzazione del piano. Le situazioni al verificarsi delle quali ci si potrà avvalere di tale eccezione sono previste nell'Appendice B del Principio, a cui si rimanda.

⁵ Le informazioni attengono ad una descrizione dell'attività non corrente (o del gruppo in dismissione), delle circostanze relative alla vendita e se applicabile, il settore oggetto di informativa a cui l'attività appartiene.

VALUTAZIONE

Immediatamente prima che l'attività (o il gruppo in dismissione) sia classificata come posseduta per la vendita, la sua valutazione deve essere effettuata in base ai principi applicabili: pertanto il suo valore contabile deve essere svalutato per eventuali perdite per riduzione di valore. La perdita per riduzione di valore è rilevata nel conto economico salvo che l'attività sia stata valutata adottando il modello di rideterminazione del valore dello IAS 16 o dello IAS 38 nel qual caso la riduzione di valore è trattata come una diminuzione della rivalutazione secondo quanto previsto da tali principi.

Al momento della classificazione come posseduta per la vendita l'impresa valuta l'attività non corrente (o il gruppo in dismissione) al minore tra il valore contabile e il *fair value* al netto dei costi di vendita⁶.

Il Principio precisa che, quando si prevede che sarà necessario più di un anno per concludere la vendita, occorre aggiornare i costi di vendita rilevando qualsiasi incremento nel valore attuale di tali costi nel conto economico come onere finanziario.

L'impresa rileva una ulteriore svalutazione nel caso in cui il valore contabile netto dell'attività (o del gruppo) sia superiore al *fair value* al netto dei costi di vendita. Qualsiasi perdita risultante utilizzando i criteri di valutazione dell'IFRS 5 deve essere rilevata a conto economico anche se si è verificata su un'attività precedentemente iscritta al valore rideterminato (IFRS 5, BC 48).

I successivi incrementi del *fair value* di un'attività al netto dei costi di vendita sono rilevati nel conto economico come plusvalenza ma solo in misura non eccedente la perdita per riduzione di valore complessiva iscritta in conformità all'IFRS 5 o precedentemente rilevata secondo lo IAS 36.

Nell'ipotesi in cui un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita comprenda anche attività e passività non soggette ai criteri di valutazione dell'IFRS 5, i loro valori contabili sono calcolati in base ai Principi applicabili prima che sia rideterminato il *fair value* al netto dei costi di vendita del gruppo in dismissione.

La perdita per riduzione di valore (o una successiva plusvalenza) relativa ad un gruppo in dismissione comporta una riduzione (o incremento) del valore contabile delle attività non correnti del gruppo valutate secondo l'IFRS 5. La perdita di valore si attribuisce alle attività non correnti facenti parte del gruppo secondo l'ordine previsto dallo IAS 36 ossia prima a riduzione del valore contabile dell'avviamento attribuito al gruppo in dismissione e successivamente alle altre attività non correnti del gruppo in proporzione al valore contabile di ciascuna attività appartenente al gruppo stesso.

L'attività non corrente classificata come posseduta per la vendita o facente parte di un gruppo in dismissione classificato allo stesso modo non deve essere ammortizzata. Continuano ad essere rilevati gli oneri finanziari e le altre spese relativi alle passività di un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita.

⁶ Per costi di vendita si intendono i costi incrementali direttamente attribuibili alla dismissione di un'attività (o gruppo in dismissione), esclusi gli oneri finanziari e fiscali.

L'attività che non può più essere classificata come posseduta per la vendita è valutata al minore tra:

- a) il valore contabile che avrebbe avuto se non fosse stata mai classificata come posseduta per la vendita, ossia il valore contabile precedente tale classificazione rettificato degli ammortamenti, svalutazioni o ripristini di valore che l'avrebbero interessata e
- b) l'importo recuperabile calcolato alla data in cui si è deciso di non vendere.

Le rettifiche apportate al valore contabile sono rilevate nel conto economico del periodo in cui le condizioni non sono più soddisfatte.

Anche se l'impresa rimuove una singola attività o passività da un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita, le attività o passività rimaste sono ancora valutate come un unico gruppo se quest'ultimo continua a soddisfare i criteri per la classificazione come posseduto per la vendita. Quando ciò non si verifica ma ci sono attività non correnti del gruppo che singolarmente li soddisfano, tali attività sono valutate al minore tra il valore contabile e il *fair value* al netto dei costi di vendita a quella data.

PRESENTAZIONE DI ATTIVITÀ NON CORRENTI POSSEDUTE PER LA VENDITA

Il Principio richiede che le attività non correnti classificate come possedute per la vendita e le attività e passività di un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita siano presentate separatamente dalle altre attività e passività esposte nello stato patrimoniale.

Non è consentita la compensazione di tali attività e passività.

È prevista un'esposizione separata anche di qualsiasi provento o onere cumulativamente rilevato direttamente a patrimonio netto relativo ad un'attività non corrente (o un gruppo in dismissione) classificata come posseduta per la vendita.

PRESENTAZIONE DI ATTIVITÀ OPERATIVE CESSATE

Con riferimento alle attività operative cessate, l'impresa deve presentare nel conto economico un unico importo rappresentato dal totale degli utili o delle perdite delle attività operative cessate al netto degli effetti fiscali e della plusvalenza o minusvalenza, al netto degli effetti fiscali, rilevata a seguito della valutazione al *fair value* al netto dei costi di vendita o della dismissione dell'attività (o del gruppo in dismissione).

Inoltre, il Principio richiede che sia presentata un'analisi dell'unico importo suddivisa in:

- ricavi, costi, utili o perdite, al lordo degli effetti fiscali, derivanti da attività operative cessate;
- le plusvalenze o minusvalenze rilevate;
- le relative imposte sul reddito.

L'analisi può essere presentata nelle note o nel conto economico; in quest'ultimo caso è distintamente esposta rispetto a quella relativa alle attività operative in esercizio.

L'impresa deve infine indicare i flussi finanziari netti attribuibili all'attività operativa, di investimento e finanziaria dell'attività operativa cessata nelle note o nei prospetti di bilancio.

L'analisi e l'indicazione dei flussi non sono richieste nel caso di gruppi in dismissione rappresentati da controllate di recente acquisizione che al momento dell'acquisizione hanno i requisiti per essere classificate come possedute per la vendita.

Non si richiede la presentazione di informazioni comparative riferite agli esercizi precedenti per le attività non correnti (o gruppi in dismissione) classificate come possedute per la vendita mentre tali informazioni devono essere fornite per le attività operative cessate.

Occorre che le rettifiche apportate nell'esercizio corrente agli importi in precedenza esposti tra le attività operative cessate e che si riferiscono direttamente alla dismissione di un'attività operativa cessata avvenuta in un esercizio precedente siano classificate separatamente tra le attività operative cessate.

Il Principio, infine, prevede che se un componente di un'impresa non è più classificato come posseduto per la vendita, i risultati derivanti dall'attività di tale componente fino a quel momento rilevati tra le attività operative cessate siano riclassificati e inclusi nel risultato delle attività operative in esercizio anche per gli esercizi precedenti presentati in bilancio.

Esempio: Valutazione ed esposizione in bilancio di controllate acquisite in vista di una cessione e classificate come possedute per la vendita

L'impresa A ha acquisito l'impresa H, che è una società capogruppo con due controllate, la S1 e la S2. La società S2 è stata acquisita esclusivamente in vista di una cessione e possiede i requisiti per essere classificata come posseduta per la vendita. In conformità al paragrafo 32(c), la società S2 è anche una attività operativa cessata.

Il *fair value* (valore equo) stimato al netto dei costi di vendita di S2 è pari a CU 135. L'impresa A rileva la società S2 nel modo seguente:

- il *fair value* della società S2 è inizialmente determinato come segue:

- Valore delle attività identificabili acquisite, al netto dei costi di vendita	175
- Valore delle passività identificabili	(40)
- Valore netto	135

- alla data di riferimento del bilancio, l'impresa A ridetermina il valore netto del gruppo in dismissione al minore tra il costo e il *fair value* al netto dei costi di vendita, per ipotesi pari a CU 130, come segue:

Valore delle attività	165
Valore delle passività	(35)
Valore netto rideterminato	130

- alla data di riferimento del bilancio, l'impresa A presenta le attività e le passività separatamente dalle altre attività e passività nel proprio bilancio consolidato; e

- nel conto economico, l'impresa A espone il totale degli utili o perdite nette della società S2 e la plusvalenza o minusvalenza, al netto degli effetti fiscali, rilevati in base al successivo ricalcolo della società S2, che è pari al ricalcolo del gruppo in dismissione da CU 135 a CU 130.

Non è necessaria un'analisi ulteriore delle attività e delle passività o della variazione di valore del gruppo in dismissione.

Esempio: Perdite operative su attività da cessare

L'impresa ha deciso di dismettere un ramo d'azienda che produce in perdita. La vendita è stata stipulata e avverrà nell'esercizio successivo. Nel bilancio di fine esercizio l'impresa classifica il ramo d'azienda separatamente ai sensi dello IFRS 5 e valutandolo di conseguenza.

Il ramo aziendale tuttavia continua la sua produzione fino alla vendita. Le perdite operative relative non possono essere considerate nella stima di valore del ramo d'azienda perché non rispondono ai requisiti richiesti per rilevare una passività.

CAPITOLO 4 - IAS 2 RIMANENZE

Lo IAS 2 si occupa delle rimanenze di beni posseduti per la vendita nel normale svolgimento dell'attività, oppure impiegati nei processi produttivi per la vendita e ai materiali o forniture di beni da impiegare nel processo di produzione o nella prestazione di servizi.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 2 si applica alle rimanenze di prodotti finiti, semilavorati, merci, beni immobili posseduti per la vendita da parte di società immobiliari, ecc..

Sono escluse dall'ambito di applicazione del principio contabile le seguenti tipologie di rimanenze:

- lavori in corso che derivano da commesse di committenti terzi, inclusi i contratti di servizio direttamente connessi, ai quali si applica lo IAS 11;
- strumenti finanziari;
- attività biologiche (attività agricole) connesse ad attività agricole e prodotti agricoli al momento della raccolta, a cui si applica lo IAS 41.

Inoltre, lo IAS 2, precisa che il principio non si applica alla valutazione delle rimanenze possedute da:

- produttori di prodotti agricoli e forestali, prodotti agricoli dopo la raccolta, minerali e prodotti minerali, se il valore di tali rimanenze è determinato al valore netto di realizzo secondo quanto previsto da consolidate prassi negli specifici settori. Quando tali rimanenze sono valutate al valore netto di realizzo, i cambiamenti di quel valore sono rilevati a conto economico nell'esercizio del cambiamento.
- commercianti-intermediari di merci che valutano le rimanenze al *fair value* (valore equo) al netto dei costi di vendita. Anche in questo caso, le variazioni di *fair value* (valore equo), al netto dei costi di vendita, sono rilevate a conto economico nell'esercizio in cui si verifica la variazione. I commercianti-intermediari in merci sono coloro che acquistano o vendono merci per conto terzi, oppure per proprio conto. Le rimanenze sono acquistate principalmente per una vendita nel prossimo futuro e per generare un utile derivante dalle fluttuazioni di prezzo o dal margine dei commercianti-intermediari. Quando queste rimanenze sono valutate al *fair value* (valore equo) al netto dei costi di vendita, queste sono escluse dall'applicazione delle sole disposizioni in materia di valutazione contenute dallo IAS 2, ma non dalle altre disposizioni.

Pertanto, si devono distinguere le rimanenze che sono interamente al di fuori dell'ambito di applicazione dello IAS 2, dalle rimanenze che sono al di fuori dell'ambito di applicazione delle disposizioni relative ai soli criteri di valutazione, ma che sono soggette all'applicazione di altre disposizioni contenute nel principio contabile in oggetto.

CRITERI DI VALUTAZIONE

Lo IAS 2 ha eliminato la possibilità di utilizzare il criterio di valutazione Lifo (*last-in, first-out*, ultimo entrato–primo uscito): pertanto, i criteri previsti sono il costo medio e il Fifo (*first-in, first-out*).

In ogni caso, il costo delle rimanenze di beni che non sono normalmente fungibili e delle merci e dei servizi prodotti e mantenuti distinti per specifici progetti, deve essere attribuito impiegando distinte individuazioni dei loro costi specifici.

Deve essere utilizzato il medesimo criterio di valutazione per tutte le rimanenze che hanno natura e utilizzo simili: sono giustificati metodi di determinazione del costo diversi per le rimanenze con natura o uso diverso.

Per esempio, le rimanenze utilizzate in un settore di attività possono avere un utilizzo diverso per l'impresa, rispetto allo stesso tipo di rimanenze utilizzate in un altro settore di attività. Tuttavia, una diversa localizzazione geografica delle rimanenze non è sufficiente a giustificare l'adozione di metodi di valutazione differenti.

Lo IAS 2, affronta anche il problema delle rimanenze acquistate a condizioni di pagamento differito che si verificano quando un accordo di acquisto contiene, di fatto, un finanziamento: in tali casi, si verifica una differenza tra il prezzo di acquisto per condizioni di credito normali e il prezzo pagato. Questa differenza deve essere rilevata come interesse passivo durante il periodo del finanziamento.

Lo IAS 2 considera “tecniche di determinazione del costo” il metodo dei costi standard e del prezzo al dettaglio: tali metodi possono essere impiegati, per praticità, se i risultati approssimano il costo.

I costi standard considerano i livelli normali di materiali e di forniture di beni, di lavoro, di efficienza e di capacità utilizzata (si tratta di tecnica di contabilità analitica). Questi costi sono regolarmente sottoposti a revisione e, se necessario, riveduti alla luce delle condizioni del momento.

Il metodo del prezzo al dettaglio è utilizzato, a volte, nel settore delle vendite al dettaglio per valutare le rimanenze di grandi quantità di beni soggetti a rapido rigiro con margini simili e per i quali non è attuabile l'utilizzo di altri metodi di calcolo del costo. Il costo è determinato detraendo dal valore di vendita delle rimanenze una adeguata percentuale di margine lordo. La percentuale impiegata prende in considerazione anche le rimanenze che sono state commercializzate al di sotto del loro prezzo di vendita originario. Sovente, per ogni reparto di vendita al minuto, viene usata una percentuale media.

Il principio contabile ribadisce alcuni concetti, che sono in sintonia con la prassi contabile generalmente seguita e che, pertanto, non dovrebbero presentare particolari problemi per le imprese nazionali. In sintesi:

- il costo delle rimanenze comprende tutti i costi di acquisto, i costi di trasformazione e tutti gli altri costi sostenuti per portare le rimanenze nel luogo e nelle condizioni attuali;
- sconti commerciali, resi e altre voci simili sono dedotti nella determinazione dei costi di acquisto;
- i costi di trasformazione delle rimanenze includono i costi direttamente correlati alle unità prodotte, come il lavoro diretto. Inoltre, comprendono la ripartizione sistematica delle spese

generali di produzione fisse e variabili che sono sostenute per trasformare le materie in prodotti finiti. I costi generali fissi di produzione sono quei costi indiretti di produzione che rimangono relativamente costanti al variare del volume della produzione, quali l'ammortamento e la manutenzione di stabilimenti e macchinari e il costo della direzione tecnica e dell'amministrazione dello stabilimento. I costi generali variabili di produzione sono quei costi indiretti di produzione che variano, direttamente o quasi, con il volume della produzione, come materiali e manodopera indiretti.

- l'attribuzione dei costi generali fissi di produzione ai costi di trasformazione si basa sulla normale capacità produttiva. Questa rappresenta la produzione che si prevede di realizzare mediamente durante un numero di esercizi o periodi stagionali in circostanze normali, tenendo conto della perdita di capacità derivante dalla manutenzione pianificata. Può essere utilizzato il livello effettivo di produzione qualora questo approssimi la normale capacità produttiva. L'ammontare di costi generali fissi attribuito a ciascuna unità prodotta non aumenta in conseguenza di una bassa produzione o inattività degli impianti. Le spese generali non attribuite devono essere rilevate come costo nell'esercizio nel quale esse sono sostenute. Negli esercizi nei quali il livello di produzione è insolitamente alto, l'ammontare delle costi generali fissi attribuiti a ciascuna unità prodotta è diminuito in modo che il valore delle rimanenze non sia determinato in misura superiore al costo. I costi generali variabili di produzione sono attribuiti a ciascuna unità prodotta sulla base dell'utilizzo effettivo degli impianti di produzione;
- da un processo di produzione è possibile ottenere contemporaneamente più di un prodotto. Per esempio, è quanto si verifica quando sono realizzati prodotti congiunti, oppure quando si ha un prodotto principale e un sottoprodotto. Quando i costi di trasformazione di ogni prodotto non sono identificabili separatamente, essi devono essere ripartiti tra i prodotti seguendo un criterio razionale e uniforme. La ripartizione può essere basata, per esempio, sui relativi valori di vendita di ogni prodotto, considerato allo stadio del processo di produzione al quale i prodotti sono separatamente identificabili, o al termine della produzione. La maggior parte dei sottoprodotti, per loro natura, non sono rilevanti. In questo caso, essi sono spesso valutati al valore netto di realizzo e questo valore viene detratto dal costo del prodotto principale; potrebbe essere il caso, per esempio, degli sfridi di lavorazione, venduti sovente quali "rottami". Come risultato, il valore contabile del prodotto principale iscritto non differisce sostanzialmente dal suo costo;
- sono esclusi dal costo delle rimanenze, in quanto costituiscono costi di esercizio:
 - (a) anomali ammontari di materiali di scarto, lavoro o altri costi di produzione;
 - (b) costi di magazzinaggio, a meno che tali costi siano necessari nel processo di produzione prima di un ulteriore stadio di produzione;
 - (c) spese generali amministrative che non contribuiscono a portare le rimanenze nel luogo e nelle condizioni attuali; e

- (d) spese di vendita. Per esempio, è escluso dal costo delle rimanenze il trasporto conseguente alla vendita: invece, è incluso il trasporto necessario per collegare fasi di lavorazione le quali, pertanto, comportano un ulteriore stadio della lavorazione;
- in casi limitati, gli oneri finanziari devono essere compresi nel costo delle rimanenze; questi casi sono individuati nel trattamento contabile alternativo consentito di cui allo IAS 23, *Oneri finanziari*;
 - se i fornitori di servizi hanno rimanenze, il costo delle stesse è composto principalmente dal costo del lavoro e da altri costi del personale direttamente impiegato nella prestazione del servizio, compresi il personale addetto alla supervisione e le spese generali attribuibili. Il lavoro e gli altri costi relativi al personale commerciale e amministrativo non concorrono a determinare il costo, ma devono essere rilevati come costi dell'esercizio nel quale essi sono sostenuti.

Il metodo Fifo si basa sull'ipotesi che i beni di magazzino che sono stati acquistati o prodotti per primi siano venduti per primi e, di conseguenza, che i beni presenti in magazzino alla fine dell'esercizio siano quelli acquistati o prodotti per ultimi. Secondo il metodo del costo medio ponderato, il costo di ciascun bene è pari alla media ponderata del costo di beni simili all'inizio dell'esercizio e il costo di beni simili acquistati o prodotti durante l'esercizio.

La media può essere calcolata su base periodica, o quando si riceve ogni ulteriore spedizione, in dipendenza della situazione dell'impresa.

Lo IAS 2 descrive le circostanze in presenza delle quali deve essere ripristinato il valore di una svalutazione rilevata in un esercizio precedente. Una nuova valutazione del valore netto di realizzo deve essere effettuata in ciascun esercizio successivo. Quando le circostanze che precedentemente avevano causato la svalutazione delle rimanenze al di sotto del costo non sussistono più, oppure quando vi sono chiare indicazioni di un aumento nel valore di realizzo netto in seguito al cambiamento delle circostanze economiche, l'importo delle svalutazioni è eliminato, in modo che il nuovo valore contabile sia il minore tra il costo e il valore netto di realizzo (lo storno è limitato all'importo della svalutazione originaria).

Questo si verifica, per esempio, nel caso in cui un bene facente parte delle rimanenze, che è iscritto al valore netto di realizzo perché il suo prezzo di vendita era diminuito, è ancora posseduto in un esercizio successivo e il suo prezzo di vendita è aumentato. Nel bilancio devono essere illustrate le svalutazioni effettuate, così come le circostanze e i fatti che hanno portato allo storno di una precedente svalutazione.

Esempio di svalutazione delle materie prime

Un'impresa ha acquistato materie prime, da impiegare nella produzione, ad un costo pari a 1.000: alla data di riferimento del bilancio il prezzo di mercato è pari a 900. Tuttavia, a tale data prevede di vendere, nell'esercizio successivo, il prodotto finito che utilizza tali materie prime a 2.500, sostenendo costi di produzione incluso il costo della materia prima impiegata pari a 2.200.

In questo caso l'impresa non svaluta le materie prime in quanto:

- le materie prime sono utilizzate per la produzione di un prodotto finito e incorporate nello stesso, e
- si prevede di vendere il prodotto finito ad un prezzo che consente di recuperare il costo di produzione inclusivo delle materie prime.

Le condizioni di cui sopra devono sussistere congiuntamente: la mancanza anche soltanto di una, impone la svalutazione delle rimanenze.

ISCRIZIONE NELLO STATO PATRIMONIALE

Lo IAS 1 richiede l'iscrizione delle rimanenze nell'attivo dello stato patrimoniale. In particolare, il principio contabile precisa che l'impresa deve evidenziare, nel prospetto di stato patrimoniale o nelle note, ulteriori sotto-classificazioni delle voci esposte, classificate con modalità adeguate alle operazioni dell'impresa stessa.

La sotto-classificazione deve essere effettuata, in conformità allo IAS 2, in categorie quali merci, materiali di consumo, materie prime, prodotti in corso di lavorazione e prodotti finiti.

CAPITOLO 5 - IAS 8 PRINCIPI CONTABILI, CAMBIAMENTI NELLE STIME CONTABILI ED ERRORI

Lo IAS 8 costituisce un principio di rilevante importanza per l'applicazione dei principi contabili internazionali in quanto disciplina i criteri per la selezione e il cambiamento di principi contabili, le modifiche nelle stime contabili e la correzioni di errori.

SELEZIONE E APPLICAZIONE DEI PRINCIPI CONTABILI

Lo IAS 8 avverte che gli IAS/IFRS sono i Principi e le Interpretazioni adottati dallo IASB e includono gli IFRS, gli IAS e le Interpretazioni, denominate IFRIC, in precedenza SIC.

Il documento precisa che, in assenza di un Principio o di una Interpretazione relativa ad una operazione, la direzione aziendale deve fare uso del proprio giudizio nello sviluppare e applicare un principio contabile al fine di fornire una informativa che sia:

- (a) rilevante per gli utilizzatori;
- (b) attendibile, in modo che il bilancio:
 - (i) rappresenti fedelmente la situazione patrimoniale – finanziaria, il risultato economico e i flussi finanziari dell'impresa;
 - (ii) rifletta la sostanza economica delle operazioni, altri eventi e circostanze, e non meramente la forma legale;
 - (iii) sia neutrale, cioè scevra da pregiudizi;
 - (iv) sia prudente; e
 - (v) sia completa con riferimento a tutti gli aspetti rilevanti.

Il concetto di rilevanza è affrontato nei paragrafi 29 e 30 del Framework (vedi nota) ed è anche più sinteticamente ripreso nella definizione data nello IAS 8 che così si esprime:

“Rilevante: omissioni o errate misurazioni di voci sono rilevanti se potrebbero, individualmente o nel complesso, influenzare le decisioni economiche degli utilizzatori prese sulla base del bilancio. La rilevanza dipende dalla dimensione e dalla natura dell'omissione o errata misurazione valutata a seconda delle circostanze. La dimensione o natura della voce, o una combinazione di entrambe, potrebbe costituire il fattore determinante”⁷.

La direzione aziendale, al fine di rispettare le prescrizioni di cui sopra, deve fare riferimento, oltre che ai principi e alle interpretazioni, anche alle guide applicative contenute nei Principi e nelle Interpretazioni che trattano casi simili o correlati e al Framework, che è il “Quadro sistematico per la preparazione e la presentazione del bilancio”⁸. Inoltre, la direzione aziendale può considerare le disposizioni più recenti

⁷ Analoga definizione si trova anche nello IAS 1.

⁸ Le Guide applicative e il Framework non sono stati omologati dalla UE e, pertanto, non sono stati pubblicati sulla Guue. Tuttavia, lo IAS 8, dettando la gerarchia delle fonti, richiama espressamente, tra le fonti alle quali si deve fare riferimento per l'applicazione dei principi contabili internazionali, le disposizioni e le guide applicative contenuti nei Principi e nelle

emanate da altri organismi preposti all'emanazione dei principi contabili che utilizzano un Quadro sistematico concettualmente simile per sviluppare i principi contabili, altra letteratura contabile e prassi consolidate nel settore, nella misura in cui queste non sono in conflitto con le disposizioni e le guide applicative contenute nei Principi e nelle Interpretazioni e con il Framework.

In conclusione, il trattamento contabile deve essere ricercato prioritariamente all'interno dei principi internazionali e, soltanto in carenza di questi, al di fuori degli stessi; tuttavia, la scelta del trattamento contabile deve garantire che sia fornita un'informativa che rispetti le condizioni elencate in precedenza, tra le quali particolare importanza riviste la sostanza economica delle operazioni.

CAMBIAMENTI DI PRINCIPI CONTABILI

Le imprese devono cambiare un principio contabile soltanto se il cambiamento è richiesto da un Principio (IAS/IFRS) o da una Interpretazione (SIC/IFRIC), oppure quando il cambiamento fornisce una migliore rappresentazione.

Non rappresentano cambiamenti di principi contabili:

- l'applicazione di un principio contabile per rappresentare operazioni, altri fatti o circostanze che differiscono nella sostanza da quelli che si sono verificati in precedenza;
- l'applicazione di un nuovo principio contabile per rappresentare operazioni, altri fatti o circostanze che non si sono mai verificati precedentemente o che erano irrilevanti.

L'applicazione del cambiamento, generalmente, deve avvenire retroattivamente: pertanto, l'impresa deve rettificare il saldo di apertura di ciascuna componente di patrimonio netto interessata per il primo esercizio presentato e gli altri importi comparativi indicati per ciascun esercizio precedente come se il nuovo principio fosse sempre stato applicato.

Dal momento che si deve retroagire, l'effetto finale può essere il risultato della diversa combinazione di variazioni intervenute negli anni precedenti. L'eccezione all'applicazione retroattiva, riguarda l'ipotesi in cui è impraticabile determinare l'effetto cumulativo pregresso. In tal caso, l'impresa effettua la rettifica del saldo di ciascuna componente di patrimonio netto all'inizio dell'esercizio più remoto per il quale l'applicazione retroattiva risulta fattibile, che può essere anche l'esercizio in cui il cambiamento è effettuato; tuttavia, è necessario rettificare l'informativa comparativa.

CAMBIAMENTI DI STIME CONTABILI

Il cambiamento di stime contabili consiste in una rettifica del valore contabile di una attività o passività oppure la quantificazione del sistematico deprezzamento di una attività, che risulta dalla valutazione della sua attuale condizione e dei futuri benefici attesi e obbligazioni associate con attività e passività. I

Interpretazioni nonché il Framework. Inoltre, il Framework è espressamente richiamato in numerosi IAS (per esempio: IAS 18 *Ricavi*, paragrafo 2, "Finalità").

cambiamenti nelle stime contabili sono originate da nuove informazioni acquisite e, di conseguenza, non sono correzioni di errori.

In sostanza, molti elementi del bilancio non possono essere misurati con precisione, ma possono soltanto essere stimati. È il caso, per esempio, della stima per perdite su crediti, dell'obsolescenza del magazzino, del *fair value* delle attività e passività finanziarie, della vita utile dei beni ammortizzabili e delle obbligazioni di garanzia.

L'impiego di stime ragionevoli è parte essenziale della preparazione del bilancio e non ne intacca l'attendibilità. Una stima deve essere rettificata se avvengono mutamenti nelle circostanze sulle quali la stessa era basata, oppure in seguito a nuove informazioni, oppure a maggiore esperienza. La revisione di una stima non è correlata ad esercizi precedenti e non costituisce la correzione di un errore: infatti, il cambiamento avviene a seguito di "nuove informazione" o "circostanze", in precedenza non esistenti.

Un cambiamento nella base di misurazione (valutazione) dei criteri applicati è un cambiamento di principio contabile e non costituisce un cambiamento di stima contabile. Quando è difficile distinguere un cambiamento di un principio contabile da un cambiamento nella stima contabile, il cambiamento è trattato come un cambiamento nella stima contabile.

Lo IAS 8 precisa che un cambiamento nella stima contabile deve essere rilevato prospetticamente, includendolo nel risultato economico:

- nell'esercizio in cui è avvenuto il cambiamento, se il cambiamento influisce soltanto sull'esercizio; per esempio, è il caso di una perdita su crediti; *oppure*
- nell'esercizio in cui è avvenuto il cambiamento e negli esercizi futuri, se influisce su tali esercizi; è il caso del cambiamento della vita utile stimata (e, pertanto, dell'ammortamento) di una immobilizzazione.

Il cambiamento nella stima contabile deve essere rilevato rettificando il valore contabile di attività, passività, poste di patrimonio netto nell'esercizio in cui si è verificato il cambiamento nella misura in cui dà origine a cambiamenti di valore delle attività e passività interessate, o si riferisce a poste del patrimonio netto. È il caso, per esempio, della stima relativa all'esigibilità di un credito, la quale comporta la rettifica dello stesso, attuata mediante la svalutazione.

ERRORI

Il principio, nella versione revisionata, elimina il concetto di errori determinanti e, pertanto, la distinzione tra errori determinanti e altri errori rilevanti.

Gli errori sono omissioni e errate misurazioni di voci nel bilancio per uno o più esercizi che derivano dal non utilizzo o dall'erroneo utilizzo di informazioni attendibili, che erano disponibili quando i bilanci di tali esercizi sono stati redatti e si poteva ragionevolmente supporre che fossero state ottenute e utilizzate nella redazione degli stessi.

Le correzioni di errori si distinguono dai cambiamenti di stime contabili. Le stime contabili, come illustrato in precedenza, per loro natura sono approssimazioni che necessitano di modifiche se l'impresa viene a conoscenza di informazioni aggiuntive. Per esempio, l'utile o la perdita rilevati a seguito della risoluzione di un evento incerto non rappresentano una correzione di errore. Altro esempio è la conclusione di una causa, che può comportare differenti effetti rispetto a quelli stimati: maggiori oneri, oppure il venir meno di oneri stimati.

Al contrario, gli errori sono costituiti da errori aritmetici, errori nell'applicazione di principi contabili, sviste o interpretazioni distorte di fatti e frodi e, pertanto, possono essere commessi nella rilevazione, valutazione, presentazione o informativa di elementi del bilancio. Il documento avverte che il bilancio non è conforme ai principi internazionali se contiene errori rilevanti, oppure irrilevanti se commessi intenzionalmente per ottenere una particolare presentazione della situazione patrimoniale-finanziaria, del risultato economico o dei flussi finanziari dell'impresa.

Errori scoperti nell'esercizio successivo comportano la rettifica dell'informazione comparativa.

L'impresa deve correggere gli errori rilevanti di esercizi precedenti retroattivamente nel primo bilancio autorizzato alla pubblicazione, rideterminando gli importi comparativi per l'esercizio (gli esercizi) precedenti in cui è stato commesso l'errore. Quando è impraticabile determinare l'effetto cumulativo di un errore all'inizio dell'esercizio corrente con riferimento a tutti gli esercizi precedenti, l'impresa deve rideterminare i saldi di apertura di attività e passività e patrimonio netto dell'esercizio in corso.

Il principio ribadisce che la correzione di un errore di un esercizio precedente non incide sul risultato economico dell'esercizio in cui l'errore è scoperto (in sostanza, non si imputa nel conto economico); eventuali informazioni relative agli esercizi precedenti, quali prospetti storici dei dati di bilancio, sono rettificati a partire dalla data più lontana possibile. L'informativa in bilancio, in relazione ad errori di esercizi precedenti deve essere appropriata e riguarda l'esercizio in cui l'errore è scoperto: nei bilanci relativi degli esercizi successivi non è necessario ripetere tale informativa.

CASI OPERATIVI

Selezione dei principi contabili in assenza di riferimenti

In assenza di riferimenti a principi o interpretazioni IFRS, il quadro sistematico (*Framework*), gli IAS 1 e 8 stabiliscono l'obbligo di selezionare principi contabili idonei al raggiungimento della rappresentazione attendibile e fedele.

Pertanto, si devono individuare criteri di contabilizzazione che consentano di rappresentare la sostanza economica delle operazioni, indipendentemente dalla forma giuridica delle stesse.

Per esempio, nell'ipotesi di operazioni di acquisto e conferimento di rami d'azienda per decidere se si è in presenza di aggregazioni aziendali, trattate in base all'IFRS 3, è necessario considerare l'eventuale valore aggiunto per le parti interessate, che si concretizza in significative variazioni nei flussi di cassa, ante e post operazione, delle attività trasferite. Si tratta, per esempio, di maggiori ricavi, risparmi di costi,

realizzazione di sinergie, che devono essere suffragati da esaurienti analisi. La sostanza economica è analoga a quella richiamata nello IAS 16 per le operazioni di permuta.

Soltanto in presenza dei presupposti citati si applicano le regole dell'IFRS 3: in caso contrario, si applicano altri principi che devono essere ricercati innanzi tutto nel sistema IAS e, soltanto in assenza di questi, al di fuori degli IAS⁹.

⁹ Si vedano i documenti citati nella nota precedente.

CAPITOLO 6 - IAS 10 FATTI INTERVENUTI DOPO LA DATA DI RIFERIMENTO DEL BILANCIO

Lo IAS 10 affronta le problematiche relative ai fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio. Il principio, generalmente, non detta regole differenti rispetto alla disciplina nazionale, contenuta nel Principio contabile n. 29.

AMBITO DI APPLICAZIONE

La finalità dello IAS 10 è quella di individuare le ipotesi in presenza delle quali le imprese devono rettificare il proprio bilancio a seguito di fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio e le ipotesi nelle quali la rettifica non deve essere operata, ma è richiesta la sola informativa di tali fatti.

Il documento richiede, inoltre, che un'impresa non deve redigere il proprio bilancio secondo i criteri propri di un'impresa in funzionamento se i fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio indicano che il postulato della continuità aziendale non è più appropriato.

I fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio sono quelli, favorevoli e sfavorevoli, che si verificano tra la data di riferimento del bilancio (per esempio 31 dicembre) e la data in cui il bilancio è autorizzato alla pubblicazione: quest'ultima, è individuata con la data di approvazione della bozza di bilancio da parte dell'organo amministrativo (per esempio, in Italia entro il 31 marzo dell'anno successivo: articolo 2364 c.c.).

Tali fatti sono di due tipologie:

- 1) fatti che forniscono evidenze circa le situazioni esistenti alla data di riferimento del bilancio: sono i fatti successivi che comportano la rettifica;
- 2) fatti che indicano situazioni sorte dopo la data di riferimento del bilancio: sono i fatti successivi che non comportano la rettifica.

Con riferimento alla data in cui il bilancio è autorizzato alla pubblicazione, il principio esemplifica le seguenti situazioni (che sono state adattate al nostro quadro giuridico).

Esempio 1

La direzione aziendale completa la bozza del bilancio per l'esercizio chiuso il 31 dicembre 20X1 in data 28 febbraio 20X2.

Il 18 marzo 20X2, il consiglio di amministrazione prende in esame il bilancio e ne autorizza la pubblicazione. L'impresa rende noti utile e altri dati salienti di bilancio in data 19 marzo 20X2.

Il bilancio è reso disponibile agli azionisti e al pubblico il 1° aprile 20X2. Gli azionisti approvano il bilancio durante l'assemblea annuale il 30 aprile 20X2 e il bilancio così approvato è depositato presso l'autorità di regolamentazione.

Il bilancio è autorizzato alla pubblicazione il 18 marzo 20X2, che è la data di autorizzazione alla pubblicazione da parte del consiglio di amministrazione.

In alcuni casi, la direzione aziendale (consiglio di gestione) è tenuta a presentare, per approvazione, il proprio bilancio a un organo di sorveglianza: si tratta del sistema che, nel nostro ordinamento, è denominato “dualistico”.

In questi casi, il bilancio è autorizzato alla pubblicazione quando il consiglio di gestione ne autorizza la presentazione all’organo di sorveglianza.

Esempio 2

In data 18 marzo 20X2, il consiglio di gestione presenta il bilancio al consiglio di sorveglianza.

Il consiglio di sorveglianza approva il bilancio in data 26 marzo 20X2.

Il bilancio è reso disponibile agli azionisti e al pubblico il 1° aprile 20X2.

Gli azionisti deliberano il dividendo durante l’assemblea annuale il 30 aprile 20X2.

Il bilancio è autorizzato alla pubblicazione in data 18 marzo 20X2, che è la data dell’autorizzazione da parte del consiglio di gestione per la presentazione al consiglio di sorveglianza.

Lo IAS 10 precisa che i fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio includono tutti i fatti fino alla data in cui il bilancio è stato autorizzato alla pubblicazione, anche se tali fatti si verificano dopo la comunicazione al pubblico dell’utile o di altri dati salienti di bilancio.

FATTI SUCCESSIVI CHE COMPORTANO UNA RETTIFICA

Alcuni esempi di fatti, intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio, che comportano la rettifica dello stesso al fine del loro recepimento, sono i seguenti:

- conclusione, dopo la data di riferimento del bilancio, di una causa legale che conferma l’esistenza di un’obbligazione in corso alla data di riferimento del bilancio. L’impresa rettifica qualsiasi accantonamento precedentemente rilevato secondo quanto previsto dallo IAS 37 *Accantonamenti, passività e attività potenziali* o rileva un nuovo accantonamento. Pertanto, l’impresa non deve limitarsi a fornire soltanto l’informativa di una passività potenziale, perché la sua conclusione fornisce ulteriori elementi che sarebbero considerati secondo quanto previsto dal paragrafo 16 dello IAS 37 (paragrafo relativo alle obbligazioni attuali);
- conoscenza di informazioni, dopo la data di riferimento del bilancio, le quali indicano che un’attività aveva subito una riduzione di valore alla data di chiusura del bilancio, oppure che l’importo di una perdita di valore di quell’attività precedentemente rilevato deve essere rettificato. Per esempio, il fallimento di un cliente, che si verifica dopo la data di chiusura del bilancio, solitamente conferma che una perdita di realizzo di un credito commerciale esisteva già alla data di riferimento del bilancio e, pertanto, l’impresa deve rettificare il valore contabile della voce crediti commerciali. Così, la vendita di

- rimanenze, dopo la data di riferimento del bilancio, può fornire evidenza del loro valore netto di realizzo alla data di riferimento del bilancio;
- determinazione, dopo la data di riferimento del bilancio, del costo di attività acquistate o del corrispettivo di attività vendute, prima della data di riferimento del bilancio;
 - determinazione, dopo la data di riferimento del bilancio, dell'importo di incentivi da erogare a dipendenti, se l'impresa alla data di riferimento del bilancio aveva un'obbligazione legale o implicita ad effettuare tali pagamenti per effetto di fatti precedenti a tale data;
 - scoperta di frodi o errori che dimostrano la non correttezza del bilancio.

Negli esempi illustrati, contenuti nello IAS 10, le attività e le passività devono essere rettificate, in quanto i fatti intervenuti dopo la data di chiusura dell'esercizio forniscono un'ulteriore conoscenza della stima dei valori relativa a condizioni già esistenti alla data di riferimento del bilancio.

FATTI SUCCESSIVI CHE NON COMPORTANO RETTIFICA

Alcuni fatti successivi alla data di riferimento del bilancio non comportano rettifiche dello stesso: l'impresa, pertanto, non deve rettificare gli importi rilevati nel proprio bilancio per riflettere i fatti successivi che non comportano rettifica.

Tuttavia, l'impresa deve fornire informazioni aggiuntive nelle note al bilancio: le informazioni riguardano la natura del fatto e una stima dei connessi effetti sul bilancio, oppure la dichiarazione che la stima non può essere effettuata.

In sostanza, i fatti in questione riflettono circostanze che si sono verificate nell'esercizio successivo.

Alcuni esempi, riportati nello IAS 10, sono i seguenti:

- flessioni del valore di mercato di attività che non fanno riferimento alla situazione delle attività alla data di riferimento del bilancio, ma che riflettono circostanze che si sono verificate successivamente;
- importante aggregazione di imprese dopo la data di riferimento del bilancio o trasferimento di un'importante controllata;
- comunicazione di un piano che prevede la cessazione di un'attività, la dismissione di attività o estinzione di passività attribuibili a un'attività destinata a cessare o la stipulazione di accordi vincolanti a vendere tali attività o estinguere tali passività;
- importanti acquisizioni e dismissioni di attività, oppure espropri di importanti attività da parte delle autorità pubbliche;
- distruzione dovuta a un incendio di un importante impianto produttivo, oppure di un fabbricato, dopo la data di riferimento del bilancio;
- comunicazione o inizio dell'attuazione di un'importante ristrutturazione;
- importanti operazioni su azioni ordinarie e possibili operazioni su azioni ordinarie avvenute dopo la data di riferimento del bilancio;

- notevoli variazioni dei prezzi delle attività o dei tassi di cambio in valuta estera avvenuti dopo la data di riferimento del bilancio;
- variazioni delle aliquote fiscali o delle norme tributarie emanate o comunicate dopo la data di riferimento del bilancio che hanno un effetto significativo sulle attività e passività fiscali correnti e differite;
- assunzione di significativi impegni o passività potenziali, per esempio tramite assunzioni di significativi impegni per garanzie;
- inizio di rilevanti contenziosi derivanti esclusivamente da fatti che si sono verificati dopo la data di riferimento del bilancio.

Nei casi illustrati, le attività e le passività non devono essere rettificate, in quanto i fatti sono intervenuti dopo data di riferimento del bilancio e non influiscono sulle condizioni delle attività e delle passività a tale data.

Pertanto, se essi sono di tale importanza che la loro omessa informazione pregiudicherebbe la capacità dell'utilizzatore del bilancio ad effettuare valutazioni e a prendere decisioni corrette, ne deve essere data adeguata illustrazione.

DIVIDENDI

Lo IAS 10 prevede che non devono essere rilevati come passività, alla data di riferimento del bilancio, i dividendi dichiarati dopo tale data, ma prima che il bilancio sia autorizzato alla pubblicazione. Infatti, in tale situazione, non sono soddisfatti i criteri, previsti nello IAS 37, per la rilevazione di un'un'obbligazione attuale alla data di riferimento del bilancio.

I dividendi sono esposti nelle note al bilancio, in base a quanto prevede lo IAS 1.

CONTINUITÀ AZIENDALE

Se, dopo la data di riferimento del bilancio, viene meno il presupposto della continuità aziendale, l'impresa non deve preparare il bilancio seguendo i criteri di un'azienda in funzionamento. Questo si verifica se la direzione aziendale decide, dopo la data di riferimento del bilancio, di porre l'impresa in liquidazione o di cessare l'attività, oppure prende atto che non esiste altra realistica alternativa.

CASI OPERATIVI

Ristrutturazione dell'impresa e riconoscimento di maggiori incentivi all'esodo

Un'impresa ha in atto una ristrutturazione ed ha annunciato la corresponsione di incentivi all'esodo per alcuni dipendenti.

Pertanto, nel bilancio relativo all'esercizio x, l'impresa ha contabilizzato un accantonamento in base a quanto prevede lo IAS 37 per l'importo di 1.000 (che rappresenta la migliore stima: si veda il capitolo relativo allo IAS 37).

Nel mese di febbraio del successivo esercizio x+1, in fase di redazione del bilancio relativo all'esercizio x, la direzione dell'impresa annuncia un aumento dell'incentivo all'esodo da riconoscere al personale.

L'aumento in questione è pari a 200 ed è riconosciuto non soltanto al personale che non ha ancora aderito alla proposta (circa il 30 per cento), ma anche al personale che ha già formalizzato l'adesione (circa il 70 per cento).

L'impresa non può rettificare l'accantonamento contabilizzato nel bilancio relativo all'esercizio x per l'importo di 200.

Infatti, quanto accaduto e comunicato alle parti interessate dopo la data di riferimento del bilancio, costituisce un evento nuovo, che sarà recepito nel bilancio relativo all'esercizio successivo (x+1) e per il quale, nell'esercizio x, è fornita soltanto l'informativa.

Situazione diversa si verifica nel caso in cui il maggiore importo costituisce rettifica della stima fatta dall'impresa nell'esercizio x: in tal caso deve essere recepito nel bilancio di tale esercizio in quanto costituisce una migliore stima.

Si tratta di una situazione riconducibile, per certi aspetti, al caso illustrato nello IAS 10 relativo alla conclusione, dopo la data di riferimento del bilancio, di una causa legale in essere a tale data che conferma l'esistenza della passività.

Anche nel caso in questione, quanto accaduto dopo la data di riferimento del bilancio conferma la situazione in essere a tale data (ristrutturazione), per la quale si quantifica in modo più puntuale l'ammontare a seguito di una migliore stima.

Variatione di aliquote fiscali successivamente alla data di riferimento del bilancio

Una impresa ha predisposto il bilancio relativo all'esercizio al 31 dicembre dell'anno x contabilizzando le imposte in base all'aliquota del 30 per cento.

Successivamente, nell'esercizio x+1, dopo la data di riferimento del bilancio ma in fase di redazione dello stesso, l'aliquota fiscale è stata ridotta al 28 per cento con effetto dall'anno x, senza che in precedenza vi fosse stato alcun annuncio in tal senso.

L'impresa, nel bilancio relativo all'esercizio x, non tiene conto della nuova aliquota, in quanto la diminuzione della stessa costituisce un evento relativo all'esercizio x+1.

Anche lo IAS 12, paragrafo 47 precisa che si tiene conto della normativa e delle aliquote fiscali vigenti o sostanzialmente emanate alla data di riferimento del bilancio.

In generale, questo vale anche per le eventuali attività e passività fiscali differite iscritte in bilancio in base all'aliquota in vigore alla data di riferimento dello stesso.

Nei casi illustrati, l'impresa deve fornire adeguata informativa nella nota integrativa se l'effetto del cambiamento dell'aliquota fiscale è significativo.

Discorso diverso nell'ipotesi in cui la variazione dell'aliquota fiscale fosse stata annunciata e reputata già virtualmente certa alla data di riferimento del bilancio, in quanto in tal caso sarebbe "sostanzialmente emanata", come precisato nel paragrafo 47 dello IAS 12.

Ristrutturazioni dopo la data di bilancio

Successivamente alla data di chiusura del bilancio l'impresa annuncia formalmente un piano di ristrutturazione che ha tutti i requisiti per essere contabilizzato ai sensi dello IAS 37. La decisione è stata presa formalmente nei primi giorni del nuovo esercizio sociale, ma è la conclusione di piani interni e discussioni avviate molto tempo prima.

L'impresa non può considerare la formalizzazione del piano come un *adjusting event* perché alla data di bilancio non aveva alcuna obbligazione implicita. Questa va registrata per competenza quando sorge, cioè nell'esercizio successivo.

Si ipotizza che nel redigere il bilancio l'impresa abbia correttamente utilizzato i piani previsionali nell'effettuare l'impairment test.

CAPITOLO 7 - IAS 11 LAVORI SU ORDINAZIONE

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 11 definisce il trattamento contabile dei ricavi e dei costi relativi alle commesse di costruzione nei bilanci degli appaltatori. Le commesse a cui si applica il principio sono contratti stipulati specificamente per la costruzione di un bene o di una combinazione di beni tra loro strettamente connessi o interdipendenti; il legame di connessione o interdipendenza può riguardare la loro progettazione, tecnologia e funzione o la destinazione o utilizzazione finale. Ad esempio, sono tra loro strettamente connessi i contratti per la costruzione di una raffineria o di impianti e macchinari particolarmente complessi.

Lo IAS 11 stabilisce inoltre i criteri di esposizione nel bilancio dell'appaltatore delle voci riguardanti le commesse in corso a fine esercizio e le informazioni integrative che devono essere fornite.

Il principio si applica anche alle commesse di durata inferiore all'anno e deve essere applicato anche alle commesse che comportano solo prestazioni di servizi. Lo IAS 18 contiene un esplicito rinvio a questo principio quando tratta della rilevazione dei ricavi da prestazione di servizi.

Il principio si applica anche alle commesse "a margine garantito" (contratti di tipo "*cost plus*") in base ai quali l'impresa riceve il rimborso degli effettivi costi sostenuti, concordati contrattualmente o altrimenti definiti, più una percentuale dei costi stessi o un corrispettivo fisso.

Un aspetto dello IAS 11 che lo rende particolarmente innovativo rispetto alla prassi tradizionalmente seguita in Italia per la contabilizzazione delle commesse in corso è il venir meno della distinzione tra ricavi e rimanenze; secondo questa prassi, indotta dalla normativa fiscale in materia, quando una commessa è in corso può aversi un ricavo solo se i relativi corrispettivi sono stati liquidati a titolo definitivo. In caso contrario, si rileva in bilancio il "valore" della commessa come "rimanenza": nello stato patrimoniale alla voce "Lavori in corso su ordinazione" mentre nel conto economico figura la variazione delle rimanenze. Secondo lo IAS 11, invece, i ricavi maturati nell'esercizio, calcolati secondo la metodologia dello stato di avanzamento, devono sempre essere iscritti a conto economico come ricavi mentre nello stato patrimoniale l'importo dei ricavi maturati, al netto degli importi fatturati in corso d'opera, è iscritto all'attivo se positivo e al passivo se negativo. Gli Stati Avanzamento Lavori (detti SAL) non costituiscono momento di riconoscimento dei ricavi, e il concetto di "liquidazione di corrispettivi a titolo definitivo" è estraneo al principio.

Per comprendere il contenuto del principio internazionale, è opportuno richiamare le definizioni dei principali termini in esso contenuti:

Il *lavoro su ordinazione* è un contratto stipulato specificamente per la costruzione di un bene o di una combinazione di beni strettamente connessi o interdipendenti per ciò che riguarda la loro progettazione, tecnologia e funzione o la loro destinazione o utilizzazione finale.

La *commessa a prezzo predeterminato* è un lavoro su ordinazione nel quale l'appaltatore pattuisce un prezzo predeterminato, o una quota predeterminata per unità di prodotto, soggetto, in alcuni casi, a clausole di revisione dei prezzi.

La *commessa a margine garantito* è un lavoro su ordinazione nel quale all'appaltatore vengono rimborsati costi concordati o altrimenti definiti, con l'aggiunta di una percentuale su questi costi o di un compenso predeterminato.

COMBINAZIONE E SUDDIVISIONE DI COMMESSE

Le disposizioni dello IAS 11 sulla combinazione e sulla suddivisione delle commesse a lungo termine costituiscono un importante esempio di applicazione del postulato della prevalenza della sostanza sulla forma nella redazione del bilancio.

Di norma ogni contratto deve essere considerato individualmente e le disposizioni del principio applicate distintamente per ciascuna commessa. In casi particolari più contratti devono essere trattati come un singolo contratto (*combining*), oppure un singolo contratto riguardante una pluralità di lavori va suddiviso e ciascun lavoro va trattato come un contratto separato (*segmenting*).

La necessità di operare la suddivisione della commessa si può presentare nel caso in cui la commessa si riferisca a più beni da produrre, per i quali siano state presentate offerte distinte e ognuno di questi beni è stato oggetto di una distinta negoziazione e i contraenti erano in grado di accettare o rifiutare la parte della commessa relativa a ciascun bene. Deve inoltre essere possibile identificare i costi e i ricavi di ciascun bene.

Viceversa, più contratti, anche se con committenti diversi, devono essere trattati come un'unica commessa quando i contratti sono stati negoziati come un unico pacchetto e le commesse sono così strettamente connesse che fanno parte, di fatto, di un progetto singolo con un margine di profitto globale e devono essere eseguite simultaneamente o in sequenza.

Un contratto può altresì prevedere la costruzione di un bene ulteriore, a discrezione del committente o può essere modificato per includere la costruzione di un bene ulteriore. La costruzione del bene ulteriore può essere trattata come una commessa separata dalla commessa originaria se il bene da costruire differisce significativamente nella progettazione, nella tecnologia o nella funzione dal bene o dai beni previsti nella

commessa originaria, oppure il prezzo del bene è negoziato senza considerare il prezzo della commessa originaria.

RICAVI E COSTI DI COMMESSA

Per poter effettuare una corretta contabilizzazione delle commesse in corso, l'impresa deve essere in grado di stimare attendibilmente i ricavi e i costi delle commesse stesse. Ciò si verifica generalmente al momento in cui l'appaltatore sottoscrive il contratto che stabilisce i diritti che ciascuna delle parti può far valere con riferimento al bene da realizzare, il corrispettivo dell'opera e tutte le condizioni relative. È altresì necessario che l'impresa disponga di un efficace sistema di *budget e reporting* che le consenta, tra l'altro, l'aggiornamento dei preventivi di costo e di ricavo durante la vita della commessa. L'esigenza di rivedere i preventivi di costo e di ricavo non implica che il risultato della commessa non possa essere stimato con attendibilità.

I ricavi complessivi di commessa devono essere stimati ad ogni fine esercizio tenendo conto dell'evolversi di tutte le situazioni di incertezza e di tutti i fattori che possono incidere sulla loro impresa. Pertanto, l'impresa complessiva del ricavo di commessa può aumentare o diminuire da un periodo all'altro per tener conto delle variazioni prezzo contrattualmente previste o intervenute successivamente. Nel caso di variazioni derivanti da richieste del committente (le cosiddette varianti) si dovrà tener conto della modifica se è probabile che il committente approvi la modifica e vi sono elementi attendibili per calcolare il ricavo modificato. Analogamente, nel caso di richieste di corrispettivi aggiuntivi per fatti imputabili al committente (i cosiddetti *claim*), se ne potrà tener conto nella stima dei ricavi solo quando le trattative con il committente hanno raggiunto una fase avanzata, tale che è probabile che il committente accetti la richiesta e il probabile ammontare che sarà accettato può essere determinato con attendibilità.

Le penali contrattuali, quando diventano probabili, sono trattate come rettifica del ricavo della commessa.

I costi di commessa comprendono i costi specifici riferiti alla commessa stessa (costi del personale di cantiere, costi dei materiali, ammortamento dei beni impiegati nella commessa, canoni per l'affitto di beni, costi specifici di progettazione e assistenza tecnica, costi stimati di riparazione e garanzia, ecc.), quelli riferiti all'attività di appalto in generale e che possono essere imputati alla specifica commessa e ogni altro costo che per contratto può essere addebitato al committente. Tra i costi che possono essere imputati alle specifiche commesse rientrano anche gli oneri finanziari, nel caso in cui l'impresa abbia adottato il trattamento contabile alternativo consentito di cui allo IAS 23 *Oneri finanziari*.

Non devono essere considerati costi di commessa, salvo che il loro rimborso da parte del committente non sia previsto contrattualmente, le spese generali di amministrazione, le spese di vendita, le spese di ricerca e sviluppo e l'ammortamento di impianti e macchinari non utilizzati in una specifica commessa.

Una particolare categoria di costi trattati dallo IAS 11 è quella dei costi sostenuti all'impresa per ottenere la commessa, e quindi prima della stipula del relativo contratto; se l'impresa è in grado di identificare separatamente questi costi e di determinarli con attendibilità, e se è probabile che la commessa sarà ottenuta, deve comprenderli tra i costi di commessa. Tuttavia, se tali costi sono stati trattati come costi di periodo nell'esercizio in cui sono stati sostenuti, essi non possono essere trattati come costi di commessa in un esercizio successivo dopo che la commessa è stata acquisita.

RILEVAZIONE DEI RICAVI E COSTI DI COMMESSA

I ricavi e i costi di commessa, quando è possibile effettuare una stima attendibile del risultato della commessa, devono essere riconosciuti secondo lo stato di avanzamento raggiunto dalla commessa. Se il contratto è in perdita, le perdite prevedibili devono essere riconosciute interamente appena note.

Il metodo di valutazione si può ritenere in linea di massima corrispondente a quello previsto dall'articolo 2426, n. 11 del codice civile, che prevede la possibilità di iscrizione "sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza".

La valutazione "a ricavo" non è opzionale, diversamente da quanto previsto dal codice civile. Inoltre, come illustrato in precedenza, il valore della commessa, al netto delle fatture emesse in corso d'opera, è iscritto all'attivo dello stato patrimoniale, tra i crediti, se positivo e al passivo, tra i debiti, se negativo.

Le fatturazioni degli anticipi ad inizio commessa e quelle successive costituiscono fatti finanziari e non rilevano ai fini del riconoscimento dei ricavi. Danno origine ad "Anticipi" da iscrivere rispettivamente nel passivo e a diminuzione del valore lordo della commessa determinato col metodo dello stato di avanzamento. Gli anticipi, ossia gli importi percepiti dall'appaltatore prima dell'esecuzione del relativo lavoro, rientrano progressivamente a mano a mano che i lavori sono eseguiti.

Lo stato di avanzamento di una commessa, ossia la percentuale di avanzamento, può essere stabilito in vari modi; l'impresa sceglierà quello che consente una misurazione attendibile dell'attività svolta: A seconda della natura del contratto, lo IAS indica i seguenti tre metodi tra i quali scegliere:

- (a) la proporzione tra i costi di commessa sostenuti per i lavori svolti fino alla data di riferimento e i costi totali stimati di commessa;
- (b) ispezioni del lavoro svolto;
- (c) il completamento di una quantità fisica del lavoro previsto.

La metodologia scelta va applicata costantemente ad ogni fine periodo, riflettendo nel risultato l'effetto delle modifiche nelle stime di costi o ricavi.

Quando l'impresa adotta per il calcolo della percentuale di avanzamento il metodo della proporzione dei costi sostenuti sui costi totali stimati, dovrà prendere in considerazione solo i costi che riflettono l'attività svolta sia direttamente che da parte di terzi (ad esempio i sub-appaltatori); pertanto saranno esclusi costi quali, ad esempio, quelli relativi a materiali, non prodotti espressamente per la commessa, consegnati presso il cantiere ma non ancora utilizzati o quelli riguardanti lavoro di sub-appaltatori fatturati anticipatamente rispetto all'esecuzione del lavoro sub-appaltato.

Il metodo della percentuale di avanzamento deve essere applicato a tutte le commesse in corso per le quali esistono le condizioni previste dallo IAS 11 per la sua applicazione; nei rari casi in cui non è possibile effettuare stime attendibili dell'esito del contratto, nessun margine va riconosciuto e la valutazione della commessa deve essere effettuata in misura pari ai costi sostenuti, nella misura in cui essi sono recuperabili. Quando vengono meno le incertezze sulla stima attendibile dei risultati di una commessa i relativi ricavi e costi devono essere rilevati secondo il criterio normale dello stadio di avanzamento.

ISCRIZIONE IN BILANCIO E INFORMAZIONI INTEGRATIVE

Lo IAS 11 prevede l'iscrizione nello stato patrimoniale delle commesse per il loro valore netto, ossia:

- (a) per le commesse in corso per le quali i costi sostenuti più i margini rilevati (meno le perdite rilevate) eccedono le fatturazioni ad avanzamento lavori deve essere iscritto all'attivo **l'ammontare lordo dovuto dai committenti** per lavori di commessa: questo si compone dei costi di commessa sostenuti più il margine riconosciuto, meno le perdite rilevate, meno le fatturazioni per avanzamento lavori effettuate;
- (b) per le commesse in corso per le quali le fatturazioni ad avanzamento lavori eccedono i costi sostenuti più i margini rilevati (meno le perdite rilevate) deve essere iscritto al passivo **l'ammontare lordo dovuto ai committenti** per lavori di commessa: questo si compone dei costi di commessa sostenuti più il margine riconosciuto, meno le perdite rilevate, meno le fatturazioni per avanzamento lavori effettuate.

Sono inoltre previste, per le commesse in corso, altre informazioni riguardanti l'ammontare complessivo dei costi sostenuti e degli utili rilevati, degli anticipi ricevuti, delle somme trattenute a garanzia, dei metodi adottati per determinare i ricavi del periodo e il relativo ammontare e i metodi adottati per calcolare lo stato di avanzamento delle commesse in corso.

Le informazioni richieste dallo IAS 11, unitamente alle ulteriori informazioni che devono essere fornite riguardo alle attività e passività potenziali richieste dallo IAS 37, costituiscono un'indispensabile strumento informativo non desumibile neppure indirettamente dagli schemi di bilancio sull'attività

dell'impresa operante nel settore delle commesse di costruzione, sulla sua situazione patrimoniale e finanziaria e sui rischi a cui essa è soggetta.

ESEMPIO SULL'APPLICAZIONE DELLO IAS 11 PER LA DETERMINAZIONE DEI RICAVI MATURATI E DEI COSTI DI COMMESSA SOSTENUTI E LA LORO ISCRIZIONE IN BILANCIO

Dati e informazioni generali

L'impresa ha ottenuto l'appalto per la costruzione di una galleria stradale.

Il prezzo concordato per l'esecuzione dell'opera è di 10.000 ed è rivedibile solo in caso di circostanze straordinarie o imprevedibili. La stima iniziale dei costi di commessa per l'esecuzione dell'opera è di 7.000. Il tempo previsto di realizzazione della galleria è di 3 anni.

La fatturazione è prevista nel corso dell'opera per ammontari concordati contrattualmente al raggiungimento di specifiche fasi della realizzazione della galleria.

All'inizio dell'anno 2, a causa di impreviste difficoltà connesse all'attività di perforazione della montagna, l'impresa ottiene dal committente una revisione del prezzo dell'opera che passa a 11.500, mentre la previsione dei costi di commessa passa da 7.000 a 9.000.

L'impresa calcola lo stato di avanzamento della commessa sulla base del rapporto tra i costi di commessa sostenuti e i costi complessivi previsti. La percentuale di avanzamento al termine di ogni esercizio, in base alla quale deve riconoscere in bilancio i ricavi maturati, è del 35% alla fine dell'anno 1 e del 77% alla fine dell'anno 2; nell'anno 3 la commessa viene ultimata e, dopo i collaudi di rito, viene eseguita la consegna al committente.

Per semplicità, nell'esempio si ipotizza che non vi siano anticipi su lavori futuri; si ipotizza inoltre che l'impresa abbia fatturato e incassato 2.500 nell'anno 1 e 7.000 nell'anno 2; nell'anno 3 ha fatturato il saldo, pari a 2.000, ma di questo ammontare ha incassato soltanto 850, in quanto il committente ha trattenuto a garanzia la differenza di 1.150, pari al 10% del prezzo complessivo di commessa. Si ipotizza infine che i costi di commessa registrati nell'esercizio corrispondano a lavoro effettivamente svolto e che non vi siano materiali generici presso il cantiere non ancora utilizzati.

Nella tabella seguente sono esposti i dati economici riguardanti la commessa nel periodo di realizzazione dell'opera:

	<i>Anno 1</i>	<i>Anno 2</i>	<i>Anno 3</i>
Valore iniziale dei ricavi di commessa, come da contratto	10.000	10.000	10.000
Variazione prezzo concordata	-	1.500	1.500
Valore contratto aggiornato	10.000	11.500	11.500
Costi di commessa cumulativi sostenuti	2.450	6.930	9.200
Costi di commessa stimati a finire	4.550	2.070	0
Totale costi di commessa stimati	7.000	9.000	9.200
Profitto totale stimato (effettivo nell'anno3)	3.000	2.500	2.300
Percentuale di avanzamento	35%	77%	100%

Calcolo dei ricavi e dei costi di commessa

Nei bilanci dei tre anni nei quali è eseguita la commessa l'impresa, come prescritto dallo IAS 11, iscriverà i ricavi maturati secondo la percentuale di avanzamento e i costi sostenuti, riconoscendo il relativo margine, come segue:

	Importi cumulativi	Importi rilevati negli esercizi precedenti	Importo da rilevare nell'esercizio
Anno 1			
Ricavi (10.000 x 0,35)	3.500	-	3.500
Costi	2.450	-	2.450
Margine di commessa	1.050	-	1.050
Anno 2			
Ricavi (11.500 x 0,77)	8.855	3.500	5.355
Costi	6.930	2.450	4.480
Margine di commessa	1.925	1.050	875
Anno 3			
Ricavi (11.500 x 1,00)	11.500	8.855	2.645
Costi	9.200	6.930	2.270
Margine di commessa	2.300	1.925	375

Esposizione in bilancio e confronto con la prassi generalmente seguita in Italia

Gli importi sopra indicati, relativi alla contabilizzazione dei ricavi e dei costi di commessa, devono essere iscritti in bilancio secondo i criteri dettati dallo IAS 11, i quali non prevedono la distinzione tra ricavi e rimanenze, distinzione che è invece attuata nei bilanci redatti secondo le prescrizioni del codice civile e la prassi più diffusa, ispirata anche alla normativa fiscale in materia. Nei tre prospetti seguenti sono messi a

confronto, per ognuno dei tre esercizi interessati, i valori riguardanti la commessa trattata nell'esempio secondo i criteri dello IAS 11 e secondo i predetti criteri codicistici e la prassi più diffusa.

Anno 1	IAS 11	Codice civile e prassi
Stato Patrimoniale		
Attività (Passività)		
Crediti verso committenti per commesse in corso	1.000	0
Lavori in corso su ordinazione	0	3.500
Acconti	<u>0</u>	<u>(2.500)</u>
	<u>1.000</u>	<u>1.000</u>
Conto economico		
Ricavi (Costi)		
Ricavi di commessa	3.500	0
Variazione lavori in corso su ordinazione	0	3.500
Costi di commessa	<u>2.450</u>	<u>2.450</u>
Margine di commessa	<u>1.050</u>	<u>1.050</u>

Anno 2	IAS 11	Codice civile e prassi
Stato Patrimoniale		
Attività (Passività)		
Crediti (Debiti) verso committenti per commesse in corso	(645)	0
Lavori in corso su ordinazione	0	8.855
Acconti	<u>0</u>	<u>(9.500)</u>
	<u>(645)</u>	<u>(645)</u>
Conto economico		
Ricavi (Costi)		
Ricavi di commessa	5.355	0
Variazione lavori in corso su ordinazione	0	5.355
Costi di commessa	<u>4.480</u>	<u>4.480</u>
Margine di commessa	<u>875</u>	<u>875</u>

Anno 3	IAS 11	Codice civile e prassi
Stato Patrimoniale		
Attività (Passività)		
Crediti verso committenti per commesse in corso	1.150	1.150
Lavori in corso su ordinazione	0	0
Acconti	<u>0</u>	<u>0</u>
	<u>1.150</u>	<u>1.150</u>
Conto economico		
Ricavi (Costi)		
Ricavi di commessa	2.645	11.500
Variazione lavori in corso su ordinazione	0	(8.855)
Costi di commessa	<u>2.270</u>	<u>2.270</u>
Margine di commessa	<u>375</u>	<u>375</u>

CASI OPERATIVI

Lavori su ordinazione di durata inferiore all'anno

Lo IAS 11 definisce il lavoro su ordinazione come un contratto stipulato specificamente per la costruzione di un bene o di una combinazione di beni strettamente connessi o interdipendenti per ciò che riguarda la loro progettazione, tecnologia e funzione o la loro destinazione o utilizzazione finale. Il principio non richiede una durata minima del periodo di costruzione, essendo sufficiente che sia in corso alla data di chiusura del periodo.

Il principio contabile si applica a tutti i contratti di costruzione nei quali l'attività contrattuale inizia in un periodo contabile (anche infrannuale) e termina in un altro, cioè in ogni caso in cui si pone il problema della ripartizione dei costi e ricavi della commessa lungo il suo periodo di realizzazione. Da qui il richiamo fatto dal principio allo stato di avanzamento dei lavori ai fini di tale attribuzione.

I lavori su ordinazione non sono perciò necessariamente dei contratti a lungo termine e possono essere dei lavori su ordinazione di durata inferiore all'anno realizzati a cavallo della chiusura dell'esercizio, o del periodo infrannuale.

Prestazioni di servizi

Lo IAS 11.5 precisa come la definizione di lavoro su ordinazione è formulata in termini tali da includere i contratti per prestazioni di servizi direttamente connessi alla costruzione del bene. Rientrano pertanto nell'ambito di applicazione dello IAS 11 le prestazioni derivanti da servizi di capoprogetto, di architettura, di *engineering* e di *design* quando tali servizi sono ritenuti essenziali per la costruzione del bene.

Si tratta, tuttavia, di tipologie di prestazioni di servizi piuttosto particolari e circoscritte. Della categoria generale delle prestazioni di servizi si occupa invece lo IAS 18.

I criteri per la rilevazione in bilancio delle prestazioni di servizi stabiliti dallo IAS 18 (per esempio, lo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio) sono coerenti con quanto in proposito previsto dallo IAS 11.

Perciò, sebbene le prestazioni di servizi rientrino normalmente nell'ambito di applicazione dello IAS 18, esse sono rilevate contabilmente con criteri coerenti con quelli stabiliti dallo IAS 11 secondo quanto previsto dallo IAS 18.20 e IAS 18.21.

Costruzioni di immobili residenziali

In alcuni casi i contratti per la vendita di immobili residenziali possono essere congeniati in modo tale da poter essere assimilati, nella loro sostanza economica, ai contratti di costruzione di cui allo IAS 11.

Per esempio, questo può accadere allorché, prima dell'inizio dei lavori, le parti stipulano un contratto di vendita ove concordano – nel loro complesso - le specifiche tecniche delle parti che compongono l'immobile (appartamenti), prevedendo la liquidazione di una parte del prezzo durante il periodo di costruzione.

In particolare, un contratto per la vendita di immobili residenziali dovrebbe soddisfare i requisiti richiesti dallo IAS 11 per rientrare nella definizione di contratti in costruzione quando:

- il contratto con l'acquirente è stipulato prima dell'inizio dei lavori;
- le specifiche degli immobili, o dei relativi appartamenti, sono negoziate con il cliente;
- sono previste onerose penalità a carico del cliente nel caso in cui richieda la risoluzione del contratto.

Quando questi requisiti sono soddisfatti, la fase della costruzione degli immobili e quella della loro successiva vendita sono considerate come un evento unico e come tali assoggettate alla disciplina dello IAS 11. In sostanza, si è in presenza di una commessa realizzata su indicazione dei clienti, cioè di un lavoro su commessa, e come tale va iscritta in bilancio.

Diversamente, quando questi requisiti non sono soddisfatti, la costruzione degli immobili e la vendita degli immobili (o degli appartamenti siti in tali immobili) sono considerati come degli eventi separati. La vendita degli appartamenti rientra, infatti, nell'ambito di applicazione dello IAS 18 e quindi va contabilizzata seguendo le regole di iscrizioni ivi dettate.

Lo IAS 11 non tratta specificamente il caso in cui venga stipulato un contratto di vendita "durante" la realizzazione dell'opera, caso in cui occorre definire se sia applicabile lo IAS 11 (Lavori su ordinazione) ovvero lo IAS 18 (Ricavi).

Su alcuni aspetti di questa materia è tuttavia in corso di esame una interpretazione dell'IFRIC, non ancora sottoposta all'approvazione del Board.¹⁰

Determinazione dello stato di avanzamento di una commessa in base al metodo delle cd. "milestones"

Lo IAS 11 non impone l'adozione di uno specifico metodo per la determinazione dello stato di avanzamento di una commessa. Le imprese sono tenute ad adottare il metodo che risulta più appropriato nel caso di specie per una misurazione attendibile della prestazione eseguita.

A seconda della natura del contratto, lo IAS 11 paragrafo 30 prevede indicativamente diversi metodi da seguire. Si tratta di metodi volti a stimare lo stato di avanzamento avendo riguardo vuoi alla frazione di commessa eseguita (*output measures*), come nel caso del metodo delle misurazioni fisiche e di quello delle unità consegnate, vuoi alla frazione di input consumato per l'ottenimento della commessa in proporzione a quanto programmato a tale proposito (*input measures*), come nel caso del metodo della proporzione di costo sostenuto (*cost to cost*).

Nella realtà operativa delle imprese, vi sono contratti che scompongono la commessa in una serie di autonome parti, dette *milestones*, le quali sono oggetto di approvazione a seguito di ispezioni tecniche volte ad accertare il loro completamento.

Le imprese talora utilizzano il metodo delle *milestones* per stimare lo stato di avanzamento della commessa. Si tratta di un metodo che rientra nell'ambito degli *output measures* in quanto misura l'avanzamento dei lavori sulla base del completamento di una quantità fisica dei risultati della commessa. È questo un metodo appropriato nel caso in cui esso consenta un'attendibile stima dello stato di avanzamento alla data di riferimento dei lavori.

Il metodo della *milestones* appare quindi appropriato se le *milestones* contrattualmente pattuite intendano "misurare" l'avanzamento del lavoro per "stadi", cioè quando ciascuno stadio può essere ritenuto una parte (in termini di misura, costo e relativo corrispettivo) dell'intero contratto.

Il metodo delle *milestones*, poi, deve essere applicato in modo da tenere conto, per la quota di competenza dell'esercizio, dello stato di avanzamento complessivo raggiunto, misurato in base alle *milestones* completate ed all'avanzamento dei lavori su quelle in corso a fine esercizio.

Occorre tener presente che nel corso della realizzazione dell'opera possono verificarsi variazioni rispetto ai costi da sostenere precedentemente stimati e che a seconda di quanto pattuito con il committente e/o delle norme di legge in materia, può essere richiesto al committente il riconoscimento di ulteriori corrispettivi, ad esempio per revisione prezzo, per varianti intervenute in corso d'opera, o per variazioni subite per cause

¹⁰ Nell'IFRIC Update di maggio 2007 viene riesaminato l'exposure draft dell'interpretazione relativa alla vendita di immobili (IAS 18), prevedendo che nel caso di un contratto di vendita stipulato prima che l'opera di costruzione sia terminata si applichino le previsioni dello IAS 11, a condizione che:

- (a) in corso d'opera l'acquirente sia in grado di specificare i principali elementi strutturali dell'opera e/o le maggiori modifiche strutturali, oppure
- (b) l'acquirente assuma il controllo dell'opera in corso di costruzione ed i relativi rischi e benefici; gli indicatori di una tale situazione potrebbero comprendere: che l'acquirente sia proprietario del terreno su cui si realizza l'opera; che l'acquirente abbia il diritto di rescindere il contratto prima del completamento dell'opera e far propria l'opera stessa non completata ovvero di cambiare il costruttore (e che in tale caso il venditore abbia diritto al pagamento del lavoro eseguito).

di forza maggiore. Se è probabile che il committente riconoscerà un ammontare, ed è possibile stimarlo attendibilmente (paragrafo 11 dello IAS 11), indipendentemente dal metodo adottato per effettuare la stima, tale importo rileva ai fini della misurazione del margine di commessa da rilevare in base allo stato di avanzamento riflettendone gli effetti sullo stato di avanzamento complessivo.

A volte, invece, le *milestones* sono pattuite solo allo scopo di stabilire dei termini per regolare i momenti di pagamento da parte del committente ed il relativo diritto ad esigere da parte dell'impresa che esegue i lavori, e cioè dell'appaltatore. In tale caso, le *milestones* non rappresentano in modo attendibile l'effettivo stato di avanzamento.

CAPITOLO 8 - IAS 12 IMPOSTE SUL REDDITO

Lo IAS 12 definisce il trattamento contabile delle imposte sul reddito: si tratta di tutte le imposte, nazionali ed estere, che si calcolano sui redditi imponibili.

I concetti contenuti nel documento si applicano, generalmente, anche all'Irap (Imposta regionale sulle attività produttive), che non è un'imposta sul reddito.

DEFINIZIONI

Per comprendere il contenuto del principio internazionale, è opportuno sintetizzare le principali definizioni contenute nello stesso:

- utile contabile è l'utile netto, o la perdita netta, dell'esercizio prima delle imposte sul reddito;
- reddito imponibile (perdita fiscale) è l'utile (perdita) di un esercizio, determinato secondo quanto previsto dalla disciplina fiscale, sul quale sono calcolate le imposte sul reddito dovute (recuperabili);
- onere (provento) fiscale è l'importo complessivo delle imposte correnti e differite incluso nella determinazione dell'utile netto o della perdita dell'esercizio.
- imposte correnti sono le imposte sul reddito dovute (recuperabili), riferibili al reddito imponibile (perdita fiscale) di un esercizio;
- passività fiscali differite sono gli importi delle imposte sul reddito dovute negli esercizi futuri riferibili alle differenze temporanee imponibili;
- attività fiscali differite sono gli importi delle imposte sul reddito recuperabili negli esercizi futuri, riferibili a:
 - (a) differenze temporanee deducibili;
 - (b) riporto a nuovo di perdite fiscali non utilizzate;
 - (c) riporto a nuovo di crediti d'imposta non utilizzati.
- differenze temporanee sono le differenze tra il valore contabile di un'attività o di una passività nello stato patrimoniale e il suo valore riconosciuto ai fini fiscali. Le differenze temporanee possono essere:
 - (a) differenze temporanee imponibili, cioè differenze temporanee che, nella determinazione del reddito imponibile (perdita fiscale) di esercizi futuri, si tradurranno in importi imponibili quando il valore contabile dell'attività o della passività sarà realizzato o estinto; oppure,
 - (b) differenze temporanee deducibili, cioè differenze temporanee che, nella determinazione del reddito imponibile (perdita fiscale) di esercizi futuri, si tradurranno in importi deducibili quando il valore contabile dell'attività o della passività sarà realizzato o estinto.
- valore fiscale di un'attività o passività è il valore attribuito a quella attività o passività a fini fiscali.

L'onere fiscale (provento fiscale) comprende l'onere fiscale corrente (provento fiscale corrente) e l'onere fiscale differito (provento fiscale differito).

L'effetto fiscale delle differenze temporanee deve essere riflesso, per competenza, nei bilanci dell'anno in cui tali differenze si originano.

Con riferimento all'aliquota di imposta da utilizzare, lo IAS 12 consente l'utilizzo di aliquote derivanti da disposizioni di legge sostanzialmente già emanate, mentre il Principio contabile nazionale n. 25 richiede che l'iter legislativo sia stato formalmente compiuto: tuttavia, tale sottile differenza non dovrebbe creare problemi particolari (Guida operativa per la transizione ai principi contabili internazionali, nota n. 118).

DIFFERENZE TEMPORANEE

Le differenze temporanee originano la fiscalità differita.

Le differenze temporanee, tra valore contabile e valore fiscale di attività o passività, si distinguono in:

1. differenze temporanee "imponibili" (denominate, dalla prassi nazionale, "tassabili" in futuri esercizi): sono le differenze che comporteranno future variazioni in aumento del reddito;
2. differenze temporanee deducibili: sono le differenze che comporteranno una futura variazione in diminuzione del reddito.

Le differenze di cui al punto 1) hanno segno positivo e danno origine ad ammontari imponibili negli esercizi successivi (in quanto deducibili o non imponibili oggi), generando passività per imposte differite passive (per esempio, plusvalenze la cui tassazione è differita).

Le differenze di cui al punto 2) hanno segno negativo e originano ammontari imponibili nell'esercizio in cui sono rilevate (in quanto deducibili in futuro), generando attività per imposte differite attive (per esempio, accantonamenti deducibili in esercizi successivi a quello di iscrizione in bilancio, perché fiscalmente è carente il requisito della certezza).

Inoltre, le attività per imposte differite attive derivano anche dal riporto a nuovo di perdite fiscali: in tal caso, il beneficio fiscale potenziale connesso a perdite riportabili è iscritto in bilancio se esiste la probabilità che sarà disponibile un reddito imponibile a fronte del quale le perdite fiscali e i crediti di imposta non utilizzati possano essere realizzati.

A tale fine, devono essere presi in considerazione i seguenti elementi:

- se l'impresa ha differenze temporanee imponibili sufficienti, con riferimento alle medesime autorità fiscali e al medesimo soggetto di imposta, che si tradurranno in importi imponibili a fronte dei quali le perdite fiscali e i crediti d'imposta non utilizzati possano essere utilizzati prima della loro scadenza;
- se è probabile che l'impresa abbia redditi imponibili prima della scadenza delle perdite fiscali e dei crediti d'imposta non utilizzati;

- se le perdite fiscali non utilizzate derivano da cause identificabili che è improbabile che si ripetano; e
- se esistono per l'impresa opportunità di pianificazione fiscale in base alle quali si avrà reddito imponibile nell'esercizio nel quale possono essere utilizzate le perdite fiscali e i crediti d'imposta.

Nella misura in cui non è probabile che sia disponibile reddito imponibile a fronte del quale possono essere utilizzate le perdite fiscali e i crediti d'imposta non utilizzati, l'attività fiscale differita non può essere rilevata: in tale ipotesi, la rilevazione sarà effettuata nell'esercizio in cui sussisteranno i presupposti citati.

Lo IAS 12 precisa, poi, che l'esistenza di perdite fiscali non utilizzate è un indicatore significativo del fatto che potrà non essere disponibile un reddito imponibile futuro. Pertanto, quando l'impresa ha una storia di perdite recenti, può rilevare un'attività fiscale differita derivante da perdite fiscali e crediti d'imposta non utilizzati solo nella misura in cui abbia differenze temporanee imponibili sufficienti, oppure esistano prove convincenti del fatto che sarà disponibile un reddito imponibile sufficiente a fronte del quale possano essere utilizzati le perdite fiscali e i crediti d'imposta non utilizzati. In tali casi, nelle note al bilancio, sono richieste l'indicazione dell'importo dell'attività fiscale differita e la natura delle ragioni che giustificano la sua rilevazione.

MODIFICA DEL VALORE DELLE IMPOSTE DIFFERITE

Il valore contabile delle attività e passività fiscali differite può variare anche se non si verifica una variazione nell'ammontare delle relative differenze temporanee. Questo può derivare, per esempio, dalle seguenti situazioni:

- modifica delle aliquote fiscali o delle normative fiscali;
- nuova valutazione della recuperabilità di attività fiscali differite;
- modifica nelle modalità di recupero attese di un'attività.

La variazione deve essere rilevata nel conto economico, a meno che riguardi elementi addebitati o accreditati in precedenza al patrimonio netto.

IMPOSTE DIFFERITE PASSIVE

Lo IAS 12, nel caso di differenze temporanee, prevede sempre l'iscrizione delle imposte differite passive, con le sole eccezioni illustrate di seguito.

Per esempio, il principio impone l'iscrizione delle imposte differite passive nell'ipotesi di rivalutazione di immobilizzazioni anche se tali rivalutazioni non hanno alcuna rilevanza fiscale.

Tuttavia, lo IAS 12 non richiede l'iscrizione delle imposte differite passive nell'ipotesi di rilevazione iniziale di attività e passività, non derivanti da un'aggregazione aziendale, nel caso in cui tutto il costo o parte di esso non sia fiscalmente deducibile (se, al momento dell'operazione non influisce su utile

contabile e reddito imponibile o perdita fiscale): per esempio, nel nostro Paese, tale eccezione si applica al momento dell'acquisto di autovetture aziendali.

Con riferimento a queste, successivamente all'iscrizione iniziale saranno eventualmente iscritte le imposte differite attive in relazione agli ammortamenti non deducibili: al momento della cessione, infatti, si determinerà una plusvalenza/minusvalenza civilistica differente da quella fiscale e saranno utilizzate le imposte differite attive.

Quanto da ultimo illustrato, come accennato, si applica se l'acquisizione non deriva da un'operazione di aggregazione aziendale e se al momento dell'operazione, la rilevazione non influisce né sull'utile contabile né sul reddito imponibile (o sulla perdita fiscale); la motivazione riportata nello IAS 12 è che, in questo caso, l'iscrizione della fiscalità differita renderebbe meno trasparente il bilancio.

Il principio contabile riporta l'esempio seguente.

Esempio

L'impresa intende utilizzare un bene del costo di 1.000 per tutta la sua vita utile, che è di cinque anni, per poi cederlo a un valore residuo di zero. L'aliquota fiscale è del 40%. L'ammortamento del bene non è fiscalmente deducibile. Alla sua dismissione, l'eventuale plusvalenza non sarà imponibile e qualsiasi minusvalenza non sarà deducibile.

Man mano che l'impresa recupererà il valore contabile del bene essa realizzerà un reddito imponibile di 1.000 e pagherà imposte per 400. L'impresa non rileva la passività differita risultante di 400 perché essa origina dalla rilevazione iniziale del bene.

Nell'anno seguente, il valore contabile dell'attività è 800 (1.000 – 200 amm.to). Realizzando un reddito imponibile di 800, l'impresa pagherà imposte per 320. L'impresa non rileva la passività fiscale differita di 320 perché essa deriva dalla rilevazione iniziale del bene.

Con riferimento alla rilevazione iniziale dell'avviamento, il cui ammortamento non sia fiscalmente deducibile, le imposte differite passive non devono essere iscritte in bilancio¹¹.

Questo, precisa lo IAS 12, perché l'avviamento ha natura residuale e la rilevazione della passività fiscale differita ne incrementerebbe il valore contabile.

Invece, come già precisato, la fiscalità differita è iscritta in bilancio in tutte le ipotesi in cui un'attività è valutata al *fair value* (valore equo), e tale rideterminazione del valore non ha rilevanza fiscale.

Nonostante questo, il recupero futuro del valore contabile si tradurrà in un afflusso di benefici economici imponibile per l'impresa e l'importo che sarà fiscalmente deducibile differirà dall'importo di tali benefici economici.

¹¹ Si rileva al riguardo che se l'avviamento fosse fiscalmente deducibile non ci sarebbe differenza temporanea e quindi non emergerebbe comunque una imposta differita da iscrivere

In questa ipotesi, la differenza tra il valore contabile di un'attività rivalutata e il suo valore ai fini fiscali è una differenza temporanea e comporta l'iscrizione di una passività o un'attività fiscale differita; questo, anche nel caso in cui:

- (a) l'impresa non intende cedere l'attività. In tali casi, il valore contabile rivalutato dell'attività sarà realizzato attraverso l'utilizzo e questo produrrà proventi imponibili che eccedono l'ammortamento consentito a fini fiscali negli esercizi successivi; oppure
- (b) le imposte sulle plusvalenze sono differite se i corrispettivi della cessione dell'attività sono investiti in attività analoghe. In tali casi, le imposte saranno dovute al momento della vendita e dell'utilizzo di attività analoghe.

Tuttavia, nell'ipotesi illustrata, come già evidenziato, deve essere rispettata la regola, contenuta nello IAS 12, che impone di rilevare nel patrimonio netto la fiscalità differita relativa a importi rilevati direttamente nel patrimonio netto. A tale proposito, lo IAS 12 precisa che se, in base allo IAS 16, l'impresa effettua il trasferimento da riserve da rivalutazioni a utili portati a nuovo, la differenza, tra l'ammortamento di un bene rivalutato e l'ammortamento sulla base del costo di quel bene, deve essere al netto di qualsiasi imposta differita relativa. Considerazioni analoghe si applicano ai trasferimenti effettuati al momento della cessione di immobili, impianti o macchinari.

IMPOSTE DIFFERITE ATTIVE

Lo IAS 12, con riferimento all'iscrizione delle imposte differite attive, richiede la “*probabilità*” dell'esistenza di sufficienti redditi imponibili futuri.

ATTUALIZZAZIONE

Il principio contabile internazionale non consente l'attualizzazione di attività e passività per imposte differite.

UTILI INDIVISI DELLE CONTROLLATE

Lo IAS 12 non prevede lo stanziamento di imposte differite passive sulle riserve di utili non distribuite di controllate, se la casa madre è in grado di controllare il rigiro delle differenze temporanee attraverso il controllo della politica di dividendi e se è probabile che tali differenze non si annulleranno nel prevedibile futuro.

COMPENSAZIONE DELLE IMPOSTE DIFFERITE

Le imposte differite attive e passive devono essere compensate soltanto se l'impresa ha un diritto legale per esercitare la compensazione e intende o regolare le partite al netto, oppure realizzare l'attività ed estinguere contemporaneamente la passività.

Il diritto alla compensazione legale sussiste quando le imposte sul reddito sono applicate dalla medesima autorità fiscale e questa consente di eseguire o di ricevere un unico pagamento netto.

Tale concetto, nel bilancio consolidato, è riferito alle diverse imprese del gruppo soltanto se le imprese in questione hanno un diritto legalmente esercitabile di eseguire o di ricevere un unico pagamento netto e intendono eseguire o ricevere tale pagamento netto o realizzare l'attività ed estinguere la passività contemporaneamente.

CASI OPERATIVI

Compensazione di imposte e consolidato fiscale

L'istituto del consolidato fiscale consente ai gruppi di imprese di compensare le imposte delle varie imprese che fanno parte del gruppo.

Gli utili delle imprese possono essere compensati con le perdite di altre imprese che fanno parte dell'area di consolidamento fiscale.

Dal punto di vista IAS, si tratta della situazione prevista dai paragrafi 71, 72 e 73 dello IAS 12 e, pertanto, anche nel bilancio sussiste il diritto legale ad effettuare la compensazione tra attività e passività fiscali in quanto sussiste il diritto legalmente esercitabile di eseguire o ricevere un unico pagamento netto.

Il diritto alla compensazione, ovviamente, riguarda soltanto le imprese che hanno aderito al consolidato fiscale in base alle regole previste dagli articoli 117 e seguenti del Testo unico delle imposte sui redditi.

Definizione di probabilità ai fini della rilevazione delle imposte differite attive

Il paragrafo 24 dello IAS 12 stabilisce che le attività per imposte differite relative a differenze temporanee deducibili devono essere rilevate allorché, fra le altre condizioni, sia ritenuto probabile che sarà realizzato un imponibile futuro a fronte del quale tali differenze potranno essere utilizzate.

Tuttavia, il principio non specifica quale debba essere il livello di confidenza sufficiente e necessario al fine di considerare soddisfatto il presupposto della "probabilità".

A tal fine, considerando i criteri di selezione dei principi contabili previsti dai paragrafi 10 e 11 di IAS 8 da applicarsi in assenza di riferimenti specifici, appare appropriato far ricorso al concetto di probabilità indicato al paragrafo 23 dello IAS 37 relativo alle modalità di rilevazione delle passività potenziali.

Il verificarsi di un evento è considerato probabile se il fatto che si verifichi è più verosimile rispetto al fatto che non si verifichi (*more likely than not*), ossia se le probabilità di accadimento sono superiori senza tuttavia avere riguardo alla misura dello scarto. In conclusione, se le possibilità di realizzazione di un

adeguato improponibile futuro sono almeno il 50% +1 degli eventi, il test di probabilità deve considerarsi superato.

Imposte su utili di controllate

L'impresa, nel suo bilancio consolidato, non ha mai rilevato passività per imposte differite sugli utili accumulati di una sua controllata perché non ne prevedeva la distribuzione.

Nel corso dell'esercizio, l'organo amministrativo della controllante decide un cambiamento di politica e farà distribuire dividendi dalla sua controllata.

In questo caso:

- se saranno distribuiti solo utili futuri, non occorre registrare imposte differite passive sulle riserve accumulate,
- se si prevede di distribuire le riserve, in tutto o in parte, occorrerà stanziare le relative imposte differite per la parte che sarà distribuita.

Con riferimento al bilancio separato, quanto sopra si applica se in esso le controllate sono valutate al *fair value*, mentre nel caso esse siano valutate al costo, le imposte differite non vengono rilevate.

CAPITOLO 9 - IAS 16 IMMOBILI, IMPIANTI E MACCHINARI

Lo IAS 16 si occupa di immobili, impianti e macchinari e, pertanto, delle immobilizzazioni materiali.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 16 si applica anche agli immobili che sono in costruzione o sviluppo, destinati ad essere utilizzati in futuro come investimenti immobiliari, fino a che non soddisfano tale definizione, contenuta nello IAS 40; una volta che la costruzione o lo sviluppo sono completati, l'immobile è qualificato come "investimento immobiliare" e se la valutazione è effettuata al *fair value* segue i criteri dettati dallo IAS 40. Se, invece, sempre con riferimento agli investimenti immobiliari, una volta che la costruzione o lo sviluppo sono completati è utilizzata la valutazione al costo, devono essere seguite le disposizioni dettate dallo IAS 16 e la valutazione avviene al costo, senza possibilità di rideterminazioni del valore (con riferimento alla rideterminazione del valore si veda il paragrafo successivo).

Il principio contabile non si applica alle attività biologiche connesse all'attività agricola (IAS 41) e neppure ai diritti e alle riserve minerarie di petrolio, gas naturale e simili risorse naturali non rigenerabili: tuttavia, il principio si applica a immobili, impianti e macchinari utilizzati per sviluppare o mantenere tali attività.

VALUTAZIONE

I criteri di valutazione previsti dal principio contabile sono due:

- modello del costo;
- modello della rideterminazione (rivalutazione) del valore.

Il modello del costo prevede l'iscrizione delle immobilizzazioni, come attività, al costo al netto degli ammortamenti accumulati e di qualsiasi perdita di valore (IAS 36).

Il modello della rideterminazione (rivalutazione) del valore prevede la rilevazione delle immobilizzazioni, dopo la contabilizzazione iniziale, al *fair value* (valore equo), se questo è attendibilmente determinabile: si tenga conto, tuttavia, che tale modello valutativo, generalmente, non trova applicazione, a causa delle problematiche e dei costi connessi alla determinazione del *fair value* (perizie, ecc.: si veda successivamente).

Le rideterminazioni (rivalutazioni) devono essere effettuate con regolarità sufficiente da assicurare che il valore contabile non differisca, in modo rilevante, da quello che sarebbe determinato utilizzando il *fair value* alla data di riferimento del bilancio.

Il metodo in questione consente la rivalutazione delle immobilizzazioni, con imputazione della stessa ad una riserva del patrimonio netto.

Tale riserva è strettamente legata al bene e ne segue le sorti: pertanto, se l'immobilizzazione è eliminata

dal bilancio, è trasferita direttamente alla voce utili portati a nuovo, senza transito al conto economico (scrittura in partita doppia: *Riserva a Utili a nuovo*).

Medesimo discorso è possibile, durante l'ammortamento del bene, per la parte di rivalutazione ammortizzata.

In ogni caso, come precisato dallo IAS 12, il trasferimento della riserva è effettuato per l'importo al netto della fiscalità differita.

Il *fair value* di terreni ed edifici è rappresentato, solitamente, dagli ordinari parametri di mercato ed è determinato mediante una perizia che, generalmente, è effettuata da periti professionalmente qualificati.

Il *fair value* di impianti e macchinari è rappresentato, solitamente, dal loro valore di mercato, determinato mediante una perizia. Se non esistono parametri di mercato per il *fair value*, si utilizza un approccio basato sui flussi di reddito, oppure sul costo di sostituzione ammortizzato. La frequenza delle rideterminazioni del valore dipende dalle oscillazioni di *fair value* (valore equo) delle immobilizzazioni.

Quando il valore di una immobilizzazione è rivalutato, gli ammortamenti accumulati alla data della rideterminazione di valore devono essere trattati in uno dei seguenti modi:

- rideterminati in proporzione alla variazione del valore contabile lordo del bene, in modo che il suo valore contabile, dopo la rideterminazione, equivale al valore rideterminato;
- eliminati a fronte del valore contabile lordo della immobilizzazione e, così, il valore netto dell'attività è nuovamente iscritto in base al valore rideterminato.

La rideterminazione o l'eliminazione degli ammortamenti accumulati sono imputate ad una riserva del patrimonio netto.

In ogni caso, aumenti e diminuzioni di valore sono sempre imputate ad una riserva di rivalutazione, che fa parte del patrimonio netto.

L'imputazione nel conto economico si verifica soltanto se l'aumento di valore elimina una precedente svalutazione dello stesso bene, in precedenza rilevata a conto economico, la qual cosa accade quando la precedente svalutazione eccedeva la riserva di rivalutazione dello stesso bene e, pertanto, era stata imputata nel conto economico.

Le rivalutazioni comportano, generalmente, la contabilizzazione delle imposte differite (IAS 12), in quanto non sono fiscalmente riconosciute e, pertanto, si generano doppi valori civilistici e fiscali che sono riassorbiti nel corso dell'ammortamento.

Se il valore di una immobilizzazione è rideterminato, l'intera classe di immobili, impianti e macchinari, alla quale il bene appartiene, deve essere rideterminata, al fine di evitare rideterminazioni di valori selettive di attività e l'iscrizione, nel bilancio, di valori che sono una combinazione di costi e valori iscritti a date differenti.

Esempi di classi sono costituite da terreni, terreni e fabbricati, macchinari, navi, aerei, autoveicoli, mobili e attrezzature e macchine d'ufficio.

Lo IAS 16 precisa che l'ammortamento è rilevato anche se il *fair value* dell'attività supera il suo valore contabile, fino a quando il valore residuo dell'attività non supera il suo valore contabile. Soltanto se il

valore residuo di un bene è superiore, oppure pari, al valore della immobilizzazione, la quota di ammortamento è pari a zero; tuttavia, dal momento che il valore residuo, generalmente, non è significativo sovente non se ne tiene conto nel calcolo del valore ammortizzabile (in proposito si veda il paragrafo successivo).

PRINCIPALI REGOLE

Il principio contabile precisa che il costo di una immobilizzazione include i costi di smantellamento, rimozione e bonifica del sito.

Rilevante, per le implicazioni che comporta, è l'obbligo di determinare separatamente la quota di ammortamento per ciascuna parte rilevante di una immobilizzazione.

Per esempio, il rivestimento interno di un altoforno è sostituito dopo un certo numero di ore di impiego e, pertanto, il suo ammortamento deve avvenire in un periodo più breve, rispetto alla durata dell'impianto nel suo complesso.

Altro esempio di separata determinazione delle quote di ammortamento riferite alle parti rilevanti di una immobilizzazione, è costituito da alcune componenti di un aeromobile: il motore e i sedili hanno una durata minore, rispetto alla fusoliera e sono sostituiti più di una volta durante la vita della fusoliera stessa.

Dal momento che lo IAS 17 (*Leasing*) prevede l'iscrizione, nel bilancio dell'utilizzatore, dei beni detenuti in base ad un contratto di *leasing* finanziario, quanto illustrato è valido anche in tale ipotesi: ne consegue che, a parte gli aspetti specifici contenuti nello IAS 17, anche i beni detenuti tramite *leasing* finanziario seguono le regole dettate dallo IAS 16 con riferimento, per esempio, all'ammortamento e agli altri aspetti contabili illustrati.

Si deve tenere conto che lo IAS 16, letto congiuntamente allo IAS 37, non prevede la contabilizzazione di accantonamenti per manutenzioni cicliche, tipiche delle imprese aeronavali, previsti nella nostra prassi contabile e fiscalmente deducibili.

Pertanto, l'applicazione di differenti aliquote di ammortamento per le diverse parti di una immobilizzazione, dovrebbe essere prevista per compensare il divieto di contabilizzazione di accantonamenti per manutenzioni cicliche.

L'ammortamento del costo, poi, deve avvenire "al netto del valore residuo", se questo è determinabile.

Il valore residuo di un bene è definito come il valore stimato che l'impresa potrebbe ricevere in quel momento dalla sua dismissione, al netto dei costi stimati di dismissione, se il bene fosse già al tempo e nella condizione attesa alla fine della sua vita utile. La stima del valore residuo del bene deve essere periodicamente riesaminata. Tuttavia, lo IAS 16 precisa che il valore residuo di un bene è, spesso, non significativo e perciò non è rilevante nel calcolo del valore ammortizzabile.

L'ammortamento inizia dal momento in cui l'immobilizzazione è disponibile per l'uso, ad esempio, quando è nel luogo e nelle condizioni necessarie perché sia in grado di funzionare e continua fino alla dismissione, anche se durante tale periodo l'immobilizzazione è inattiva.

L'ammortamento cessa quando l'attività è eliminata contabilmente, ma non cessa quando l'attività diventa inutilizzata e non è più in uso ed è destinata alla dismissione, a meno che l'attività non sia completamente ammortizzata. Tuttavia, in base al criterio dell'ammortamento in funzione dell'uso (per unità di prodotto, si veda di seguito), la quota di ammortamento può essere pari a zero, in assenza di produzione.

In ogni caso, si deve considerare che l'immobilizzazione che non è più utilizzata potrebbe essere oggetto di svalutazione a seguito di riduzione di valore e, pertanto, di *impairment test*, ai sensi dello IAS 36 (*Riduzione di valore delle attività*).

L'eliminazione di una immobilizzazione segue le regole dettate dallo IAS 18, *Ricavi*, rilevando, a tal fine, il trasferimento dei rischi e dei benefici in capo all'acquirente.

Infine, l'impresa deve eliminare il valore contabile della parte di una immobilizzazione, se tale parte è stata sostituita e l'impresa ha incluso il costo della sostituzione nel valore contabile della immobilizzazione stessa: ovviamente, è eliminato il valore lordo e la corrispondente quota parte dell'ammortamento ad essa riferito.

RILEVAZIONE

Una immobilizzazione deve essere rilevata come attività se è probabile che i futuri benefici economici associati alla stessa affluiranno all'impresa e il suo costo può essere attendibilmente determinato.

I pezzi di ricambio e le attrezzature per la manutenzione sono solitamente iscritti come rimanenze e rilevati a conto economico al momento dell'utilizzo.

Tuttavia, i pezzi di ricambio di rilevante valore e l'attrezzatura in dotazione, sono trattati come immobili, impianti e macchinari, quando l'impresa prevede di utilizzarli per più di un esercizio.

Inoltre, i pezzi di ricambio e le attrezzature per la manutenzione, che possono essere utilizzati soltanto in connessione ad una immobilizzazione, sono contabilizzati come immobili, impianti e macchinari.

Modifiche agli impianti, effettuate per ragioni di sicurezza, sono rilevate come attività e, pertanto, sono capitalizzate.

Le obbligazioni per costi relativi allo smantellamento, alla rimozione e bonifica del sito su cui una immobilizzazione insiste, sono rilevate e misurate al valore attuale secondo quanto previsto dallo IAS 37, *Accantonamenti, passività e attività potenziali*. Tali costi, comunque, sono imputati all'immobilizzazione e ammortizzati in base alla vita utile della stessa: in sostanza, al costo che è ammortizzato, corrisponde, quale contropartita, l'accantonamento.

Lo IAS 16 prevede che il costo di una immobilizzazione non comprende gli interessi impliciti, corrisposti per un pagamento differito oltre le normali condizioni di credito.

Il costo di una immobilizzazione ceduta in permuta con un'altra è valutato al *fair value*, se la permuta ha natura commerciale e se il *fair value* è determinabile.

Una permuta ha sostanza commerciale (IAS 16, par. 25) quando:

(a) la configurazione (rischio, tempistica e importi) dei flussi di cassa dell'attività ricevuta differisce dalla

configurazione dei flussi di cassa dell'attività trasferita; o

(b) il valore specifico dell'impresa della porzione delle operazioni dell'impresa è interessata dai cambiamenti dell'operazione come risultato dello scambio; e

(c) la differenza di cui in (a) o (b) è significativa rispetto al *fair value* (valore equo) delle attività scambiate.

TERRENI E FABBRICATI

I terreni e gli edifici sono beni separabili e sono contabilizzati separatamente, anche quando vengono acquistati congiuntamente.

I terreni non sono ammortizzabili, in quanto hanno vita utile illimitata: fanno eccezione cave e siti utilizzati per discariche.

Gli edifici, invece, sono ammortizzati, in quanto hanno vita utile limitata: un incremento del valore del terreno sul quale un edificio è costruito non influisce sulla determinazione del valore ammortizzabile del fabbricato.

Se il costo del terreno include i costi di smantellamento, rimozione e bonifica, la parte del costo relativo alla bonifica del terreno è ammortizzata durante il periodo relativo ai benefici ottenuti dall'aver sostenuto tali costi.

CRITERI DI AMMORTAMENTO

Il criterio di ammortamento, applicato alle immobilizzazioni, deve essere rivisto almeno alla chiusura di ogni esercizio: l'eventuale modifica, a seguito di differenti modalità di utilizzo e di benefici economici futuri, costituisce cambiamento di stime contabili ed è trattata in base alle modalità previste dallo IAS 8.

Lo IAS 16 illustra i vari criteri di ammortamento: a quote costanti, a quote proporzionali ai valori residui (quote decrescenti) e in base alle unità di prodotto.

Tali criteri si applicano indipendentemente dalla tipologia di valutazione adottata e, pertanto, sia al costo sia al valore rideterminato: l'impresa deve applicare il metodo più appropriato.

CASI OPERATIVI

Costo di iscrizione delle immobilizzazioni: possibilità di capitalizzare l'Iva indetraibile

Le disposizioni in materia di imposta sul valore aggiunto (Iva) relative alle imprese che effettuano operazioni esenti (articolo 10, Dpr n. 633/72) comportano effetti rilevanti anche ai fini della contabilità e, pertanto, del bilancio.

Infatti, nel momento in cui le operazioni (cessioni e/o prestazioni) diventano esenti, l'imposta sul valore aggiunto relativa all'acquisto delle immobilizzazioni non è più detraibile, in tutto o in parte e, pertanto, costituisce un costo.

Tale costo può essere “di esercizio”, perché imputato integralmente nel conto economico, oppure “ammortizzabile”, in quanto capitalizzato rifluisce poi nel conto economico per quote di ammortamento: il problema della capitalizzazione dell’Iva indetraibile riguarda le immobilizzazioni in generale e, in modo particolare, gli immobili.

Sulla questione, per le imprese che utilizzano i principi contabili internazionali, lo IASB non si è ancora pronunciato.

Lo IAS 16 precisa che il costo delle immobilizzazioni include “eventuali dazi all’importazione e tasse di acquisto non recuperabili”. Ovviamente, l’impresa deve sempre dimostrare che il valore di iscrizione delle immobilizzazioni non è superiore al “valore d’uso” delle stesse.

Lo IAS 8, poi, si occupa anche del cambiamento delle stime contabili, ambito nel quale potrebbero rientrare le ipotesi in cui, in esercizi successivi a quello dell’iscrizione in bilancio delle immobilizzazioni, deve essere effettuata la rettifica, totale o parziale, dell’Iva detratta in precedenza: questo può accadere per il particolare meccanismo del tributo (articolo 19-bis 2, Dpr 633/72). In tali casi, può essere necessario rettificare il valore di iscrizione delle immobilizzazioni, con imputazione alle stesse della parte di Iva divenuta indetraibile (che in precedenza era stata detratta).

Pertanto, nell’ipotesi di successiva rettifica dell’imposta in precedenza detratta, il comportamento contabile, riferito alla valutazione al costo (IAS 16: modello del costo), e le relative maggiori imposte vanno ad incremento del costo con contropartita la passività tributaria.

Quanto illustrato è valido con riferimento alla valutazione al costo, tenendo conto, ovviamente, del rispetto del “valore d’uso” e pertanto, se necessario, dell’eventuale *impairment test* (IAS 36).

Per quanto riguarda la valutazione al *fair value* (IAS 16: modello della rideterminazione) la situazione appare più complessa e la soluzione potrebbe essere diversa, in quanto la capitalizzazione dell’Iva non si concilia facilmente con il concetto di *fair value*, che è un valore oggettivo, “esterno” all’impresa.

Il *fair value* differisce dal valore d’uso, in quanto riflette la conoscenza e le stime di venditori e acquirenti consapevoli e disponibili, mentre il valore d’uso riflette situazioni interne, specifiche dell’impresa.

Il valore d’uso riflette la conoscenza e le stime dell’impresa, inclusi gli effetti dei fattori specifici di una determinata impresa, non applicabili alle imprese in generale.

Lo IAS 40, *Investimenti immobiliari*, precisa che il *fair value*, esprimendo valori esterni all’impresa presenti sul mercato, non riflette nessuno dei seguenti fattori, che sono “interni” all’impresa e non sono determinati dal mercato:

- valore aggiunto che potrebbe derivare da un insieme di immobili situati in diverse localizzazioni;
- sinergie tra investimenti immobiliari e altre attività;
- diritti o restrizioni legali riguardanti non gli immobili, ma specificatamente soltanto l’attuale proprietario; infatti, si tratta di una situazione soggettiva, interna all’impresa, che non riguarda l’immobile, oggettivamente considerato;
- benefici o aggravii fiscali riguardanti in modo specifico l’attuale proprietario; sono valide e si ripropongono le medesime considerazioni di cui al punto precedente.

I fattori elencati, esclusi dal *fair value*, sono, invece, elementi a volte rilevanti nella determinazione del valore d'uso.

Ne consegue che, nell'ipotesi della valutazione al *fair value*, potrebbe essere necessario svalutare l'immobilizzazione per l'ammontare pari all'Iva capitalizzata.

In definitiva, la scelta della valutazione al *fair value* (modello della rideterminazione o rivalutazione) deve essere attentamente ponderata da parte delle imprese che si trovano nelle situazioni illustrate.

Contabilizzazione dei ricavi derivanti dalla vendita di beni nel periodo precedente l'entrata in funzione di un impianto

I ricavi derivanti dalla vendita di prodotti realizzati nel periodo di messa a punto di un impianto devono essere rilevati a conto economico e non dedotti dal valore dell'impianto stesso.

Ciò deriva dal fatto che un impianto, anche nel periodo precedente la piena operatività e non ancora a regime, in quanto necessita ancora di alcune attività (per esempio, il collaudo), può già trovarsi nel luogo e nelle condizioni necessarie affinché sia in grado di funzionare secondo le modalità previste dal management.

Lo IAS 16 prevede che vi possano essere alcune attività che si realizzano in connessione con lo sviluppo e la costruzione di un bene produttivo, già nelle condizioni di poter funzionare ed essere utilizzato, almeno parzialmente (per esempio, beni parzialmente locati ancorché non ultimati).

In tali casi il medesimo principio prevede che questi ricavi incidentali ed i relativi costi (incluso l'ammortamento per il periodo di inizio utilizzo) debbano essere rilevati nel conto economico dell'esercizio in cui sono conseguiti.

Contabilizzazione di un'attività immateriale che rappresenta una componente di un'attività materiale

Lo IAS 16 prevede che ogni parte di un elemento di immobili, impianti e macchinari con un costo significativo rispetto al costo totale del medesimo elemento deve essere ammortizzata distintamente.

Ne deriva che anche un'attività immateriale, in applicazione dell'approccio per componenti (*component approach*), debba essere ammortizzata separatamente.

Tuttavia, l'attività immateriale può essere integrata in quella materiale e per cui occorrerà giudizio nel valutare quale delle due tipologie di attività è ritenuta preponderante ed applicare, conseguentemente, il principio di riferimento.

Per esempio, a fronte di un database contenuto in un supporto informatico (compact disc) è ragionevole ritenere che il valore di quest'ultimo sia insignificante rispetto all'attività immateriale e, di conseguenza, sia applicabile lo IAS 38.

Al contrario, un software contenuto in un impianto che non potrebbe operare senza di esso sarà trattato come un elemento di immobili, impianti e macchinari rendendo applicabile lo IAS 16.

CAPITOLO 10 - IAS 17 LEASING

Il principio contabile IAS 17, che si occupa del *leasing*, prevede modalità diverse di rappresentazione contabile a seconda si tratti di *leasing finanziario* o di *leasing operativo*.

Con riferimento al *leasing finanziario* è prevista la rilevazione in base alla sostanza del contratto piuttosto che alla forma dello stesso. Tale modalità di rappresentazione consiste nella contabilizzazione dell'operazione come si trattasse dell'acquisto di un bene, con contropartita il debito verso il concedente, e nel conseguente ammortamento del bene stesso, come previsto per le immobilizzazioni materiali; nel conto economico sono iscritti gli oneri finanziari, rilevati per competenza.

Con riferimento al *leasing operativo*, è richiesta la contabilizzazione prevista per i contratti di affitto, con imputazione del canone periodico nel conto economico.

Si occupano del *leasing* anche i documenti interpretativi SIC 15 e 27. Il SIC 15 tratta degli incentivi concessi dal locatore al locatario (utilizzatore) nella negoziazione di un *leasing operativo*, i quali sono rilevati a riduzione del provento (del locatore) concordato per l'uso dell'attività locata, lungo la durata del *leasing*.

Il SIC 27 tratta della valutazione della sostanza delle operazioni nella forma legale del *leasing* e precisa che una serie di operazioni nella forma legale del *leasing* sono collegate e devono essere contabilizzate come una sola operazione quando l'effetto economico complessivo non può essere compreso se non facendo riferimento alla serie delle operazioni nel suo insieme. Questo, per esempio, è il caso in cui più operazioni sono tra loro strettamente correlate, negoziate come un'unica operazione, ed hanno luogo contestualmente o in maniera concatenata. La contabilizzazione di tali operazioni deve riflettere la sostanza dell'accordo e, di conseguenza, devono essere valutati tutti gli aspetti e le implicazioni dell'accordo stesso.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Il principio deve essere applicato per la contabilizzazione di tutte le operazioni di *leasing* differenti da:

- *leasing* per l'esplorazione o per l'estrazione di minerali, petrolio, gas naturali e risorse non rigenerative similari;
- contratti di concessione di licenza per beni, quali film, registrazioni video, spettacoli, manoscritti, brevetti e *copyright*.

Tuttavia, il principio non deve essere applicato come base di valutazione per:

- immobili posseduti da locatari che sono contabilizzati come investimenti immobiliari (si veda lo IAS 40, *Investimenti immobiliari*);
- investimenti immobiliari concessi dai locatori tramite *leasing* operativi (si veda lo IAS 40);
- attività biologiche utilizzate da locatari tramite *leasing* finanziari (si veda lo IAS 41, *Agricoltura*);
- attività biologiche concesse dai locatori tramite *leasing* operativi (IAS 41).

Lo IAS 17 si applica a contratti che trasferiscono il diritto di utilizzo di beni, anche se al locatore possono essere richiesti rilevanti servizi in relazione all'utilizzo o alla manutenzione di tali beni. Tuttavia, il principio non si applica a contratti per servizi che non trasferiscono il diritto all'utilizzo dei beni da un contraente all'altro.

DEFINIZIONI

Il principio contabile contiene alcune definizioni, utili ai fini della comprensione del contenuto dello stesso. Queste le principali che, in alcuni casi, ripetono definizioni tipiche delle immobilizzazioni:

Il leasing è un contratto per mezzo del quale il locatore trasferisce al locatario, in cambio di un pagamento o di una serie di pagamenti, il diritto all'utilizzo di un bene per un periodo di tempo stabilito.

Il leasing finanziario è un leasing che trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà del bene. Il diritto di proprietà può essere trasferito o meno al termine del contratto.

Il leasing operativo è un *leasing* differente dal *leasing* finanziario.

Il leasing non annullabile è un *leasing* che può essere annullato solo:

- al verificarsi di alcune remote eventualità;
- con l'autorizzazione del locatore;
- se il locatario stipula con il medesimo locatore un nuovo *leasing* per lo stesso bene o per un bene equivalente; o
- a seguito del pagamento, da parte del locatario, di un ulteriore ammontare tale che la continuazione del *leasing* sia ragionevolmente certa sin dall'inizio.

L'inizio del leasing coincide con la data anteriore tra quella del contratto di *leasing* e quella dell'impegno delle parti circa le principali clausole del *leasing*. A questa data:

- un *leasing* è classificato come un *leasing* operativo o finanziario;
- nel caso di un *leasing* finanziario, sono determinati gli importi da rilevare all'inizio della decorrenza del *leasing*.

L'inizio della decorrenza del leasing è la data dalla quale il locatario è autorizzato all'esercizio del suo diritto all'utilizzo del bene locato. È la data della rilevazione iniziale del *leasing*, intesa come data della rilevazione delle attività, passività, ricavi e costi relativi al *leasing*.

Come si può notare, il principio contabile effettua la distinzione tra “*inizio del leasing*” e “*inizio della decorrenza del leasing*”.

La durata del leasing è il periodo, non annullabile, per il quale il locatario ha preso in *leasing* il bene, compresi eventuali ulteriori periodi per i quali il locatario ha il diritto di opzione per continuare nel *leasing* del bene, con o senza ulteriori pagamenti, quando - all'inizio del contratto - è ragionevolmente certo che il locatario eserciterà l'opzione.

La vita economica è, alternativamente:

- il periodo di tempo nel quale ci si attende che un bene sia utilizzabile economicamente da uno o più utilizzatori;
- la quantità di produzione o il numero di unità simili che uno o più utilizzatori si attendono di ottenere dal suo utilizzo.

La vita utile è il periodo restante stimato, dall'inizio del *leasing*, senza limitazioni nella durata del *leasing*, nel quale ci si attende che i benefici economici incorporati nel bene siano utilizzati dall'impresa.

Il tasso di interesse implicito nel leasing è il tasso di attualizzazione che, all'inizio del *leasing*, fa sì che il valore attuale complessivo dei pagamenti minimi derivanti dal *leasing* e il valore residuo non garantito, sia uguale alla somma del *fair value* (valore equo) del bene locato e degli eventuali costi diretti iniziali del locatore.

LEASING FINANZIARIO E LEASING OPERATIVO

La classificazione del *leasing* è fondata sull'attribuzione al locatore (concedente) o al locatario (utilizzatore) dei rischi e dei benefici che derivano dalla proprietà di un bene locato.

I rischi comprendono la possibilità di perdite derivanti da capacità inutilizzata o da obsolescenza tecnologica e di variazioni nel rendimento, dovute a cambiamenti nelle condizioni economiche.

I benefici possono essere rappresentati da un redditizio utilizzo atteso durante la vita economica del bene e da utili connessi alla rivalutazione o al realizzo del valore residuo (per esempio, può essere il caso degli immobili).

Pertanto, un *leasing* è classificato come finanziario se trasferisce, sostanzialmente, tutti i rischi e i benefici connessi alla proprietà di un bene. Invece, un *leasing* è classificato come operativo se non trasferisce, sostanzialmente, tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà di un bene.

Esempi di situazioni che, individualmente o congiuntamente, potrebbero classificare, generalmente, un *leasing* come finanziario sono le seguenti:

- il *leasing* trasferisce la proprietà del bene al locatario al termine del contratto di *leasing*;
- il locatario ha l'opzione di acquisto del bene a un prezzo che ci si attende sia sufficientemente inferiore al *fair value* (valore equo) alla data alla quale si può esercitare l'opzione così che, all'inizio del *leasing*, è ragionevolmente certo che essa sarà esercitata;

- la durata del *leasing* copre la maggior parte della vita economica del bene, anche se la proprietà non è trasferita;
- all'inizio del *leasing* il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing* equivale almeno al *fair value* del bene locato;
- i beni locati sono di natura così particolare che solo il locatario può utilizzarli senza importanti modifiche.

Indicatori di situazioni che, individualmente o congiuntamente, potrebbero anche condurre a classificare un *leasing* come finanziario, sono le seguenti:

- quando il locatario può risolvere il *leasing*, le perdite del locatore relative alla risoluzione sono sostenute dal locatario;
- utili o perdite derivanti dalle variazioni del *fair value* del valore residuo ricadono sul locatario (per esempio sotto forma di restituzione di canoni equivalenti alla maggior parte dei ricavi di vendita al termine del *leasing*);
- il locatario ha la possibilità di continuare il *leasing* per un ulteriore periodo a un canone sostanzialmente inferiore a quello di mercato.

La classificazione, tra *leasing* finanziario o operativo, è operata all'inizio del *leasing* stesso. Se, in qualsiasi momento, il locatario e il locatore decidono di modificare le clausole del *leasing*, escludendo il rinnovo dello stesso, in modo tale che se la modifica fosse avvenuta all'inizio del *leasing* avrebbe determinato una differente classificazione, il nuovo contratto deve essere considerato un nuovo contratto per la sua durata.

Tuttavia, modifiche nelle stime (per esempio, della vita economica o del valore residuo del bene locato) o modifiche nelle situazioni (per esempio, inadempienza del locatario) non danno origine, ai fini contabili, ad una nuova classificazione del *leasing*.

Lo IAS 17 ribadisce che le situazioni esemplificate non sono sempre conclusive: se risulta chiaro, in base ad altre caratteristiche, che il *leasing* non trasferisce sostanzialmente tutti i rischi e i benefici derivanti dalla proprietà, il *leasing* deve essere classificato come operativo.

Questo può verificarsi, per esempio, se la proprietà del bene fosse trasferita alla fine del *leasing* per un pagamento variabile, pari al suo *fair value* a quella data, oppure se esistessero canoni potenziali tali per cui il locatario non ha sostanzialmente tutti i rischi e i benefici. Si tratta, anche in questi casi, di far emergere la sostanza dell'operazione, piuttosto che la forma contrattuale della stessa.

Le operazioni di *leasing* di terreni e fabbricati sono classificate come operative o finanziarie in base alle regole relative ad altri beni. Tuttavia, il *leasing* relativo ai terreni, generalmente, è classificato come *leasing* operativo: infatti, la caratteristica dei terreni è di avere vita economica indefinita e, pertanto, se non ci si attende il trasferimento della proprietà in capo al locatario (utilizzatore) entro la scadenza del *leasing*, il locatario stesso non acquisisce, sostanzialmente, tutti i rischi e i benefici inerenti alla proprietà. In caso contrario, anche il *leasing* del terreno è classificato quale *leasing* finanziario.

In genere, terreni e fabbricati sono considerati separatamente (IAS 16): tuttavia, la valutazione separata non è richiesta quando il diritto del locatario, sia per i terreni che per i fabbricati, è classificato come investimento immobiliare in base a quanto prevede lo IAS 40 (*Investimenti immobiliari*) ed è adottata la valutazione al *fair value*.

Inoltre, secondo lo IAS 40, il locatario (utilizzatore) può classificare un diritto immobiliare posseduto tramite *leasing* operativo, come un investimento immobiliare. In tal caso, il diritto immobiliare è contabilizzato come se fosse un *leasing* finanziario con utilizzo, obbligatorio, della valutazione al *fair value*.

In sostanza, con riferimento agli investimenti immobiliari (IAS 40) e limitatamente ad essi, il *leasing* finanziario e il *leasing* operativo possono essere contabilizzati con le medesime modalità.

IL LEASING NEL BILANCIO DEI LOCATARI (UTILIZZATORI)

Leasing finanziario

All'inizio della decorrenza del *leasing*, i locatari devono rilevare le operazioni di *leasing* finanziario come attività e passività, nei loro stati patrimoniali, a valori pari al *fair value* del bene locato o, se inferiore, al valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing* (ciascuno determinato all'inizio del *leasing*). Nel determinare il valore attuale dei pagamenti minimi dovuti per il *leasing*, il tasso di attualizzazione da utilizzare è il tasso di interesse implicito del *leasing*, se è possibile determinarlo; se non è possibile, deve essere utilizzato il tasso di interesse del finanziamento marginale del locatario.

Eventuali costi diretti iniziali del locatario sono aggiunti all'importo rilevato come attività.

Lo IAS 17 ribadisce che le operazioni e gli altri fatti devono essere contabilizzati ed esposti tenendo conto della loro natura sostanziale e finanziaria e non semplicemente della loro forma giuridica. Sebbene la forma giuridica di un contratto di *leasing* stabilisce che il locatario possa non acquisire la proprietà del bene locato, nel caso di *leasing* finanziario la realtà sostanziale e finanziaria è tale che il locatario acquisisce i benefici economici derivanti dall'uso del bene locato per la maggior parte della sua vita economica, in cambio dell'impegno a pagare un corrispettivo che, all'inizio del *leasing*, approssima il *fair value* del bene e i relativi costi finanziari.

In sostanza, avverte il principio contabile, se tali operazioni di *leasing* non sono riflesse nello stato patrimoniale del locatario, le risorse economiche e il livello degli obblighi di un'impresa sono sottostimati, distorcendo così gli indici finanziari.

Per questo motivo è corretto che un *leasing* finanziario sia rilevato nello stato patrimoniale del locatario sia come attività sia come obbligazione a sostenere futuri pagamenti per il *leasing*. All'inizio della decorrenza del *leasing*, l'attività e la passività, relative ai i futuri pagamenti per il *leasing*, devono essere rilevate nello stato patrimoniale allo stesso ammontare, ad eccezione dei costi diretti iniziali che sono aggiunti all'importo rilevato come attività.

I successivi pagamenti devono essere suddivisi tra costi finanziari e riduzione del debito residuo. I costi finanziari devono essere ripartiti tra gli esercizi nel corso del *leasing* in modo da ottenere un tasso d'interesse costante sulla passività residua.

Lo IAS 17 avverte che, nella pratica, per ripartire il costo finanziario sulla durata del *leasing*, per semplificare il calcolo, si possono utilizzare alcune forme di approssimazione.

Il *leasing* finanziario comporta, in ciascun esercizio, l'ammortamento delle attività ammortizzabili e la rilevazione degli oneri finanziari. Le attività oggetto di *leasing* finanziario sono ammortizzate utilizzando un criterio di ammortamento coerente con quello adottato per i beni ammortizzabili di proprietà (IAS 16 e IAS 38).

Se non esiste una ragionevole certezza che il locatario acquisirà la proprietà del bene al termine del *leasing*, il bene deve essere completamente ammortizzato nella più breve fra la durata del *leasing* e la sua vita utile. Inoltre, l'impresa applica lo IAS 36 (*Riduzione di valore delle attività*), se un bene acquisito in *leasing* ha subito una perdita di valore.

Infine, i locatari devono fornire, nelle note al bilancio, le informazioni richieste dallo IAS 17, riferite ai beni detenuti in *leasing*. L'informativa riguarda anche quanto richiesto dagli IAS 16, 36, 38, 40 e 41.

Leasing operativo

I pagamenti relativi ad un *leasing* operativo devono essere rilevati come costo nel conto economico, a quote costanti per la durata del *leasing* a meno che esista un criterio sistematico più rappresentativo delle modalità temporali di godimento dei benefici da parte dell'utilizzatore.

Come illustrato, si tratta, nella sostanza, della contabilizzazione un'operazione di noleggio o affitto.

I locatari devono fornire le informazioni richieste dallo IAS 17: in particolare, le informazioni relative ai pagamenti futuri, entro un anno, tra uno e cinque anni e oltre cinque anni.

Lo IAS 17 richiama, con riferimento al *leasing* operativo, il documento interpretativo SIC 15.

LE OPERAZIONI DI LEASING NEL BILANCIO DEI LOCATORI (CONCEDENTI)

Leasing finanziario

I locatori rilevano, nello stato patrimoniale, i beni concessi in *leasing* finanziario come un credito nei confronti degli utilizzatori ad un valore uguale all'investimento netto del *leasing*; il credito, successivamente, diminuisce con il pagamento delle rate per la quota capitale, sino ad azzerarsi. I proventi finanziari sono imputati nel conto economico in base a modalità che riflettono un tasso di rendimento periodico costante relativo all'investimento netto.

Nelle note al bilancio, devono essere fornite le informazioni richieste dallo IAS 17.

Leasing operativo

I locatori devono esporre, nello stato patrimoniale, i beni oggetto di operazioni di *leasing* operativo in base alla natura del bene.

I proventi derivanti da *leasing* operativi devono essere rilevati a quote costanti per la durata del *leasing*, a meno che un altro criterio sistematico sia più rappresentativo delle modalità temporali con le quali si riduce il beneficio derivante dall'uso del bene locato.

L'ammortamento di tali beni deve essere effettuato in base a quanto previsto, per beni simili e la quota di ammortamento deve essere determinata con i criteri previsti dallo IAS 16 e dallo IAS 38.

Infine, il locatore deve esporre nelle note al bilancio, le informazioni richieste dallo IAS 17, con riferimento, tra l'altro, ai pagamenti entro un anno, tra uno e cinque anni e oltre cinque anni; inoltre, deve fornire le informazioni richieste dagli IAS 16, 36, 38, 40 e 41.

OPERAZIONI DI VENDITA E RETROLOCAZIONE

L'operazione di vendita e retrolocazione comporta la vendita di un bene e la retrolocazione dello stesso bene. Se tale operazione corrisponde a un *leasing* finanziario, eventuali eccedenze (plusvalenze) del corrispettivo di vendita rispetto al valore contabile non devono essere rilevate immediatamente come proventi nel bilancio del venditore-locatario. La loro rilevazione, invece, deve essere differita e imputata lungo la durata del *leasing*.

Infatti, se la retrolocazione corrisponde a un *leasing* finanziario, l'operazione rappresenta, nella sostanza, un mezzo con il quale il locatore procura mezzi finanziari al locatario, avendo il bene come garanzia.

Per tale motivo non è corretto considerare come provento l'eccedenza del corrispettivo di vendita, rispetto al valore contabile, la quale essere differita e imputata sulla durata del *leasing*.

Lo IAS 17, inoltre, precisa che se un'operazione di vendita e retrolocazione corrisponde a un *leasing* operativo, ed è evidente che l'operazione è effettuata al *fair value*, gli utili e le perdite devono essere rilevati immediatamente.

Se il prezzo di vendita è inferiore al *fair value*, qualsiasi utile o perdita deve essere rilevato immediatamente, eccetto il caso in cui la perdita è compensata da futuri canoni delle operazioni di *leasing* a prezzi non a livelli di mercato: in tal caso, deve essere differita e imputata in proporzione ai canoni delle operazioni di *leasing* durante il periodo atteso di utilizzo del bene.

Se il prezzo di vendita è maggiore del *fair value*, l'eccedenza rispetto al *fair value* deve essere differita e imputata con riferimento al medesimo periodo.

Infine, se il *fair value* è minore del valore contabile del bene, la perdita pari alla differenza tra il valore contabile e il *fair value* deve essere rilevata immediatamente.

CASI OPERATIVI

Leasing di beni utilizzati per periodi inferiori alla vita utile degli stessi

L'impresa stipula contratti di leasing per beni che hanno una vita utile piuttosto lunga. Il contratto è per una durata parecchio inferiore e prevede un prezzo di riscatto significativamente inferiore al *fair value* del bene alla data di esercizio dell'opzione di riscatto. L'impresa intende utilizzare i beni solo per la durata contrattuale.

Il leasing non può essere classificato come operativo ma è di tipo finanziario perché alla scadenza contrattuale l'impresa avrà convenienza ad esercitare comunque l'opzione per rivendere il bene al suo *fair value* e lucrare la relativa plusvalenza. L'impresa, pertanto, gode di tutti i benefici del bene, indipendentemente dal periodo di utilizzo degli stessi.

CAPITOLO 11 - IAS 18 RICAVI

FINALITÀ

La finalità dello IAS 18 è definire il trattamento contabile dei ricavi derivanti da determinati tipi di operazioni e di fatti.

Il principio contabile, come tutti gli IAS, deve essere letto e interpretato utilizzando anche il *Framework*, nel quale i proventi sono definiti come incrementi dei benefici economici che si manifestano nell'esercizio sotto forma di flussi finanziari in entrata o accrescimenti di attività o diminuzioni di passività e che determinano incrementi di patrimonio netto, diversi dalle contribuzioni dei partecipanti al patrimonio netto. Secondo lo IAS 18, i proventi¹² comprendono sia ricavi sia altri profitti. I ricavi si manifestano nel corso dell'attività ordinaria dell'impresa, ai quali si fa riferimento con dizioni differenti come vendite, commissioni, interessi, dividendi e royalties.

Il problema principale nella contabilizzazione dei ricavi è la determinazione del momento della rilevazione: i ricavi devono essere rilevati quando è probabile che i benefici economici futuri saranno fruiti dall'impresa e la loro valutazione è attendibile.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 18 identifica i casi nei quali i criteri in oggetto sono soddisfatti e i ricavi devono essere rilevati.

Il principio internazionale deve essere applicato nella contabilizzazione dei ricavi che derivano dalle seguenti operazioni e fatti:

- (a) vendita di beni;
- (b) prestazione di servizi;
- (c) utilizzo, da parte di terzi, di beni dell'impresa che generano interessi, *royalties* e dividendi.

I beni comprendono quelli prodotti dall'impresa per essere venduti e quelli acquistati per la rivendita, quali le merci e i terreni e altri immobili posseduti per essere rivenduti.

Le prestazione di servizi implicano lo svolgimento da parte dell'impresa di un incarico contrattualmente concordato in un periodo prefissato di tempo. I servizi possono essere erogati in uno o più esercizi.

Lo IAS 18 non si applica ai ricavi che derivano da:

¹² Si riportano i paragrafi 75 e 76 del *Framework* in merito ai proventi:

“75 I proventi rappresentano altri elementi che soddisfano la definizione di ricavo e possono, o non possono, derivare dallo svolgimento dell'attività ordinaria di un'impresa. I proventi rappresentano incrementi nei benefici economici e come tali non sono per natura diversi dai ricavi. Perciò, nel presente *Quadro sistematico* essi non sono considerati come elementi distinti.

76 I proventi includono, per esempio, le dismissioni di attività non correnti. La definizione di ricavo include, inoltre, i proventi non realizzati; per esempio, quelli derivanti dalla rivalutazione di titoli negoziabili e quelli risultanti dagli incrementi di valore contabile di attività a lungo termine. Quando i proventi sono rilevati in conto economico, essi sono solitamente esposti separatamente poiché la loro conoscenza è utile ai fini del processo decisionale economico. I proventi sono spesso riportati al netto dei costi a essi connessi.”

- (a) contratti di locazione (vedere IAS 17 *Leasing*);
- (b) dividendi derivanti da partecipazioni che sono contabilizzate con il metodo del patrimonio netto (vedere IAS 28 *Partecipazioni in collegate*);
- (c) contratti assicurativi che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 4, *Contratti assicurativi*;
- (d) cambiamenti del *fair value* (valore equo) di attività e passività finanziarie o la loro dismissione (vedere IAS 39 *Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione*);
- (e) modificazioni del valore di altre attività correnti;
- (f) rilevazione iniziale e cambiamenti di *fair value* (valore equo) di attività biologiche connesse all'attività agricola (vedere IAS 41 *Agricoltura*);
- (g) rilevazione iniziale dei prodotti agricoli (vedere IAS 41); e
- (h) estrazione di minerali.

DETERMINAZIONE DEI RICAVI

L'ammontare dei ricavi che deriva da un'operazione è determinato, generalmente, da un accordo tra l'impresa e l'acquirente o l'utilizzatore del bene, in base al *fair value* (valore equo) del corrispettivo ricevuto o spettante, tenendo conto del valore di eventuali sconti commerciali e riduzioni, legate alla quantità, concessi dall'impresa.

Generalmente, il corrispettivo è costituito da disponibilità liquide o mezzi equivalenti e l'ammontare dei ricavi è l'importo di disponibilità liquide o mezzi equivalenti ricevuto o spettante¹³.

Tuttavia, quando la riscossione di disponibilità liquide o equivalenti è differita, il *fair value* (valore equo) del corrispettivo può essere minore dell'ammontare nominale dei mezzi monetari, riscossi o spettanti.

In tal caso, per esempio, un'impresa può concedere al compratore un credito senza interessi o accettare un titolo di credito con un interesse minore di quello di mercato come corrispettivo della vendita di merci. Quando l'accordo costituisce, di fatto, un'operazione finanziaria, il *fair value* (valore equo) del corrispettivo è determinato scontando tutte le future entrate, utilizzando un tasso di interesse figurativo. Il tasso di interesse figurativo è quello meglio identificabile tra:

- (a) il tasso prevalente per uno strumento simile di un emittente con una situazione finanziaria simile;
oppure
- (b) un tasso di interesse che sconti il valore nominale dello strumento al prezzo di vendita corrente per pagamento in contanti delle merci o dei servizi.

La differenza tra il *fair value* (valore equo) e il valore nominale del corrispettivo è rilevata come interessi attivi secondo quanto previsto per tali proventi e in conformità anche allo IAS 39, relativo alla rilevazione e valutazione degli strumenti finanziari.

Con riferimento ai crediti, lo IAS 39 precisa che crediti e debiti a breve termine, sprovvisti di un tasso di

¹³ Il SIC 31 interpreta la rilevazione dei ricavi pubblicitari il cui corrispettivo sono altri servizi dissimili.

interesse prestabilito, possono essere valutati al loro valore originale se l'effetto dell'attualizzazione è irrilevante. Inoltre, lo IAS 39 ribadisce che i flussi finanziari relativi ai crediti a breve termine non sono attualizzati se l'effetto dell'attualizzazione è irrilevante.

In ogni caso, per non effettuare l'attualizzazione, sono richieste due condizioni: (1) che i crediti siano a breve termine e (2) che l'effetto dell'attualizzazione sia irrilevante.

In caso di attualizzazione, il tasso utilizzato deve essere quello di mercato, in quanto l'obiettivo è di approssimare il tasso che sarebbe risultato se le parti avessero negoziato due prezzi alternativi, ovvero il prezzo a pronti ed il prezzo a termine, che tiene conto della dilazione di pagamento.

IDENTIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

I criteri di rilevazione previsti nello IAS 18, generalmente, sono applicati distintamente ad ogni operazione. Tuttavia, in particolari circostanze, è necessario applicare i criteri di rilevazione alle parti separatamente identificabili di una singola operazione, allo scopo di riflettere il contenuto economico dell'operazione stessa. Per esempio, quando il prezzo di vendita di un prodotto comprende un valore identificabile per servizi da prestare successivamente, l'ammontare relativo deve essere differito e rilevato come ricavo nell'esercizio nel quale il servizio è prestato.

Viceversa, i criteri di rilevazione sono applicati a una o più operazioni nel loro complesso quando esse sono così strettamente legate che il risultato commerciale non può essere valutato senza fare riferimento alle varie operazioni come a un unico insieme. Per esempio, un'impresa può vendere merci e, contemporaneamente, accordarsi per riacquistare le merci in un momento successivo, in tal modo annullando il risultato dell'operazione; in tali casi, le operazioni sono trattate congiuntamente (ad esempio come se fosse un finanziamento garantito dal bene ceduto), applicando il principio della prevalenza della sostanza sulla forma, contenuto nel paragrafo 35 del *Framework*.

VENDITA DI MERCI

I ricavi dalla vendita di merci devono essere rilevati quando sono soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- (a) l'impresa ha trasferito all'acquirente i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà dei beni;
- (b) l'impresa smette di esercitare il solito livello continuativo di attività associate con la proprietà nonché l'effettivo controllo sulla merce venduta;
- (c) il valore dei ricavi può essere determinato attendibilmente;
- (d) è probabile che i benefici economici che derivano dall'operazione saranno fruiti dall'impresa;
- (e) i costi sostenuti, o da sostenere, riguardo all'operazione possono essere attendibilmente determinati.

La valutazione del momento in cui l'impresa ha trasferito all'acquirente i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà richiede una disamina dei contenuti dell'operazione. Nella maggior parte dei casi, il

trasferimento dei rischi e dei benefici connessi con la proprietà coincide con il trasferimento della titolarità, o del possesso, all'acquirente: è quanto generalmente accade per la maggior parte delle vendite al dettaglio. In altri casi, il trasferimento dei rischi e dei benefici connessi con la proprietà avviene in un momento differente da quello del trasferimento della titolarità o del possesso.

Se l'impresa conserva rischi significativi connessi con la proprietà, l'operazione non può essere classificata come vendita e non si possono rilevare ricavi. L'impresa può conservare in molti modi un rischio significativo legato alla proprietà. Esempi di situazioni nelle quali l'impresa conserva significativi rischi e benefici connessi con la proprietà si verificano quando:

- (a) l'impresa mantiene un impegno per risultati insoddisfacenti non coperti dalle normali clausole di garanzia;
- (b) il conseguimento di ricavi da una vendita dipende dai ricavi realizzati dall'acquirente dalla vendita dei beni stessi;
- (c) è prevista l'installazione dei beni e l'installazione che l'impresa non ha ancora completato è una parte importante del contratto;
- (d) l'acquirente ha la possibilità di revocare l'acquisto per un motivo specificato nel contratto di vendita e l'impresa è incerta sulle probabilità del reso.

Soltanto quando l'impresa conserva un rischio connesso alla proprietà insignificante, l'operazione è classificata come vendita e il ricavo deve essere rilevato. Per esempio, un venditore può conservare la titolarità della merce esclusivamente a garanzia del suo credito. In tal caso, se l'impresa ha trasferito i significativi rischi e i vantaggi della proprietà, l'operazione è classificata come vendita e si deve rilevare il relativo ricavo.

Altro esempio di impresa che conserva solo rischi irrilevanti connessi alla proprietà è quello di una vendita al dettaglio nella quale viene offerto un rimborso se il cliente non fosse soddisfatto. In tali casi il ricavo è rilevato al momento della vendita se il venditore può effettuare una stima attendibile dei resi futuri e rilevare una passività per i resi basata sull'esperienza e su altri fattori pertinenti.

I ricavi devono essere rilevati solo quando è probabile che i benefici economici che deriveranno dall'operazione saranno fruiti dall'impresa. In alcuni casi, questo può non essere probabile fino al momento della riscossione del corrispettivo o del venir meno dell'incertezza. Per esempio, può esistere incertezza sul fatto che un'autorità governativa straniera permetterà di trasferire il corrispettivo di una vendita effettuata in un Paese estero. Quando l'autorizzazione sarà concessa, l'incertezza sarà risolta e i ricavi potranno essere rilevati.

Comunque, quando sussiste una incertezza riguardo alla possibilità di incassare i crediti conseguenti ad un ricavo già rilevato, il valore non recuperabile, o il valore il cui recupero non è più probabile, deve essere rilevato come costo (perdita), invece che come rettifica del ricavo originariamente rilevato.

I ricavi e i costi che sono relativi alla stessa operazione devono essere rilevati simultaneamente; questo processo è comunemente indicato come principio di correlazione tra ricavi e costi, nell'ambito dell'applicazione del principio di competenza.

I costi, comprese le garanzie e gli altri costi da sostenere dopo la spedizione della merce possono, di solito, essere attendibilmente calcolati quando sono state soddisfatte le altre condizioni per la rilevazione dei ricavi.

I ricavi, comunque, non possono essere rilevati quando i costi relativi non possono essere attendibilmente valutati; in tali circostanze un eventuale corrispettivo già ricevuto per la vendita deve essere rilevato come una passività (acconto).

Il paragrafo 95 del *Framework* precisa che la competenza consiste nella simultanea e combinata imputazione di costi e ricavi che risultano congiuntamente dalla medesima operazione e lo IAS 18 puntualizza, tra l'altro, che il ricavo si rileva quando l'impresa ha trasferito all'acquirente i rischi significativi ed i benefici connessi alla proprietà dei beni (paragrafo 14a).

Al contrario, un costo deve essere imputato immediatamente nel conto economico quando l'effetto di una spesa non è tale da produrre alcun beneficio economico futuro, oppure quando e nella misura in cui, il beneficio economico futuro non consente o non consente più l'iscrizione di un'attività nello stato patrimoniale (*Framework*, paragrafo 97). Inoltre, si deve imputare nel conto economico un costo anche nei casi in cui la spesa sostenuta non ha, quale contropartita, alcun incremento nelle attività, come nel caso dei debiti per riparazione di prodotti in garanzia (*Framework*, paragrafo 98).

PRESTAZIONI DI SERVIZI

Quando il risultato di un'operazione, costituita da una prestazione di servizi, può essere attendibilmente stimato, i ricavi che derivano dall'operazione devono essere rilevati con riferimento allo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio. Il risultato di un'operazione può essere attendibilmente stimato quando sono soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

- (a) l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato;
- (b) è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione affluiranno all'impresa;
- (c) lo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio può essere attendibilmente misurato; e
- (d) i costi sostenuti per l'operazione e i costi da sostenere per completarla possono essere attendibilmente calcolati.

La rilevazione dei ricavi con riferimento allo stadio di completamento di un'operazione è spesso indicata come metodo della percentuale di completamento. Applicando questo metodo, i ricavi sono rilevati nel periodo amministrativo nel quale i servizi sono prestati. La rilevazione dei ricavi adottando questo metodo

fornisce utili informazioni sull'ammontare dell'attività di prestazione di servizi svolta e sul risultato economico di un esercizio.

Lo IAS 11, *Lavori su ordinazione*, richiede la rilevazione dei ricavi adottando questo metodo, che è il solo previsto.

Le prescrizioni dello IAS 18 si applicano, generalmente, alla rilevazione dei ricavi e dei costi associati per un'operazione che comporta la prestazione di servizi.

I ricavi sono rilevati solo quando è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione saranno fruiti dall'impresa. Tuttavia, quando c'è incertezza sulla recuperabilità di un valore già compreso nei ricavi, il valore non recuperabile, o il valore il cui recupero non è più probabile, deve essere rilevato come costo (perdita), invece che come rettifica del ricavo originariamente rilevato.

Un'impresa è generalmente in grado di effettuare stime attendibili dopo che sono stati concordati con le controparti coinvolte nell'operazione i seguenti aspetti:

- (a) i diritti che ciascuna delle parti può far valere relativamente al servizio che deve essere prestato e ricevuto dalle controparti;
- (b) il corrispettivo da corrispondere;
- (c) i modi e i termini dell'adempimento.

Per un'impresa, generalmente, è anche necessario avere un efficace sistema interno di previsione e rendicontazione interna. L'impresa rivede e, quando necessario, modifica le stime dei ricavi nel momento in cui il servizio viene prestato: la necessità di tali revisioni non significa necessariamente che il risultato dell'operazione non possa essere attendibilmente stimato.

Lo stadio di completamento di un'operazione può essere determinato con vari metodi: l'impresa impiega il metodo che conduce a una determinazione attendibile dei servizi prestati. In relazione al tipo di operazione, i metodi possono essere rappresentati da:

- (a) valutazioni del lavoro svolto;
- (b) servizi resi come percentuale del totale dei servizi che devono essere resi; o
- (c) proporzione tra i costi sostenuti e i costi totali dell'operazione stimati. Soltanto i costi che si riferiscono ai servizi resi a una certa data sono compresi nei costi sostenuti alla stessa data. Inoltre, soltanto i costi che riflettono servizi prestati o che devono essere prestati sono compresi nei costi totali stimati dell'operazione.

Sovente i pagamenti a stato di avanzamento dei lavori e gli anticipi ricevuti dai clienti non riflettono i servizi resi.

Per ragioni pratiche, quando i servizi sono resi attraverso un numero indeterminato di azioni in un determinato periodo di tempo, i ricavi sono rilevati a quote costanti nel determinato periodo di tempo, a meno che sia evidente che altri metodi rappresentano in modo migliore lo stadio di completamento.

Quando una particolare azione è molto più importante delle altre, la rilevazione dei ricavi è posticipata fino al momento del verificarsi della stessa.

Quando il risultato della prestazione di servizi non può essere attendibilmente stimato, i ricavi devono essere rilevati solo nella misura in cui i costi rilevati saranno recuperabili.

Durante le prime fasi dell'operazione, può accadere che il risultato dell'operazione non possa essere attendibilmente stimato. Tuttavia, può essere probabile che l'impresa recupererà i costi sostenuti per l'operazione: in tal caso, i ricavi sono rilevati solo fino all'ammontare dei costi sostenuti che si prevede saranno recuperati. Se il risultato dell'operazione non può essere stimato attendibilmente non si possono rilevare utili.

Quando il risultato di un'operazione non può essere stimato attendibilmente e non è probabile che i costi sostenuti saranno recuperati, i ricavi non possono essere rilevati e i costi sostenuti devono essere rilevati come costo. Quando le incertezze che impedivano la stima attendibile del risultato del contratto vengono meno, i ricavi devono essere rilevati in base alle regole generali già illustrate (ammontare dei ricavi attendibilmente valutato, probabilità che i benefici economici derivanti dall'operazione affluiranno all'impresa, ecc.).

INTERESSI, ROYALTIES E DIVIDENDI

I ricavi che derivano dall'utilizzo, da parte di terzi, di beni dell'impresa che generano interessi, *royalties* e dividendi devono essere rilevati secondo quanto illustrato di seguito, quando:

- (a) è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione saranno fruiti dall'impresa;
- (b) l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato.

In tali casi, i ricavi devono essere rilevati applicando i seguenti criteri:

- (a) gli interessi devono essere rilevati con un criterio temporale secondo il metodo dell'interesse effettivo (si veda IAS 33, par. 9);
- (b) le *royalties* devono essere rilevate con il principio della competenza, secondo quanto previsto dal contenuto dell'accordo relativo;
- (c) i dividendi devono essere rilevati quando si stabilisce il diritto degli azionisti a ricevere il pagamento.

Quando sono maturati dietimi prima dell'acquisto di un investimento fruttifero, gli introiti successivi di interessi devono essere ripartiti tra il periodo precedente all'acquisizione e quello seguente; solo la parte successiva all'acquisizione può essere rilevata come ricavo. Quando dividendi su partecipazioni azionarie sono distribuiti da utili netti precedenti all'acquisizione, tali dividendi devono essere dedotti dal costo delle partecipazioni. Se è difficile operare la ripartizione senza che il criterio adottato sia arbitrario, i dividendi possono essere rilevati come ricavi a meno che essi rappresentino chiaramente un realizzo di parte del costo delle partecipazioni.

Le *royalties* maturano secondo quanto previsto dall'accordo relativo e devono essere rilevate, solitamente, in base allo stesso a meno che, considerando il contenuto dell'accordo, sia più appropriato rilevare i ricavi adottando un altro criterio sistematico e razionale.

I ricavi devono essere rilevati solo quando è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione saranno fruiti dall'impresa. Tuttavia, quando c'è incertezza sulla recuperabilità di un valore già compreso nei ricavi, il valore non recuperabile o il valore il cui recupero non è più probabile, deve essere rilevato come costo (perdita), invece che come rettifica del ricavo originariamente rilevato.

IAS 18: ALCUNI ESEMPI CONTENUTI NELL'APPENDICE

L'appendice dello IAS 18 fornisce alcuni esempi di applicazione del principio di competenza: sintetizziamo quelli di generale interesse.

Vendita di beni

Vendite con consegna differita, nelle quali il momento della consegna è differito a richiesta dell'acquirente, pur avendo l'acquirente la proprietà ed accettato la fatturazione

Il ricavo deve essere rilevato quando l'acquirente acquista la proprietà a condizione che:

- sia probabile che la consegna sarà effettuata;
- il bene sia a disposizione, identificato e pronto per essere consegnato all'acquirente nel momento in cui la vendita è rilevata;
- l'acquirente conosca perfettamente le condizioni per la consegna differita;
- siano applicate le consuete condizioni di pagamento.

I ricavi, invece, non possono essere rilevati se esiste semplicemente l'intenzione di acquistare o di produrre i beni in tempo per la consegna: in tal caso, eventuali pagamenti/incassi anticipati costituiscono acconti, rispettivamente crediti (per il compratore) e debiti (per il venditore).

Forniture di beni soggette a condizioni

I ricavi, generalmente, devono essere rilevati quando l'acquirente accetta la consegna, e l'installazione e il collaudo sono completati. Tuttavia, i ricavi devono essere rilevati immediatamente, all'accettazione della consegna, quando il procedimento di installazione è molto semplice (per esempio: installazione di un videoregistratore o di un apparecchio televisivo) o il collaudo è eseguito solo per determinare il prezzo finale contrattuale (per esempio: spedizione di minerale di ferro, zucchero o semi di soia).

Nell'ipotesi di cessione di beni soggetti all'approvazione, ovvero quanto l'acquirente ha negoziato un limitato diritto di restituzione, se esiste l'incertezza circa la possibilità del reso, i ricavi devono essere rilevati quando la spedizione è stata accettata formalmente dall'acquirente o i beni sono stati consegnati e il periodo di tempo consentito per la restituzione è scaduto.

Accordi di vendita e di riacquisto (diversi dagli accordi swap) nei quali il venditore si impegna contestualmente a riacquistare gli stessi beni ad una data successiva, o quando il venditore ha un'opzione di acquisto per riacquistare, o l'acquirente ha un'opzione di vendita per richiedere il riacquisto, dal venditore, dei beni

Devono essere analizzati i termini dell'accordo, per accertare se il venditore ha, effettivamente, trasferito all'acquirente i rischi e i benefici relativi alla proprietà: infatti, è in tale momento che i ricavi devono essere rilevati. Se, invece, il venditore ha conservato i rischi e i benefici relativi alla proprietà dei beni, nonostante la titolarità possa essere stata trasferita, l'operazione rappresenta un accordo finanziario e non dà origine a ricavi. Per un'operazione di vendita e retrocessione a termine relativa a un'attività finanziaria, si applica lo IAS 39 *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione*.

Abbonamenti a pubblicazioni e simili

I ricavi devono essere rilevati in quote costanti nel periodo nel quale i numeri dell'abbonamento sono distribuiti; se il valore dei numeri varia da esercizio ad esercizio, i ricavi devono essere rilevati sulla base del valore di vendita dei numeri distribuiti in relazione al valore di vendita stimato totale di tutti i numeri inclusi nell'abbonamento.

Prestazione di servizi

Costi di pubblicità

I costi per mezzi di comunicazione devono essere rilevati quando i relativi annunci pubblicitari sono trasmessi al pubblico.

Commissioni per le agenzie di assicurazione

Le agenzie di assicurazione devono rilevare, come ricavi, le commissioni, ricevute o riscuotibili, alla data di decorrenza o di rinnovo delle polizze relative: questo, se l'agente non deve fornire ulteriori servizi. In caso contrario, se è probabile che l'agente dovrà prestare ulteriori servizi nel periodo di durata della polizza, la commissione, o una sua parte, deve essere differita e rilevata come ricavo dell'esercizio nel quale la polizza è in vigore.

CASI OPERATIVI

Cessioni di beni

Mandato senza rappresentanza

Nel caso del rapporto di mandato senza rappresentanza un'impresa acquista beni (servizi) in nome proprio, ma per conto di altra impresa.

In base all'articolo 1703 del codice civile, il mandato è il contratto con il quale una parte si obbliga a compiere uno o più atti giuridici per conto dell'altra.

L'articolo 1705 tratta del mandato senza rappresentanza, nel quale il mandatario, che agisce in nome

proprio, acquista i diritti e assume gli obblighi derivanti dagli atti compiuti con i terzi, i quali non hanno alcun rapporto con il mandante.

La rappresentazione dell'operazione nel conto economico non deve tenere conto del costo di acquisto dei beni e del ricavo lordo derivante dalla successiva rivendita degli stessi, ma deve tenere conto soltanto del corrispettivo dell'attività di intermediazione svolta.

Tale conclusione è supportata dal principio della prevalenza degli aspetti sostanziali delle operazioni economiche su quelli formali: pertanto, devono essere considerati ricavi sole le entrate conseguite dall'impresa in nome e per conto proprio, che determinano un incremento del patrimonio netto.

Tra l'altro, lo IAS 18, paragrafo 8, prevede che i ricavi comprendono solo le entrate lorde di benefici economici ricevuti e ricevibili dall'impresa, in nome e per conto proprio, mentre nell'ipotesi del mandato senza rappresentanza i beni sono acquisiti in nome proprio, ma per conto del mandante.

Dal momento che, nel conto economico, i ricavi comprendono soltanto il corrispettivo dell'attività di intermediazione, gli importi relativi ai valori lordi sono esposti nello stato patrimoniale quali crediti e debiti.

Per esempio, nell'ipotesi di acquisto di beni a 100 e rivendita a 105 (compenso per intermediazione 5), i ricavi sono rappresentati da 5, mentre nello stato patrimoniale sono iscritti crediti per 105 e debiti per 100.

Contratti di vendita con clausola di restituzione

I contratti di cessione di beni strumentali che contengono clausole di retrocessione devono essere attentamente analizzati in quanto, sovente, il cedente non ha trasferito all'acquirente i rischi significativi e i benefici connessi alla proprietà dei beni.

Questo può accadere se le clausole contrattuali prevedono la facoltà dell'acquirente di restituire i beni oggetto della cessione, per esempio dopo due anni, e se in tale ipotesi il cedente è obbligato ad accettare la restituzione; inoltre, in tali casi, il prezzo di riacquisto è generalmente prefissato.

In tale ipotesi la cessione deve essere riqualficata quale affitto/noleggio di beni.

Per esempio, nel caso di contratto formalmente di cessione pari a 1.000, se la clausola di restituzione è prevista allo scadere del secondo anno (riacquisto per 200), l'impresa imputa il ricavo, riqualficato quale affitto/noleggio, per competenza nei due esercizi e non integralmente nell'esercizio in cui i beni sono formalmente ceduti. Il ricavo che deve essere differito è pari a 800, ossia 1.000 meno il costo di riacquisto di 200. Il bene rimane iscritto nel bilancio del venditore sul quale continuerà a prendere gli ammortamenti.

Ricavi congiunti

In alcuni casi un'impresa vende taluni beni a prezzi vantaggiosi, operando uno sconto sul prezzo di vendita a volte anche inferiore al costo di acquisto: contemporaneamente, stipula, con l'acquirente del bene, un contratto di servizio di durata ultrannuale.

L'ipotesi riguarda, per esempio, il settore della telefonia nel quale la cessione del telefono cellulare avviene sottocosto, in quanto è stipulato un contratto, per esempio biennale, di servizio telefonico.

L'acquirente del telefono cellulare è contrattualmente obbligato e, a suo carico, è prevista una penale, di importo non irrilevante, applicata in caso di anticipata risoluzione del contratto di servizio.

In tale ipotesi, il differenziale negativo - tra prezzo di vendita del telefono cellulare e relativo costo - è contabilizzato in base alla durata del contratto di servizio, in quanto la perdita derivante dalla cessione del telefono cellulare è funzionale e correlata ai ricavi derivanti dal servizio di durata biennale.

Si applica il paragrafo 13 dello IAS 18, relativo all'identificazione dell'operazione, il quale prevede che i criteri di rilevazione dei ricavi sono, di solito, applicati distintamente a ogni operazione. Tuttavia, in particolari circostanze, è necessario applicare i criteri di rilevazione alle parti separatamente identificabili di una singola operazione allo scopo di riflettere il contenuto economico dell'operazione stessa. Per esempio, quando il prezzo di vendita di un prodotto comprende un valore identificabile per servizi da prestare successivamente, l'ammontare relativo deve essere differito e rilevato come ricavo nell'esercizio nel quale il servizio è prestato. Viceversa, i criteri di rilevazione sono applicati a una o più operazioni nel loro complesso quando esse sono così strettamente legate che il risultato commerciale non può essere valutato senza fare riferimento alle varie operazioni come a un unico insieme. Per esempio, un'impresa può vendere merci e, contemporaneamente, accordarsi per riacquistare le merci in un momento successivo, in tal modo annullando il risultato dell'operazione; in tali casi le operazioni sono trattate congiuntamente.

La soluzione illustrata è valida se il cliente è contrattualmente obbligato per il periodo previsto per la durata del contratto di servizio.

Se, invece, la stipula del contratto di servizio è soltanto eventuale, la perdita deve essere rilevata immediatamente.

Medesima soluzione, con differimento dei ricavi, si applica nell'ipotesi in cui il corrispettivo pagato per un servizio è funzionale e collegato ad ulteriori servizi, contrattualmente previsti.

È il caso, per esempio, delle imprese che gestiscono servizi telefonici con riferimento ai ricavi conseguiti al momento dell'attivazione di una linea telefonica.

Il ricavo specifico, riferito alla prestazione resa al cliente per l'attivazione della linea e la connessione alle rete, non è rilevato in unica soluzione, ma in più esercizi in base a tempi, natura e valore dei benefici forniti.

Inoltre, l'imputazione dei ricavi in più esercizi comporta la ripartizione dei costi ad essi correlati nel medesimo arco temporale.

Situazione per certi aspetti simile si verifica quando il ricavo incorpora un servizio di manutenzione: la parte relativa allo stesso è differita in base alla durata dello stesso.

Per esempio, ricavo totale pari a 1.000 che incorpora 20 per manutenzioni da effettuare nell'esercizio successivo: l'importo di 20 deve essere differito e rilevato nel successivo esercizio.

Invece, nell'ipotesi in cui la rilevazione del ricavo comporti obbligazioni successive soltanto eventuali, l'impresa deve rilevare un accantonamento e non deve differire il ricavo. È quanto accade nell'ipotesi in cui l'impresa, in base alla prassi commerciale, si assume un obbligo di garanzia: in tal caso, contabilizza un

accantonamento in base all'esperienza passata. Lo IAS 37 detta i criteri da seguire per la quantificazione dell'accantonamento.

L'ipotesi in questione è diversa da quella della manutenzione incorporata nel ricavo: infatti, con riferimento agli oneri di garanzia si tratta di obbligazioni probabili che, pertanto, sono soltanto eventuali, anche se per certi aspetti prevedibili in base all'esperienza passata.

Premi riconosciuti alla clientela

Un'impresa riconosce, ai clienti che acquistano beni o servizi, punti premio: il cliente, al raggiungimento di un numero predeterminato di punti può ottenere premi (beni/servizi) gratuiti o sconti.

L'impresa contabilizza i ricavi in base a quanto previsto dallo IAS 18, paragrafo 13 (si veda il caso precedente). Pertanto, dal ricavo è scorporata la parte dello stesso riferita ai punti premio.

Se, per esempio, il ricavo complessivo è pari a 100 e la parte riferita ai punti premio è 10, quest'ultima è differita e sarà correlata ai futuri costi di acquisto dei beni (o sconti) sostenuti dall'impresa, applicando quanto prevede il paragrafo 19 dello IAS 18.

Infatti gli IAS, a differenza della prassi nazionale, non consentono di anticipare i costi relativi ai premi, tramite la contabilizzazione di Fondi (accantonamenti), ma prevedono il differimento della parte di ricavi riferita ai premi.

Si veda anche l'IFRIC 13 *Programmi di fidelizzazione della clientela*, in corso di omologazione in sede europea.

Prestazioni di servizi

Commissioni bancarie di performance: bilanci annuali e infrannuali

Le commissioni di *performance* sono addebitate ai fondi comuni gestiti dalla SGR (a partire dal 1° gennaio 2007) a seguito dell'introduzione della nuova metodologia di calcolo in ottemperanza alla recente normativa emanata dalla Banca d'Italia.

Il principio generale che guida la rilevazione dei ricavi, dettato dallo IAS 18, impone l'iscrizione degli stessi solo quando è probabile che i benefici economici futuri saranno fruiti dall'impresa. In sostanza deve sussistere la probabilità dell'effettivo ottenimento dei ricavi e la loro valutazione deve essere attendibile.

Il paragrafo 20 dello IAS 18 prescrive che, *“quando il risultato di un'operazione di prestazione di servizi può essere attendibilmente stimato, i ricavi derivanti dall'operazione devono essere rilevati con riferimento allo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio”*¹⁴. Il risultato di un'operazione può essere attendibilmente stimato quando sono soddisfatte tutte le seguenti condizioni:

(a) *l'ammontare dei ricavi può essere attendibilmente valutato;*

¹⁴ Il paragrafo 21 precisa che: “applicando questo metodo, i ricavi sono rilevati nel periodo amministrativo nel quale i servizi sono prestati. La rilevazione dei ricavi adottando questo metodo fornisce utili informazioni sull'ammontare dell'attività di prestazione di servizi svolta e sul risultato economico di un esercizio”.

- (b) è probabile che i benefici economici derivanti dall'operazione affluiranno all'impresa;
- (c) lo stadio di completamento dell'operazione alla data di riferimento del bilancio può essere attendibilmente misurato; e
- (d) i costi sostenuti per l'operazione e i costi da sostenere per completarla possono essere attendibilmente calcolati".

L'incasso delle commissioni di *performance*, generalmente, non può essere ritenuto ragionevolmente probabile prima dell'effettiva chiusura del periodo cui si riferiscono in quanto la *performance* realizzata dal fondo deve "battere" il *benchmark* di mercato alla data di chiusura del periodo e la rilevazione di tale valore non può, di conseguenza, essere effettuata in un momento anteriore.

Lo IAS 18 non tratta il caso specifico, ma propone nell'Appendice, esemplificazioni di casi che possono costituire un'utile indicazione.

In particolare, il caso in oggetto potrebbe essere equiparato a quello delle commissioni che maturano al momento dell'esecuzione di un atto significativo, per le quali è prevista la rilevazione nel momento in cui l'atto significativo è stato completato.

L'atto significativo, per le commissioni di *performance*, può essere rappresentato dal riscontro della *performance* riportata dal fondo comparata a quella realizzata dal *benchmark* di mercato.

Pertanto l'iscrizione della commissione di *performance*, prima dell'effettiva chiusura del periodo cui si riferiscono, deve essere effettuata soltanto in presenza di evidenze, documentate e ritenute sostenibili, a cui è associata la probabilità al diritto di percepire le commissioni di *performance*.

Vendita con clausola di consegna differita (con consegna ad avviso di merce pronta)

L'impresa ha sottoscritto un contratto per la fornitura di alcuni quantitativi di prodotti che ha già in magazzino alla data di bilancio e per i quali il cliente ha già versato un deposito a garanzia. Nel contratto è specificato che la consegna avverrà per lotti su richiesta del cliente. I prodotti sono personalizzati e pertanto non vendibili ad altri clienti.

Alla data di bilancio l'impresa può rilevare il ricavo di vendita perché:

- la consegna è differita su richiesta del cliente,
- la consegna è probabile,
- il prodotto è disponibile e pronto per la consegna,
- il prodotto non può essere venduto ad altri,
- non vi sono altre clausole (il pagamento segue le normali regole commerciali).

Si applica lo IAS 18 in quanto i beni erano stati prodotti per il magazzino e successivamente sono state fatte alcune personalizzazioni richieste dal cliente.

Si applicherebbe invece lo IAS 11 se sin dall'inizio la produzione fosse avvenuta in base alle specifiche del cliente.

Vendite tramite intermediari

L'impresa vende ad un intermediario che si assume la proprietà dei prodotti ma il pagamento avverrà solo quando l'intermediario ha a sua volta venduto i prodotti a terzi ed ha il diritto di restituzione degli invenduti dopo un certo periodo.

L'impresa non registra alcun ricavo al momento della vendita all'intermediario perché ha mantenuto i rischi e benefici associati alla vendita perché è esposta sia al rischio di mancato incasso (non sa se e quando l'intermediario venderà i prodotti) sia al rischio di restituzione.

Il ricavo sarà acquisito a conto economico quando si ha notizia delle vendite a terzi oppure allo scadere del periodo concesso all'intermediario per la restituzione.

Vendite di prodotti e servizi correlati

L'impresa vende un prodotto ed anche un servizio di assistenza e manutenzione. L'impresa può fornire separatamente il prodotto ed il servizio oppure congiuntamente e conosce il costo di entrambi.

Nel caso di vendita di un "pacchetto", cioè prodotto e assistenza, l'impresa riconosce separatamente i ricavi derivanti dalle due componenti perché essi sono separatamente vendibili e i relativi costi sono noti.

L'allocazione del ricavo alle due componenti avviene sulla base dei costi sostenuti per la fabbricazione del prodotto e dei costi da sostenere per fornire il servizio di assistenza e manutenzione (IAS 18, paragrafo 24), e non sulla base dei prezzi pattuiti contrattualmente perché questi possono essere funzione di politiche di marketing. La distinzione è rilevante nel caso in cui il servizio di assistenza sia pluriennale, il relativo ricavo sia quindi imputabile pro quota al conto economico (IAS 18, paragrafo 13), e i rispettivi fair value siano determinabili.

CAPITOLO 12 - IAS 19 BENEFICI PER I DIPENDENTI

Lo IAS 19 definisce il trattamento contabile e le informazioni integrative riguardanti ogni tipo di beneficio per i dipendenti da parte dei datori di lavoro, ad eccezione di quelli ai quali si applica l'IFRS 2 *Pagamenti basati su azioni*.

AMBITO DI APPLICAZIONE E DEFINIZIONI

Il principio internazionale individua quattro categorie di benefici per i dipendenti:

- (a) *benefici a breve termine*, quali salari, stipendi e relativi contributi sociali, ferie e assenze per malattia retribuite, compartecipazione agli utili e incentivazioni (se dovuti entro dodici mesi dalla fine dell'esercizio) e benefici in natura (quali assistenza medica, abitazione, auto aziendali e beni o servizi gratuiti o forniti a costo ridotto) per il personale in servizio;
- (b) *benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro* quali pensioni, altri benefici previdenziali, assicurazioni sulla vita e assistenza sanitaria successive al rapporto di lavoro;
- (c) *altri benefici a lungo termine*, quali i periodi di permesso legati all'anzianità di servizio, la concessione di periodi sabbaici, premi in occasione di anniversari o altri benefici legati all'anzianità di servizio, indennità per invalidità e, se dovuti dopo dodici mesi o più dal termine dell'esercizio, compartecipazione agli utili, incentivi e retribuzioni differite; e
- (d) *benefici per la cessazione del rapporto di lavoro*.

Per comprendere il contenuto del principio internazionale, è opportuno richiamare le definizioni dei principali termini in esso contenuti:

Benefici per i dipendenti sono tutti i tipi di remunerazione erogata da un'impresa in cambio dell'attività lavorativa svolta dai dipendenti.

Benefici a breve termine sono benefici (diversi dai benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro) dovuti interamente entro dodici mesi dal termine dell'esercizio nel quale i dipendenti hanno prestato la relativa attività lavorativa.

Benefici successivi al rapporto di lavoro sono benefici (diversi dai benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro) dovuti dopo la conclusione del rapporto di lavoro.

Piani per benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro sono accordi, formalizzati o non formalizzati, in virtù dei quali l'impresa fornisce, a uno o più dipendenti, benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro.

Piani a contribuzione definita sono piani di benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro in base a cui l'impresa versa dei contributi fissati a un'impresa distinta (un fondo) e non avrà un'obbligazione (né legale

né implicita) a pagare ulteriori contributi se il fondo non dispone di attività sufficienti a pagare tutti i benefici per i dipendenti relativi all'attività lavorativa svolta nell'esercizio corrente e in quelli precedenti.

Piani a benefici definiti sono piani per benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro diversi dai piani a contribuzione definita.

Altri benefici a lungo termine sono benefici (diversi dai benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro e dai benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro) che non sono dovuti interamente entro i dodici mesi successivi al termine dell'esercizio in cui i dipendenti hanno svolto il lavoro relativo.

Benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro sono rappresentati da benefici per i dipendenti dovuti in seguito alla decisione dell'impresa di concludere il rapporto di lavoro di un dipendente prima della normale data di pensionamento o alla decisione del dipendente di accettare le dimissioni volontarie in cambio di tali indennità.

Benefici maturati dai dipendenti sono benefici che non sono condizionati allo svolgimento dell'attività lavorativa futura.

Valore attuale di un'obbligazione a benefici definiti è il valore attuale, senza deduzione di alcuna attività a servizio del piano, dei pagamenti futuri previsti come necessari per estinguere l'obbligazione derivante dall'attività lavorativa svolta dal dipendente nell'esercizio corrente e in quelli precedenti.

Costo relativo alle prestazioni di lavoro correnti è l'incremento del valore attuale delle obbligazioni a benefici definiti risultante dall'attività lavorativa svolta dal dipendente nell'esercizio corrente.

Interesse passivo è l'incremento che il valore attuale di un'obbligazione a benefici definiti subisce in un esercizio per il fatto che la data di pagamento del beneficio diventi più vicina di un esercizio.

Attività a servizio del piano comprendono sia le attività detenute da un fondo di benefici a lungo termine per i dipendenti sia le polizze d'assicurazione che soddisfano i requisiti richiesti.

Attività detenute da un fondo di benefici a lungo termine per i dipendenti sono attività (diverse dagli strumenti finanziari non trasferibili emessi dall'impresa che redige il bilancio) che:

- (a) sono detenute da un'impresa (un fondo) giuridicamente distinta dall'impresa che redige il bilancio e che esiste solamente per provvedere al pagamento dei benefici per i dipendenti; e
- (b) possono essere utilizzate soltanto per provvedere al pagamento dei benefici per i dipendenti, non sono disponibili per i creditori dell'impresa che redige il bilancio (anche nel caso di fallimento) e non le possono essere restituite, a meno che si verifichino situazioni particolari.

Rendimento delle attività a servizio di un piano previdenziale è dato da interessi, dividendi e altri ricavi derivanti dalle attività a servizio del piano insieme a utili o perdite, realizzati o non realizzati, sulle stesse attività, dedotti i costi di amministrazione e le imposte.

Utili e le perdite attuariali comprendono:

- (a) le rettifiche basate sull'esperienza passata (gli effetti delle differenze tra le precedenti ipotesi attuariali e quanto si è effettivamente verificato); e
- (b) gli effetti di modifiche nelle ipotesi attuariali.

Costo relativo alle prestazioni di lavoro passate è l'incremento del valore attuale delle obbligazioni a benefici definiti riferibile all'attività lavorativa svolta dal dipendente negli esercizi precedenti. L'incremento può derivare dall'introduzione o dalla modifica, nell'esercizio corrente, di benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro o di altri benefici a lungo termine per i dipendenti. Il costo relativo alle prestazioni di lavoro passate può avere segno positivo (laddove si introducano o si migliorino benefici) o negativo (laddove i benefici in essere siano ridotti).

RILEVAZIONE E VALUTAZIONE DEI BENEFICI A BREVE TERMINE

A fronte dei benefici che si prevede di dover corrispondere al dipendente in cambio dell'attività lavorativa prestata durante un periodo amministrativo devono essere rilevati i relativi oneri, non attualizzati, come segue:

- (a) come passività dopo aver dedotto eventuali importi già corrisposti. Se gli importi già corrisposti sono maggiori dell'ammontare non attualizzato dei benefici, l'impresa deve rilevare la differenza come una attività, nella misura in cui il pagamento anticipato determinerà, per esempio, una riduzione dei pagamenti futuri o un rimborso; e
- (b) come costo, a meno che un altro Principio contabile internazionale richieda o consenta l'inclusione dei benefici nel costo di un'attività (ciò è possibile, per esempio, per le rimanenze e per gli immobili, impianti e macchinari, materie disciplinate rispettivamente dallo IAS 2 e dallo IAS 16).

Il costo previsto dei benefici a breve termine corrisposti sotto forma di assenze retribuite deve essere rilevato, nel caso di assenze retribuite che maturano progressivamente (ad esempio, le ferie), al momento in cui il dipendente presta l'attività lavorativa che fa maturare il diritto a godere in futuro di assenze retribuite, e nel caso di assenze retribuite che non maturano progressivamente (ad esempio, le malattie), quando le assenze si verificano.

In caso di benefici consistenti in partecipazione agli utili o quando siano previsti piani di incentivazione, deve essere rilevato il relativo costo, secondo quanto previsto per i benefici a breve termine, solo quando vi è un'obbligazione attuale, legale o implicita, a eseguire tali pagamenti come conseguenza di eventi passati e può essere effettuata una stima attendibile dell'obbligazione. Esiste un'obbligazione attuale solo quando non vi sono alternative realistiche all'effettuazione dei pagamenti.

PIANI A CONTRIBUZIONE DEFINITA

La contabilizzazione dei piani a contribuzione definita è semplice perché, per ogni esercizio, l'obbligazione dell'impresa è determinata sulla base dei contributi dovuti per quell'esercizio. Di conseguenza, per valutare l'obbligazione o il costo non sono necessarie ipotesi attuariali e non vi sono da gestire utili o perdite attuariali. Inoltre, le obbligazioni devono essere assoggettate ad attualizzazione, solo nel caso in cui non si estinguono interamente entro dodici mesi dal termine dell'esercizio in cui i dipendenti hanno prestato l'attività lavorativa relativa.

Quando un dipendente ha fornito una prestazione lavorativa a un'impresa in un esercizio, l'impresa deve contabilizzare i contributi dovuti al piano a contribuzione definita in cambio di quella prestazione lavorativa:

- (a) come passività (debito), dopo aver dedotto eventuali contributi già versati. Se i contributi già versati eccedono quelli dovuti per l'attività lavorativa prestata prima della data di riferimento del bilancio, l'impresa deve contabilizzare quell'eccedenza come un'attività (pagamento anticipato) nella misura in cui il pagamento anticipato determinerà, per esempio, una riduzione dei pagamenti futuri o un rimborso; e
- (b) come costo, a meno che un altro Principio contabile internazionale richieda o consenta l'inclusione del contributo nel costo di un'attività, come indicato in precedenza (vedere, per esempio, IAS 2 *Rimanenze*, e IAS 16 *Immobili, impianti e macchinari*).

Quando i contributi a un piano a contribuzione definita non sono dovuti interamente entro dodici mesi dal termine dell'esercizio in cui i dipendenti hanno prestato l'attività lavorativa relativa, essi devono essere attualizzati utilizzando un appropriato tasso di sconto, come indicato dallo stesso IAS 19.

L'impresa può pagare premi assicurativi per finanziare un piano a benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro. L'impresa deve considerare tale piano come un piano a contribuzione definita, salvo che essa abbia (direttamente o, indirettamente, attraverso il piano) un'obbligazione legale o implicita a:

- (a) pagare direttamente i benefici a favore dei dipendenti quando sono dovuti; o
- (b) pagare ulteriori importi se l'assicuratore non paga tutti i futuri benefici per i dipendenti relativi all'attività lavorativa prestata dai dipendenti.

Se l'impresa continua ad avere tale obbligazione legale o implicita, deve considerare il piano come un piano a benefici definiti.

PIANI A BENEFICI DEFINITI

La contabilizzazione dei piani a benefici definiti è complessa poiché per determinare il valore dell'obbligazione e il costo sono necessarie ipotesi attuariali ed esiste la possibilità che si verifichino da un esercizio all'altro utili e perdite attuariali di cui deve essere stabilito il trattamento contabile. Inoltre, le obbligazioni devono essere assoggettate ad attualizzazione in quanto la loro estinzione può avvenire molti anni dopo che i dipendenti hanno prestato l'attività lavorativa.

I piani a benefici definiti possono essere non finanziati o possono essere interamente o parzialmente finanziati dai contributi versati dall'impresa, e talvolta dai suoi dipendenti, a un ente, o fondo, giuridicamente distinto dall'impresa e che eroga i benefici ai dipendenti. Nel momento in cui i benefici diventano esigibili, il loro pagamento dipende non solo dalla situazione finanziaria e dal risultato economico del fondo, ma anche dalla capacità dell'impresa (e dalla sua volontà) di farsi carico delle eventuali perdite delle attività del fondo. Quindi l'impresa, sostanzialmente, si assume i rischi attuariali e di investimento relativi al piano. Di conseguenza, il costo rilevato per un piano a benefici definiti non è necessariamente l'ammontare dei contributi dovuti per l'esercizio.

L'impresa deve rilevare in bilancio non solo l'obbligazione legale derivante dalle clausole espressamente previste in un programma a benefici definiti, ma anche l'eventuale obbligazione implicita derivante dalle sue prassi non formalizzate. Le prassi non formalizzate danno origine a un'obbligazione implicita quando l'impresa non ha alternative realistiche al pagamento di benefici per i dipendenti. Un esempio di obbligazione implicita si ha nel caso in cui un cambiamento delle prassi non formalizzate dell'impresa danneggerebbe in modo inaccettabile i suoi rapporti con i dipendenti.

L'importo da iscrivere come passività (IAS 19, par. 54) relativa a un piano a benefici definiti deve essere pari al valore attuale dell'obbligazione alla data di riferimento del bilancio, più eventuali utili attuariali (meno eventuali perdite attuariali) non contabilizzati in base al trattamento contabile detto del "corridoio", meno gli eventuali costi relativi alle prestazioni di lavoro passate non ancora rilevate (nelle situazioni in cui ciò è consentito dallo stesso IAS 19), meno il *fair value* (valore equo) alla data di riferimento del bilancio delle attività a servizio del piano per mezzo delle quali le obbligazioni devono essere estinte direttamente.

L'impresa deve determinare il valore attuale delle obbligazioni relative a benefici definiti e il *fair value* (valore equo) delle attività a servizio del piano con una certa regolarità, in modo che gli importi rilevati nel bilancio non differiscano significativamente dagli importi che sarebbero determinati alla data di riferimento del bilancio.

Nel conto economico deve essere rilevato l'ammontare totale netto dei seguenti componenti, tranne nel caso e nella misura in cui un altro Principio richieda o consenta la loro inclusione nel costo di un'attività:

- (a) il costo relativo alle prestazioni di lavoro correnti;
- (b) l'interesse passivo;
- (c) il rendimento atteso dalle attività a servizio del piano e da eventuali diritto di rimborso;
- (d) gli utili e le perdite attuariali, come disposto secondo il criterio contabile adottato dall'impresa;
- (e) il costo relativo alle prestazioni di lavoro passate;
- (f) l'effetto di eventuali riduzioni o estinzioni; e
- (g) altri effetti specificati nel principio.

Il costo ultimo di un piano a benefici definiti può essere influenzato da molte variabili quali le retribuzioni finali dei dipendenti, la loro rotazione e mortalità, l'andamento dei costi per assistenza medica e, per un fondo pensione che dispone di attività, il rendimento dell'investimento delle attività a servizio del piano. Il costo ultimo del piano è incerto ed è probabile che questa incertezza permanga per un lungo periodo di tempo.

Per determinare il valore attuale delle obbligazioni relative a benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro, il costo relativo alle prestazioni di lavoro correnti e, se ricorrono le condizioni, il costo relativo alle prestazioni di lavoro passate, è necessario applicare un metodo di valutazione attuariale, attribuire i benefici ai periodi di lavoro e formulare ipotesi attuariali. Tra i metodi di valutazione attuariale esistenti lo IAS 19 prevede che debba essere utilizzato il Metodo della Proiezione Unitaria del Credito.

Il Metodo della Proiezione Unitaria del Credito (anche conosciuto come metodo dei benefici maturati in proporzione all'attività lavorativa prestata o come metodo dei benefici/anni di lavoro) considera ogni periodo di lavoro fonte di un'unità aggiuntiva di diritto ai benefici e misura distintamente ogni unità ai fini del calcolo dell'obbligazione finale. Lo IAS 19 fornisce esaurienti spiegazioni sul metodo ed alcuni esempi illustrativi.

Il valore attuale delle obbligazioni relative a un piano a benefici definiti e il connesso costo relativo alle prestazioni di lavoro correnti e, se ricorrono le condizioni, il costo relativo alle prestazioni di lavoro passate, devono essere determinati attribuendo il beneficio ai periodi di lavoro secondo la formula dei benefici del piano. Tuttavia, se l'attività lavorativa prestata da un dipendente negli anni successivi porterà a un beneficio significativamente più elevato di quello dei periodi precedenti, l'impresa deve attribuire i benefici con un criterio a quote costanti nell'intervallo compresa tra:

- (a) il momento in cui l'attività lavorativa prestata dal dipendente ha, per la prima volta, fatto maturare il diritto al beneficio secondo le condizioni del piano (indipendentemente dal fatto che i benefici dipendano dall'attività lavorativa prestata in futuro); fino

- (b) alla data in cui l'ulteriore attività lavorativa prestata dal dipendente farà maturare un ammontare non significativo di ulteriori benefici secondo le condizioni del piano, salvo che questi derivino da nuovi incrementi retributivi.

Le ipotesi attuariali di cui parla il principio sono costituiti dalla migliore stima possibile delle variabili che determineranno il costo ultimo da sostenere per l'erogazione dei benefici previsti dal piano. Le ipotesi attuariali comprendono:

- (a) ipotesi demografiche quali (i) tasso di mortalità, sia durante sia dopo la cessazione del rapporto di lavoro; (ii) tassi di rotazione del personale, invalidità e pensionamento anticipato; (iii) percentuale di partecipanti al piano con persone a carico che avranno diritto ai benefici; e (iv) tassi di incidenza delle richieste di rimborso nell'ambito di piani sanitari; e
- (b) ipotesi finanziarie, che riguardano elementi quali: (i) tasso di sconto; (ii) livelli delle retribuzioni future e dei benefici; (iii) nel caso di benefici per assistenza medica, costi futuri per assistenza medica comprensivi dei costi, se significativi, di amministrazione delle richieste di rimborso e di pagamento dei benefici; e (iv) tasso di rendimento atteso delle attività a servizio del piano.

Il Principio sancisce espressamente che le ipotesi attuariali devono essere obiettive e tra loro compatibili e precisa che sono obiettive se non sono né imprudenti né eccessivamente prudenziali. Precisa inoltre che le ipotesi attuariali sono tra loro compatibili se riflettono la relazione economica tra fattori quali l'inflazione, il tasso di incremento delle retribuzioni, il rendimento delle attività a servizio del piano e i tassi di sconto. Per esempio, tutte le ipotesi che dipendono da un particolare livello di inflazione (quali ipotesi su tassi di interesse, su aumenti retributivi e su incrementi dei benefici) in un certo periodo devono assumere che si avrà lo stesso livello di inflazione in quel periodo.

Il tasso di sconto e le altre ipotesi finanziarie devono essere stabiliti in termini nominali, a meno che siano più attendibili stime in termini reali (ossia depurate dell'effetto dell'inflazione), ad esempio quando il beneficio è indicizzato.

Le ipotesi finanziarie devono basarsi sulle attese di mercato, alla data di riferimento del bilancio, relative all'esercizio nel quale le obbligazioni devono essere estinte.

Il tasso impiegato per attualizzare le obbligazioni connesse a benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro (finanziate o non finanziate) deve essere determinato con riferimento ai rendimenti di mercato alla data di riferimento del bilancio di titoli obbligazionari emessi da aziende primarie.

Le obbligazioni per benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro devono essere misurate con un criterio che rifletta:

- (a) gli incrementi retributivi futuri stimati;

- (b) i benefici previsti nelle condizioni del piano (o risultanti dalle eventuali obbligazioni implicite che vanno oltre quelle condizioni) alla data di riferimento del bilancio; e
- (c) le variazioni future previste nel livello degli eventuali benefici statali che influiscono sui benefici da erogare in un piano a benefici definiti, soltanto a certe condizioni precisate nel Principio.

Le ipotesi sui costi per assistenza medica devono tener conto dei cambiamenti futuri stimati nel costo dei servizi medici, dovuti sia all'inflazione sia a variazioni specifiche di tali costi.

Piani a benefici definiti: utili e perdite attuariali

Gli utili e le perdite attuariali possono derivare da aumenti o diminuzioni sia del valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti sia del *fair value* (valore equo) delle attività a servizio del piano. Tra le cause di utili e perdite attuariali vi sono, per esempio:

- (a) tassi di rotazione dei dipendenti, di pensionamenti anticipati o mortalità o di incrementi retributivi, di benefici o di costi per assistenza medica inaspettatamente alti o bassi;
- (b) l'effetto di cambiamenti delle stime della rotazione futura dei dipendenti, dei pensionamenti anticipati, della mortalità o di incrementi retributivi, dei o dei costi per assistenza medica;
- (c) l'effetto di variazioni del tasso di sconto; e
- (d) gli scostamenti tra il rendimento effettivo e quello previsto delle attività a servizio del piano;

Nel lungo termine, gli utili e le perdite attuariali possono compensarsi tra loro. Pertanto lo IAS 19 ritiene che è opportuno considerare le stime relative alle obbligazioni a benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro come un intervallo (o "corridoio") intorno alla stima più corretta.

Questo concetto sta alla base del criterio di valutazione detto del "corridoio", in base al quale all'impresa è richiesto di rilevare sistematicamente la parte degli utili e delle perdite attuariali che ricadono al di fuori di un "corridoio" del 10% in più o in meno. Più precisamente, l'impresa deve rilevare una parte degli utili e perdite attuariali come provento o costo se il valore totale netto degli utili e delle perdite attuariali non rilevato al termine del precedente esercizio eccedeva il maggiore tra:

- (a) il 10% del valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti a quella data (prima della deduzione delle attività a servizio del piano); e
- (b) il 10% del *fair value* (valore equo) delle attività a servizio del piano a quella data.

Questi limiti devono essere calcolati e applicati distintamente per ciascun piano a benefici definiti.

La parte degli utili e delle perdite attuariali che deve essere rilevata per ogni piano esistente è l'eccedenza determinata secondo quanto sopra indicato, divisa per la rimanente vita lavorativa media prevista dei dipendenti che partecipano a quel piano. Tuttavia, è possibile adottare qualsiasi metodo sistematico che comporti un più rapido riconoscimento in bilancio degli utili e delle perdite, a condizione che lo stesso

criterio sia applicato sia agli utili sia alle perdite e coerentemente tra i diversi esercizi. L'impresa può applicare tali metodi sistematici agli utili e alle perdite attuariali anche se essi rientrano nei limiti indicati. Questo significa che l'impresa non è obbligata ad adottare il metodo del "corridoio", ma può rilevare gli utili e le perdite attuariali interamente nell'esercizio in cui si verificano. In tale ipotesi, il principio consente, oltre che l'imputazione immediata e integrale a conto economico, l'imputazione immediata a patrimonio netto, a condizione che ciò venga fatto per tutti i piani a benefici definiti e riguardi tutti gli utili e le perdite attuariali.

Se l'impresa rileva gli utili e le perdite attuariali con imputazione a patrimonio netto deve anche rilevare a patrimonio netto l'effetto delle rettifiche derivanti dall'applicazione del metodo del "corridoio".

Gli utili e le perdite attuariali e le rettifiche sopra indicate devono essere imputati immediatamente a patrimonio netto e non devono essere fatti riaffluire al conto economico negli esercizi successivi.

Gli utili e le perdite attuariali rilevati nel patrimonio netto devono essere presentati in un prospetto delle variazioni del patrimonio netto intitolato "Prospetto dei proventi ed oneri rilevati" che comprende soltanto gli elementi specificati nel paragrafo 96 dello IAS 1. Non è consentito presentare gli utili e le perdite attuariali in un prospetto delle variazioni del patrimonio netto nel formato a colonne a cui si fa riferimento nel paragrafo 101 dello IAS 1 o in eventuali altri formati che includono gli elementi specificati nel paragrafo 97 dello IAS 1.

Piani a benefici definiti: altri aspetti

Nel valutare la passività a benefici definiti secondo quanto previsto dal Principio, l'impresa deve rilevare l'onere relativo alle prestazioni di lavoro passate come costo, a quote costanti, sull'arco di tempo medio intercorrente rispetto al momento in cui i benefici diventano acquisiti. Nella misura in cui i benefici diventano acquisiti immediatamente in seguito all'introduzione di un piano a benefici definiti o alla sua modifica, l'impresa deve rilevare immediatamente il costo relativo alle prestazioni di lavoro passate.

Nel caso l'impresa abbia diritto a ricevere indennizzi da parte di soggetti terzi a fronte dei costi sostenuti per estinguere un'obbligazione derivante da un piano a benefici definiti, essa deve contabilizzare come attività distinta il suo diritto al rimborso, ma solo quando è praticamente certo che i soggetti terzi rimborseranno detti costi. L'attività iscritta deve essere valutata al *fair value* (valore equo). Con riguardo a tutti gli altri aspetti, l'impresa deve trattare tale attività con le stesse modalità delle attività a servizio del piano. Nel conto economico, il costo relativo a un piano a benefici definiti può essere presentato al netto dell'ammontare da rimborsare.

ALTRI BENEFICI A LUNGO TERMINE

In questa categoria di benefici rientrano, per esempio:

- (a) assenze a lungo termine retribuite quali permessi legati all'anzianità di servizio o disponibilità di periodi sabatici;
- (b) anniversari o altri benefici a lungo termine;
- (c) benefici a lungo termine per invalidità;
- (d) compartecipazione agli utili e incentivi da corrispondere dopo dodici mesi o più dopo la chiusura dell'esercizio nel quale i dipendenti hanno prestato la loro attività; e
- (e) retribuzione differita corrisposta dodici mesi o più dopo la conclusione dell'esercizio nel quale è stata guadagnata.

La valutazione degli altri benefici a lungo termine non presenta, di solito, lo stesso grado di incertezza della valutazione dei benefici successivi al rapporto di lavoro. Inoltre, l'introduzione di altri benefici a lungo termine, o le modifiche di benefici esistenti, determina di rado un costo relativo alle prestazioni di lavoro passate di entità significativa. Per queste ragioni, relativamente a queste fattispecie lo IAS 19 richiede un metodo semplificato di contabilizzazione. Questo metodo differisce dal trattamento contabile richiesto per i benefici successivi al rapporto di lavoro per i seguenti aspetti:

- (a) gli utili e le perdite attuariali devono essere rilevati immediatamente e non è utilizzato alcun "corridoio"; e
- (b) l'intero costo relativo alle prestazioni di lavoro passate deve essere rilevato immediatamente.

La passività da iscrivere in bilancio per gli altri benefici a lungo termine deve essere rappresentato dal totale netto degli ammontari seguenti:

- (a) il valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti alla data di riferimento del bilancio;
- (b) dedotto il *fair value* (valore equo) alla data di riferimento del bilancio delle attività a servizio del piano (se esistono) da utilizzare per l'estinzione delle obbligazioni esistenti.

Per determinare il valore della passività, l'impresa deve applicare sostanzialmente gli stessi criteri previsti per i piani a benefici definiti.

Per gli altri benefici a lungo termine, l'impresa deve contabilizzare il netto dei seguenti ammontari come costo o come provento, a meno che e nella misura in cui un altro Principio ne richieda o consenta l'inclusione nel costo di un'attività:

- (a) il costo relativo alle prestazioni di lavoro correnti;
- (b) l'interesse passivo;

- (c) il rendimento atteso di eventuali attività a servizio del piano e di eventuali indennizzi rilevati come attività;
- (d) gli utili e le perdite attuariali, che devono essere rilevati tutti immediatamente;
- (e) il costo relativo alle prestazioni di lavoro passate, che deve essere rilevato tutto immediatamente; e
- (f) l'effetto di eventuali riduzioni o estinzioni.

BENEFICI PER LA CESSAZIONE DEL RAPPORTO DI LAVORO

Lo IAS 19 tratta i benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro distintamente dagli altri benefici per i dipendenti per il fatto che l'evento che dà origine all'obbligazione è la cessazione del rapporto di lavoro anziché l'esistenza di tale rapporto.

La passività e il relativo costo per benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro devono essere iscritti in bilancio solo quando esiste un impegno dimostrabile a concludere il rapporto di lavoro di un dipendente o di gruppo di dipendenti prima del normale pensionamento o ad erogare benefici per la cessazione del rapporto di lavoro a seguito di una proposta per incentivare dimissioni volontarie per esuberi.

L'impegno a concludere il rapporto di lavoro si può ritenere dimostrabile solo quando esiste un piano formale dettagliato relativo al licenziamento (cessazione del rapporto di lavoro) e non vi è una possibilità realistica di recedere da quanto previsto nel piano. Tale piano dettagliato deve includere, almeno:

- (a) la localizzazione, la funzione, e il numero approssimativo di dipendenti il cui rapporto di lavoro deve essere interrotto;
- (b) i benefici per la cessazione del rapporto di lavoro per ogni mansione o funzione lavorativa; e
- (c) i tempi in cui il piano sarà realizzato. L'attuazione del piano deve iniziare appena possibile e il periodo di tempo per completare il piano deve essere tale da rendere poco probabili significativi cambiamenti del piano.

Quando i benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro sono dovuti più di dodici mesi dopo la data di riferimento del bilancio, essi devono essere attualizzati.

Nel caso di un'offerta formulata dall'impresa per incentivare le dimissioni volontarie, la valutazione dei benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro deve basarsi sul numero di dipendenti che si prevede accetteranno l'offerta.

IAS 19: PIANI A BENEFICI DEFINITI - ESEMPIO DI APPLICAZIONE DEL METODO DEL “CORRIDOIO” E CALCOLO DEGLI AMMONTARI DA ISCRIVERE IN BILANCIO (BASATO SULLE INDICAZIONI FORNITE DALL’ESEMPIO ESPOSTO NELL’APPENDICE A DELLO IAS 19)

Dati e altre informazioni

Le informazioni che seguono riguardano un programma a benefici definiti parzialmente finanziato. Per semplificare il calcolo dell’interesse, si assume che tutte le operazioni avvengano alla fine dell’anno. Il 1° gennaio dell’anno 1 il valore attuale dell’obbligazione era pari a 1.000 e il *fair value* delle attività a servizio del piano era pari a 500. Alla stessa data, le perdite attuariali nette cumulative non rilevate erano pari a 140.

	<i>Anno 1</i>	<i>Anno 2</i>	<i>Anno 3</i>
Tasso di attualizzazione al 1° gennaio	7,0%	6,0%	5,0%
Tasso di rendimento atteso delle attività a servizio del piano all’inizio dell’anno	8,0%	6,0%	7,0%
Costo relativo alle prestazioni di lavoro correnti	130	140	150
Benefici pagati nell’esercizio	150	180	190
Contributi pagati dall’impresa nell’esercizio	90	100	110
Valore attuale dell’obbligazione al 31 dicembre	1.181	1.285	1.431
<i>Fair value</i> delle attività a servizio del piano al 31 dicembre	562	542	500
Stima vita lavorativa media residua dei dipendenti (anni)	10	10	10

Nell’anno 2 il programma è stato modificato prevedendo l’assegnazione di benefici aggiuntivi a partire dall’inizio dello stesso anno. Il valore attuale al 1° gennaio dell’anno 2 di tali benefici aggiuntivi per l’attività lavorativa prestata dal personale dipendente prima di quella data era 50 per benefici già acquisiti e 30 per benefici non ancora acquisiti. Al 1° gennaio dell’anno 2, l’impresa ha valutato in 3 anni il periodo medio necessario perché i benefici non acquisiti divengano acquisiti; quindi, il costo relativo alle prestazioni di lavoro passate derivante da benefici aggiuntivi non ancora acquisiti (nell’esempio 30) deve essere rilevato a quote costanti su tre anni. Il costo relativo alle prestazioni di lavoro passate derivante da benefici aggiuntivi già acquisiti è invece rilevato immediatamente. L’impresa ha deciso di seguire il metodo del “corridoio” per gli utili e perdite attuariali.

Variazione del valore attuale dell’obbligazione e del fair value delle attività a servizio del piano

La prima cosa da fare è riepilogare quali sono state le variazioni intervenute nell’esercizio sia nel valore attuale dell’obbligazione sia nel *fair value* delle attività a servizio del piano e servirsi di questi dati per calcolare per differenza l’ammontare degli utili o perdite attuariali dell’esercizio, come segue:

	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Valore attuale dell'obbligazione, al 1° gennaio (risultante da calcoli attuariali)	1.000	1.181	1.285
Interesse passivo	70	71	64
Costo relativo alle prestazioni di lavoro correnti	130	140	150
Costo relativo alle prestazioni di lavoro passate—benefici non acquisiti	–	30	–
Costo previdenziale relativo alle prestazioni di lavoro passate—benefici già acquisiti	–	50	–
Benefici pagati nell'esercizio	(80)	(100)	(110)
Perdita (utile) attuariale sull'obbligazione (calcolato per differenza)	61	(87)	42
Valore attuale dell'obbligazione, al 31 dicembre (risultante da calcoli attuariali)	1.181	1.285	1.431
<i>Fair value</i> delle attività a servizio del piano, al 1° gennaio	500	562	542
Rendimento atteso delle attività a servizio del piano	40	34	38
Contributi pagati dall'impresa nell'esercizio	50	70	80
Benefici pagati nell'esercizio	(80)	(100)	(110)
Utile (perdita) attuariale delle attività a servizio del piano (calcolato per differenza)	52	(24)	(50)
<i>Fair value</i> delle attività a servizio del piano, al 31 dicembre	562	542	500

Limiti del “corridoio”

Il passo successivo consiste nel determinare i limiti del “corridoio” e poi confrontarli con gli utili o perdite attuariali cumulativi non rilevati per determinare l'utile o la perdita attuariale netti che devono essere rilevati nell'esercizio successivo. Secondo il paragrafo 92 dello IAS 19, i limiti del “corridoio” sono pari al maggiore tra:

- (a) il 10% del valore attuale dell'obbligazione prima della deduzione delle attività a servizio del piano; e
- (b) il 10% del *fair value* delle attività a servizio del piano.

Pertanto, potrà rimanere non rilevata in bilancio una differenza positiva o negativa che non superi il maggiore dei suddetti limiti all'inizio dell'esercizio, mentre per l'eccedenza dovrà essere deciso un trattamento contabile conforme alle previsioni dello IAS 19, ossia ammortamento con criterio sistematico a conto economico o imputazione integrale a conto economico o a patrimonio netto.

Nel nostro caso, poiché il valore delle attività a servizio del piano è sempre inferiore al valore attuale lordo dell'obbligazione, l'ammontare che rileva è il 10% del valore attuale dell'obbligazione. Questi limiti, e gli utili e le perdite attuariali non rilevati, sono i seguenti:

	<i>Anno 1</i>	<i>Anno 2</i>	<i>Anno 3</i>
Utili (perdite) attuariali netti cumulativi non rilevati al 1° gennaio	(140)	(145)	(79)
Limiti del “corridoio” al 1° gennaio	100	118	128
Eccedenza rispetto al “corridoio”[A]	(40)	(27)	-
Rimanente vita lavorativa media prevista (anni) [B]	10	10	10
Utile (perdita) attuariale che deve essere rilevato [^A / _B] nell’esercizio relativo	4	3	-
Utili (perdite) attuariali non rilevati al 1 gennaio	(140)	(145)	(79)
Utile (perdita) attuariale dell’esercizio sull’obbligazione	(71)	87	(42)
utile (perdita) attuariale dell’esercizio sulle attività a servizio del piano	52	(24)	(50)
	(149)	(82)	(171)
Perdita (utile) attuariale rilevata nell’esercizio	4	3	-
Utili (perdite) attuariali cumulativi non rilevati al 31 dicembre	(145)	(79)	(171)

Ammontari da iscrivere in bilancio

L’ultima cosa da fare è di calcolare gli ammontari che devono essere rilevati nello stato patrimoniale e nel conto economico (in questo esempio non sono trattate le informazioni integrative). Questi si compongono come segue:

	<i>Anno 1</i>	<i>Anno 2</i>	<i>Anno 3</i>
Valore attuale dell'obbligazione	1.181	1.285	1.431
<i>Fair value</i> delle attività a servizio del piano	(562)	(542)	(500)
	619	743	931
Utili (perdite) attuariali non rilevati	(145)	(79)	(171)
Costo relativo alle prestazioni di lavoro passate non rilevato—benefici non acquisiti	–	(20)	(10)
Passività da rilevare nello stato patrimoniale	474	644	750
Costo relativo alle prestazioni di lavoro correnti	130	140	150
Interesse passivo	70	71	64
Rendimento atteso delle attività a servizio del piano	(40)	(34)	(38)
Perdita (utile) attuariale rilevata nell'esercizio	4	3	--
Costo relativo alle prestazioni di lavoro passate-benefici non acquisiti	–	10	10
Costo relativo alle prestazioni di lavoro passate-benefici acquisiti	–	50	–
Costo da rilevare nel conto economico	164	240	186

CASI OPERATIVI

Rilevazione di bonus offerti ai dipendenti di un'impresa a condizione che rimangano in servizio per un certo periodo di tempo

I bonus pagati dall'impresa ai propri dipendenti in relazione alle *performance* passate, ma a condizione che continueranno a lavorare per un certo periodo di tempo, devono essere rilevati a quote costanti in tale periodo secondo il metodo della proiezione unitaria del credito.

Si consideri il seguente esempio. Un'impresa, nel marzo del 2006, delibera un bonus, in relazione alla *performance* media realizzata nel periodo 2005-2009, se superiore ad un certo ammontare minimo, che sarà liquidato nel novembre del 2010 a condizione che i dipendenti permangano nell'impresa fino a tale ultima data.

Il bonus in questione non rappresenta un beneficio a breve termine in quanto rientrano in questa categoria solo quei benefici dovuti dall'impresa entro dodici mesi dal termine del periodo contabile nel quale i dipendenti hanno prestato la loro attività lavorativa.

Inoltre, poiché non rappresentano neanche benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro né benefici per la cessazione del rapporto di lavoro è ragionevole ritenere che rientrano nella categoria degli altri benefici a lungo termine.

Su tali basi la passività dovrà essere rilevata secondo quanto previsto dallo IAS 19 per tale categoria di benefici, ovvero secondo il metodo della proiezione unitaria del credito.

Inoltre, la passività stimata sulla base degli utili previsti nel piano quinquennale dovrà essere rilevata a quote costanti in relazione al periodo di acquisizione dei diritti da parte dei dipendenti.¹⁵

In relazione all'esempio sopra indicato l'impresa rileverà la passività in quote costanti lungo il periodo che decorre da marzo 2006 a novembre 2010.

Viceversa, nessun costo dovrà essere rilevato per l'esercizio 2005, in quanto accordato nell'esercizio successivo.

¹⁵ IAS 19 al paragrafo 67 prevede che "...se l'attività lavorativa prestata da un dipendente negli ultimi anni porterà a un beneficio sostanzialmente più elevato di quello dei periodi precedenti, l'impresa deve attribuire i benefici con un criterio a quote costanti nell'intervallo compresa tra:

- (a) il momento in cui l'attività lavorativa prestata dal dipendente ha, per la prima volta, fatto maturare il diritto al beneficio secondo le condizioni del piano (indipendentemente dal fatto che i benefici dipendano dall'attività lavorativa prestata in futuro);
fino
- (b) alla data in cui l'attività lavorativa prestata successivamente dal dipendente farà maturare un ammontare non significativo di altri benefici secondo le condizioni del piano, diversi da nuovi incrementi retributivi".

CAPITOLO 13 - IAS 20 CONTABILIZZAZIONE DEI CONTRIBUTI PUBBLICI E INFORMATIVA SULL'ASSISTENZA PUBBLICA

Lo IAS 20 definisce il trattamento contabile dei contributi pubblici e l'informativa che deve essere fornita dalle imprese che beneficiano di tali contributi o di altri tipi di assistenza pubblica. Sono esclusi dalla portata del principio, tra l'altro, l'assistenza pubblica comportante benefici che si manifestano nella determinazione del reddito imponibile o che siano commisurati alle imposte sul reddito dovute, la partecipazione pubblica alla proprietà dell'impresa e i contributi pubblici trattati dallo IAS 41 *Agricoltura*, se le attività biologiche sono valutate al *fair value*.

DEFINIZIONI

Per comprendere l'esatta portata dello IAS 20, appare opportuno richiamare sinteticamente alcune delle definizioni in esso contenute.

Innanzitutto con il termine *pubblico* si fa riferimento al governo, a enti governativi e analoghi, sia locali, che nazionali o internazionali.

Per *assistenza pubblica* si intende l'azione intrapresa da enti pubblici per fornire a un'impresa o a una categoria di imprese che soddisfano determinati requisiti specifici benefici economici. Non sono da intendere come assistenza pubblica i benefici ricevuti solo indirettamente tramite altre azioni quali la creazione di infrastrutture in aree in via di sviluppo.

I *contributi pubblici* sono quelli che comportano il trasferimento di risorse all'impresa, a condizione che questa abbia rispettato o rispetti in futuro certe condizioni riguardanti la sua attività operativa. I contributi pubblici possono essere di due tipi: i *contributi in conto capitale* e i *contributi in conto esercizio*. I primi sono contributi per il cui ottenimento è condizione essenziale che l'impresa acquisisca (o costruisca) attività immobilizzate; vi possono essere delle ulteriori condizioni riguardanti la tipologia di beni, la loro localizzazione o il periodo di tempo durante il quale essi devono essere acquistati o posseduti. I secondi sono i contributi pubblici diversi da quelli in conto capitale, ovvero che non presuppongono l'acquisizione di attività immobilizzate.

I *finanziamenti a fondo perduto* sono prestiti per i quali il finanziatore si impegna, in presenza di condizioni stabilite, a rinunciare al rimborso.

CONTABILIZZAZIONE ED ESPOSIZIONE IN BILANCIO

I contributi pubblici non devono essere rilevati finché esista la ragionevole certezza che l'impresa rispetterà le condizioni previste e i contributi saranno ricevuti. Il fatto che un certo contributo sia stato erogato non fornisce, di per sé, la prova definitiva che le condizioni previste siano state rispettate.

Un finanziamento a fondo perduto da parte di enti pubblici deve essere trattato come un contributo pubblico (in conto capitale o in conto esercizio, a seconda dei casi) quando c'è una ragionevole sicurezza che l'impresa rispetterà le condizioni per la rinuncia al rimborso del prestito.

I contributi pubblici devono essere imputati a conto economico come proventi, con un criterio sistematico, negli esercizi necessari a contrapporli ai costi correlati che i contributi intendono compensare.

I contributi pubblici non devono essere iscritti direttamente a patrimonio netto. Nel caso in cui il contributo divenga esigibile in un certo esercizio e sia a compensazione di costi o perdite sostenuti in esercizi precedenti ovvero abbia lo scopo di dare all'impresa un supporto finanziario immediato senza costi futuri correlati, esso deve essere rilevato come provento di quell'esercizio.

Nel caso in cui il contributo pubblico assuma la forma di contributo non monetario (ad esempio, un terreno o un impianto) il contributo e la relativa attività sono rilevati a *fair value*. In alternativa è possibile rilevare i contributi e le relative attività a valore simbolico.

Per la esposizione in bilancio dei contributi in conto capitale lo IAS 20 prevede due metodi di rappresentazione equivalenti:

- (a) rilevazione dei contributi come ricavi differiti
- (b) deduzione del contributo dal valore contabile del bene.

Per l'esposizione dei contributi in conto esercizio sono possibili due metodi di rappresentazione, entrambi ritenuti accettabili:

- (a) accredito al conto economico come provento
- (b) deduzione del costo al quale il contributo si riferisce.

La **restituzione di contributi pubblici** rilevati in precedenza deve essere trattata come una rettifica a una stima contabile (IAS 8 *Principi contabili, cambiamenti nelle stime contabili ed errori*).

Il trattamento contabile sarà diverso a seconda che si tratti di contributi in conto esercizio o di contributi in conto capitale.

Nel primo caso l'importo da restituire va imputato a conto economico dopo aver azzerato l'eventuale ricavo differito iscritto in bilancio.

Nel secondo caso occorre aumentare il valore di iscrizione del bene, se il contributo era stato iscritto a riduzione del costo del bene, o riducendo il saldo dei ricavi differiti se era stato adottato il metodo del differimento. L'ulteriore ammortamento complessivo che sarebbe stato rilevato fino a quel momento in assenza del contributo deve essere rilevato a conto economico come costo.

ASSISTENZA PUBBLICA

Certe forme di assistenza pubblica alle quali non si può ragionevolmente attribuire un valore (ad esempio, consulenze gratuite o garanzie) e operazioni con enti pubblici che non sono distinguibili dalle normali operazioni commerciali dell'impresa non rientrano nella definizione di contributi pubblici. La rilevanza del beneficio che deriva all'impresa da tali forme di assistenza pubblica può essere comunque tale da richiedere che venga data informativa adeguata sulla natura, portata e durata dell'assistenza perché il bilancio non risulti fuorviante.

CAPITOLO 14 - IAS 21 EFFETTI DELLE VARIAZIONE DEI CAMBI DELLE VALUTE ESTERE

Lo IAS 21 disciplina la contabilizzazione delle operazioni e dei saldi in valuta estera, ad eccezione delle operazioni e dei saldi su derivati che rientrano nell'ambito dello IAS 39, la conversione dei bilanci di gestioni estere ai fini della loro inclusione nel bilancio dell'impresa mediante consolidamento, consolidamento proporzionale o valutazione col metodo del patrimonio netto; inoltre disciplina la conversione dei bilanci di un'impresa in una moneta di presentazione.

DEFINIZIONI E PRINCIPALI NOVITÀ INTRODOTTE DAL PRINCIPIO

Per comprendere il contenuto dello IAS 21, è opportuno richiamare sinteticamente il significato dei termini più importanti utilizzati nel documento:

Valuta funzionale e valuta estera: la valuta funzionale è la valuta del contesto economico in cui opera prevalentemente l'impresa. La valuta estera è ogni altra valuta diversa dalla valuta funzionale.

Moneta di presentazione La moneta di presentazione è la valuta in cui il bilancio viene presentato.

Gestione estera: una controllata, collegata, joint venture o filiale dell'impresa che redige il bilancio, la cui attività si svolge in un paese o in una valuta differente da quelli dell'impresa che redige il bilancio.

Tasso di chiusura: è il tasso di cambio a pronti (ossia il tasso di cambio per consegna immediata) alla data di riferimento del bilancio.

Investimento netto in una gestione estera: è l'ammontare dell'interessenza dell'impresa che redige il bilancio in quella gestione.

Elementi monetari: sono le unità di valuta possedute e le attività e passività da incassare o pagare con un numero di unità di valuta fisso o determinabile.

Il principio ha sostituito il concetto di “moneta di conto” con quelli di valuta funzionale e moneta di presentazione e richiede che ogni impresa, sia essa a sé stante, oppure un'impresa che possiede gestioni estere (ad esempio una capogruppo), o una gestione estera determini la sua valuta funzionale secondo criteri stabiliti dal principio stesso. Dopo aver stabilito qual è la sua valuta funzionale, l'impresa converte le operazioni e i saldi in valuta estera nella sua valuta funzionale e presenta gli effetti di tale conversione secondo precisi criteri anch'essi stabiliti nel principio.

Altro importante elemento di novità introdotto dal principio è la modifica delle disposizioni contenute nella precedente versione dello IAS 21 relative alla distinzione tra “gestioni estere che sono parte integrante dell'attività” dell'impresa che redige il bilancio ed “imprese estere”.

Una gestione estera precedentemente classificata come parte integrante dell'attività dell'impresa che redige il bilancio adotterà la stessa valuta funzionale di quest'ultima e redigerà le proprie situazioni contabili utilizzando questa valuta.

Per la conversione dei bilanci delle gestioni estere è stato pertanto previsto un solo criterio, ossia quello che il precedente principio prescriveva per le "imprese estere".

PRESENTAZIONE DELLE OPERAZIONI IN VALUTA ESTERA NELLA VALUTA FUNZIONALE

Al momento della rilevazione iniziale nella valuta funzionale, le operazioni in valuta estera devono essere convertite applicando all'importo in valuta estera il tasso di cambio a pronti tra le due valute alla data dell'operazione. Per motivi pratici, quando le fluttuazioni dei tassi di cambio non sono significative nel periodo, si utilizzano cambi medi della settimana o del mese per tutte le operazioni effettuate in quel periodo.

Ad ogni data di bilancio, gli elementi monetari devono essere convertiti nella valuta funzionale utilizzando il tasso di chiusura.

Le voci non monetarie valutate al costo storico in valuta estera devono essere convertite utilizzando il cambio storico, ossia quello alla data dell'operazione originaria.

Le voci non monetarie, se sono valutate al *fair value* (ad esempio: Immobili, impianti e macchinari o Investimenti immobiliari) devono essere convertite al tasso di cambio alla data in cui il *fair value* è stato determinato. In questo modo, come discusso nel principio, l'adozione del tasso di cambio diverso da quello storico per la determinazione del *fair value* del valore netto di realizzo o del valore recuperabile, a seconda dei casi, di alcune attività, può far sì che una perdita per riduzione di valore sia rilevata nella valuta funzionale, ma non nella valuta estera o viceversa.

Le differenze cambio derivanti dall'estinzione di elementi monetari (incasso di crediti o pagamento di debiti) o dalla loro conversione a tassi diversi da quelli utilizzati per la rilevazione iniziale o per la loro successiva iscrizione in bilancio, ossia le differenze cambio non realizzate, devono essere rilevate nel conto economico dell'esercizio in cui hanno origine, salvo nel caso in cui le differenze cambio derivano da un elemento monetario che fa parte di un investimento netto in una gestione estera. Tali differenze cambio devono essere rilevate a conto economico nel bilancio separato dell'impresa che redige il bilancio e in quello individuale della gestione estera.

Invece, nel bilancio che include l'impresa che redige il bilancio e la gestione estera (ad esempio, il bilancio consolidato, se la gestione estera è costituita da una controllata) tali differenze di cambio devono essere inizialmente iscritte in una voce separata di patrimonio netto ed essere rilevate a conto economico all'atto della dismissione dell'investimento. Le voci monetarie a cui si riferisce il principio sono i crediti e i debiti

nei confronti della gestione estera il cui regolamento non è nei programmi attuali né è probabile si verifichi nel prevedibile futuro.

Quando, in applicazione di un principio contabile vengono iscritti direttamente a patrimonio netto gli utili o le perdite su voci non monetarie (ad esempio sugli immobili, impianti e macchinari disciplinati dallo IAS 16 nel caso di adozione del metodo della rideterminazione del valore), la componente di cambio di tale utile o perdita deve essere rilevata direttamente nel patrimonio netto. Viceversa, se un utile o una perdita su un elemento non monetario è rilevato nel conto economico, l'eventuale componente di cambio di tale utile o perdita deve essere rilevata nel conto economico.

Con riferimento al conto economico, ricavi e costi devono essere convertiti ai tassi di cambio alle date delle relative operazioni: tutte le differenze di cambio devono essere rilevate nel patrimonio netto.

Tuttavia, per convertire ricavi e costi è spesso utilizzato, per motivi pratici, un cambio che approssima quello alla data delle operazioni, quale, per esempio, un cambio medio di periodo. In ogni caso, se il cambio fluttua significativamente, l'impiego del cambio medio di periodo non è appropriato.

UTILIZZO DELLA MONETA DI PRESENTAZIONE DIVERSA DALLA VALUTA FUNZIONALE

Se la moneta di presentazione del bilancio differisce dalla valuta funzionale dell'impresa, come nel caso di una controllata con valuta funzionale diversa da quella della sua capogruppo, il suo bilancio deve essere convertito nella valuta di presentazione del bilancio della capogruppo.

In tal modo, se un gruppo si compone di più imprese con diverse valute funzionali, i bilanci delle diverse imprese che compongono il gruppo devono essere convertiti in una valuta comune, così che il bilancio consolidato possa essere predisposto.

I criteri da adottare per tale conversione (fanno eccezione i bilanci di imprese la cui valuta è quella di un'economia iperinflazionata) prevedono quanto segue:

- (a) le attività e le passività devono essere convertite al tasso di chiusura alla data dello stato patrimoniale;
- (b) i ricavi e i costi devono essere convertiti ai tassi di cambio alle date delle operazioni, o al cambio medio del periodo in cui le operazioni sono state effettuate (se ciò rappresenta una ragionevole approssimazione);
- (c) tutte le risultanti differenze di cambio devono essere rilevate in una voce separata di patrimonio netto.

Le differenze di cambio di cui al punto (c) derivano dal fatto che le componenti economiche, sia quelle iscritte nel conto economico che quelle imputate direttamente a patrimonio netto, sono convertite a un tasso di cambio diverso da quello di chiusura utilizzato per le attività e passività e che il tasso di cambio utilizzato per la conversione del patrimonio alla chiusura dell'esercizio precedente è diverso dal tasso di chiusura al termine dell'esercizio. Quando le differenze cambio riguardano controllate estere consolidate

non possedute al 100%, la quota di queste differenze di conversione attribuibile ai soci di minoranza delle controllate stesse deve essere imputata alla relativa voce nel bilancio consolidato.

Gli stessi criteri regolano l'esposizione dei dati comparativi di esercizi precedenti (sempre che non si tratti di conversione bilanci di imprese la cui valuta è quella di un'economia iperinflazionata); in particolare, le attività e passività incluse in ogni stato patrimoniale presentato devono essere convertite al tasso di chiusura in essere alla data di quello stato patrimoniale (ad esempio per i dati patrimoniali dell'esercizio precedente devono essere utilizzati i tassi di chiusura alla fine dell'esercizio precedente) e i costi e ricavi inclusi in ogni conto economico presentato devono essere convertiti ai cambi delle date delle operazioni, o ai cambi medi dei relativi periodi, se rappresentativi.

Lo IAS 21 tratta espressamente il caso dell'avviamento derivante dall'acquisizione di una gestione estera e delle rettifiche effettuate per portare a *fair value* i valori contabili delle attività e passività di tale gestione estera all'epoca dell'acquisizione e precisa che tali componenti devono essere trattati come attività e passività della gestione estera. Questo significa che il loro valore di bilancio deve variare al variare del tasso di cambio tra la valuta funzionale della gestione estera e la moneta di presentazione del bilancio.

Al momento della dismissione di una gestione estera l'importo cumulativo delle differenze di cambio rilevate nella voce separata di patrimonio netto relativo a tale gestione (comprensivo delle eventuali differenze cambio sui crediti e debiti che facevano parte dell'investimento netto in quella gestione estera) deve essere rilevato nel conto economico nel quale viene iscritto l'utile o la perdita relativa alla dismissione.

Nel caso in cui la gestione estera faccia parte di un "gruppo in dismissione" classificato in bilancio come posseduto per la vendita, ai sensi delle disposizioni dell'IFRS 5 – *Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate*, l'esercizio in cui deve essere fatto affluire al conto economico l'importo cumulativo delle differenze di cambio iscritto a patrimonio netto è quello in cui avviene l'effettiva cessione della gestione estera (IAS 21, par. 48) e non quello in cui è effettuata la classificazione in bilancio del gruppo in dismissione come posseduto per la vendita.

La dismissione di una partecipazione in una gestione estera può avvenire in vari modi (vendita, liquidazione, rimborso del capitale, ecc.).

Il pagamento di dividendi è considerato parte di un processo di dismissione solo quando rappresenta un realizzo dell'investimento iniziale, ad esempio nel caso di pagamento di utili precedenti all'acquisizione. Nel caso di dismissione parziale della partecipazione solo la quota parte corrispondente delle differenze cumulative deve essere trasferita al conto economico. La svalutazione di una partecipazione estera non costituisce dismissione parziale e di conseguenza non comporta alcun trasferimento a conto economico delle differenze cambio cumulative differite.

CAPITOLO 15 - IAS 23 ONERI FINANZIARI

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 23 disciplina il trattamento contabile degli oneri finanziari intesi come interessi e altri oneri sostenuti dall'impresa in funzione dell'ottenimento di finanziamenti per l'acquisto o la realizzazione di beni che ne giustificano la capitalizzazione. Gli oneri finanziari possono essere:

- a) interessi su scoperti bancari e sui finanziamenti a breve e a lungo termine,
- b) ammortamento di aggi e disaggi relativi al finanziamento,
- c) ammortamento di costi accessori sostenuti in relazione all'ottenimento del finanziamento,
- d) oneri finanziari relativi a operazioni di *leasing* finanziario,
- e) differenze di cambio sui finanziamenti in valuta estera nei limiti in cui possano essere considerate come rettifiche degli interessi passivi.

Il bene che giustifica la capitalizzazione degli oneri finanziari è un bene il cui periodo di tempo necessario per l'uso previsto o la vendita è rilevante. Esempi di casi che giustificano una capitalizzazione sono la realizzazione di impianti manifatturieri, di impianti per la produzione di energia, di immobili posseduti per investimento e di attività immateriali. Non è ammessa la capitalizzazione degli oneri finanziari per le rimanenze di magazzino relativamente a beni prodotti in grande quantità in modo ripetitivo e in un breve periodo di tempo.

RILEVAZIONE

Lo IAS 23 prevede come trattamento contabile di riferimento la diretta rilevazione in conto economico degli oneri finanziari sostenuti nell'esercizio, consentendo, in alternativa, la capitalizzazione degli oneri finanziari direttamente imputabili all'acquisizione, alla costruzione o alla produzione di un bene che giustifica una capitalizzazione. Per oneri finanziari direttamente imputabili si intendono quegli oneri finanziari che non sarebbero stati sostenuti se non fosse stata sostenuta la spesa per tale bene¹⁶.

L'impresa deve determinare l'ammontare degli oneri finanziari capitalizzabili scegliendo tra due metodi alternativi secondo le circostanze:

- a) nel caso in cui si sia indebitata *specificamente* allo scopo di ottenere un bene idoneo a giustificare la capitalizzazione, considerando gli oneri finanziari effettivamente sostenuti durante l'esercizio per quello specifico finanziamento al netto di ogni eventuale provento finanziario derivante dall'investimento temporaneo di quei fondi;

¹⁶ In questo capitolo si fa riferimento alla versione attuale dello IAS 23. Per i bilanci degli esercizi che avranno inizio il 1° gennaio 2009, l'impresa dovrà applicare la nuova versione dello IAS 23 (una volta omologata dalla Commissione Europea), con le modifiche approvate dallo IASB in data 23 marzo 2007, che prevede come unico trattamento contabile la capitalizzazione degli oneri finanziari direttamente imputabili all'acquisizione, alla costruzione o alla produzione di un bene che giustifica tale capitalizzazione. Continuano ad essere rilevati come costo nell'esercizio in cui sono sostenuti solo gli oneri finanziari che non rispondono ai requisiti per la capitalizzazione.

- b) nel caso di indebitamento generico con successivo utilizzo dei fondi per l'ottenimento del bene, applicando un tasso di capitalizzazione ai costi sostenuti per quel bene. Tale tasso di capitalizzazione deve corrispondere alla media ponderata degli oneri finanziari relativi ai finanziamenti in essere durante l'esercizio che sono stati ottenuti genericamente.

ECCEDENZA DEL VALORE CONTABILE RISPETTO AL VALORE RECUPERABILE

Nel caso in cui il valore contabile o il costo finale atteso del bene, comprensivo degli oneri finanziari capitalizzati, ecceda il valore recuperabile o il valore netto di realizzo ottenibile dalla vendita, l'impresa, secondo quanto previsto da altri principi, deve svalutare il valore iscritto in bilancio, salvo successivamente effettuare eventuali riprese di valore.

FASI DELLA CAPITALIZZAZIONE (IAS 23.20)

Definito l'ammontare degli oneri finanziari da capitalizzare, l'impresa che ha adottato il metodo alternativo deve capitalizzarli come parte del costo dalla data in cui:

- sostiene i costi per l'ottenimento del bene;
- sostiene gli oneri finanziari; e
- intraprende le attività necessarie per produrre e sviluppare il bene secondo il suo utilizzo previsto, che decorrono dall'inizio della produzione fisica del bene fino al completamento delle attività tecniche e amministrative necessarie per porre il bene in condizioni d'uso (per esempio, richiesta di autorizzazioni).

Il periodo di capitalizzazione deve essere sospeso durante periodi prolungati nei quali l'impresa sospende qualsiasi attività di produzione e sviluppo del bene.

Nel caso in cui la sospensione temporanea sia una fase necessaria del processo di predisposizione del bene, l'impresa non è tenuta a sospendere la capitalizzazione, neppure se il periodo è prolungato nel tempo.

Nel momento in cui, invece, vengono meno le attività necessarie per produrre e sviluppare il bene perché sostanzialmente completate, l'impresa dovrà interrompere la capitalizzazione di tutti i relativi oneri finanziari. Questo avviene solitamente quando l'attività di produzione fisica è completata e rimangono solamente da portare a termine attività minori che non modificano le caratteristiche del bene.

L'interruzione deve essere invece parziale nel momento in cui avviene il completamento sostanziale di una parte del bene e questa parte può essere utilizzata mentre proseguono le attività di produzione e di sviluppo delle altre parti.

L'impresa interrompe la capitalizzazione dei soli oneri finanziari relativi alla parte del bene sostanzialmente completata.

CASI OPERATIVI

Capitalizzazione di oneri finanziari relativi a una commessa in attesa di autorizzazione (IAS 23.20, 22, 24)

Una società acquista un terreno, classificato per uso agricolo, in vista della costruzione di un nuovo stabilimento industriale.

Fino dall'acquisto la società si adopera per richiedere ed ottenere dall'autorità locale il cambio di destinazione da terreno ad uso agricolo a terreno ad uso industriale. L'autorizzazione tuttavia rimane bloccata per circa 6 mesi a causa dell'opposizione dell'autorità locale.

L'opinione della società è che l'autorità locale approverà il cambio d'uso per l'incremento occupazionale che il nuovo stabilimento comporterà e considera normale questo tipo di ritardo in relazione all'opera da realizzare. In ogni caso continua ad adoperarsi per l'ottenimento dell'autorizzazione nella ragionevole certezza del suo buon esito.

Inoltre, per l'acquisto del terreno, ha sottoscritto un finanziamento per 7 anni dalla data di messa in opera dello stabilimento.

La società capitalizza gli oneri finanziari in modo specifico perché sono direttamente imputabili alla costruzione di un bene che ne giustifica una capitalizzazione.

La capitalizzazione è da ritenersi accettabile perché, secondo quanto stabilito dallo IAS 23.20, una delle condizioni che giustifica la capitalizzazione è l'aver intrapreso delle attività di sviluppo necessarie per predisporre il bene per il suo utilizzo. Per attività di sviluppo, precisa lo IAS 23.22, deve intendersi anche un'attività che va oltre la mera produzione fisica del bene, come può essere l'ottenimento di autorizzazioni: sono quindi attività di sviluppo tutte quelle attività tecniche e amministrative precedenti la produzione.

A questo deve aggiungersi che non occorre una sospensione della capitalizzazione a causa del ritardo dell'autorizzazione, in quanto lo IAS 23.24 permette la continuazione della capitalizzazione quando si sospendono, anche per un periodo non breve, le attività, purché la sospensione sia una fase necessaria del processo di predisposizione del bene all'utilizzo previsto (come la normale pausa dovuta alla contrattazione con l'autorità locale).

Capitalizzazione oneri finanziari su un bene che eccede il suo valore recuperabile

Le imprese che applicano il principio della capitalizzazione degli oneri finanziari secondo quanto previsto dallo IAS 23, par. 10 e seguenti, devono continuare a capitalizzare gli oneri finanziari su un bene anche se è noto che, così facendo, il valore di iscrizione del bene eccede il suo valore di bilancio. Dopo la capitalizzazione si provvederà ad effettuare il test dell'impairment ai sensi dello IAS 36 e si procederà alla svalutazione.

La mancata capitalizzazione provoca due effetti non corretti:

- una compensazione nel conto economico,

- l'impossibilità di ripristinare in seguito il valore del bene se mutano le condizioni che hanno comportato la svalutazione.

CAPITOLO 16 - IAS 27 BILANCIO CONSOLIDATO E SEPARATO

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 27 si occupa della presentazione del bilancio consolidato di un gruppo di imprese e della contabilizzazione nel bilancio separato di un'impresa che possiede partecipazioni in controllate, collegate ed a controllo congiunto (joint venture entities - JVE)¹⁷ nei casi in cui tale documento di sintesi è imposto dalla normativa locale oppure è preparato volontariamente dalla stessa impresa che possiede le partecipazioni anzidette.

DEFINIZIONI

Il bilancio consolidato è il bilancio di un gruppo presentato come se fosse il bilancio di un'unica impresa economica.

Il gruppo è costituito dalla capogruppo e da tutte le sue controllate.

La controllante è un'impresa che ha una o più società controllate.

Una controllata è un'impresa, anche senza personalità giuridica, come nel caso di una partnership, controllata da un'altra impresa (la controllante).

Il controllo è il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali di un'impresa al fine di ottenere i benefici dalle sue attività.

Il bilancio separato è il bilancio presentato da una controllante, da una partecipante in una società collegata o da una partecipante in un'impresa a controllo congiunto, in cui le partecipazioni sono contabilizzate con il metodo dell'investimento diretto piuttosto che in base ai risultati conseguiti e al patrimonio netto delle società partecipate.

LA DEFINIZIONE DI CONTROLLO

Il controllo è il potere di determinare le politiche gestionali e finanziarie di un'impresa o attività aziendale al fine di ottenere benefici dalla sua attività.

Il controllo si presume quando la capogruppo possiede, direttamente o indirettamente tramite le sue controllate, più della metà dei diritti di voto di un'impresa, essa ha:

- a) il controllo di più della metà dei diritti di voto in virtù di un accordo con altri investitori;
- b) il potere di determinare le politiche finanziarie e operative dell'impresa in virtù di una clausola statutaria o di un contratto;

¹⁷ In tema di rappresentazione nel bilancio separato, IAS 28 e IAS 31 fanno rinvio al principio IAS 27.

- c) il potere di nominare o revocare la maggioranza dei membri dell'organo amministrativo, ed il controllo dell'impresa è detenuto da tale organo; o
- d) il potere di esercitare la maggioranza dei diritti di voto nelle riunioni dell'organo amministrativo, ed il controllo dell'impresa è detenuto da tale organo.

Ai fini della definizione del controllo, occorre considerare anche l'esistenza e l'effetto dei diritti di voto potenziali (per esempio, warrant azionari, opzioni call su azioni o strumenti convertibili in azioni ordinarie), che siano effettivamente esercitabili o convertibili. Nel valutare se i diritti di voto potenziali contribuiscono al controllo, l'impresa deve considerare tutti i fatti e le circostanze (incluse le clausole di esercizio dei diritti di voto potenziali ed altri accordi contrattuali) che influiscono su tali diritti, a prescindere dall'intenzione della direzione e della capacità finanziaria di esercitare o convertire¹⁸. Non si considerano, invece, quelli che saranno esercitabili o convertibili solo dopo una data futura, ovvero dopo il verificarsi di un evento (IAS 27, par. 14).

Il "controllo di fatto" non deriva da elementi di diritto ma da situazioni "di fatto", cioè situazioni oggettive che consentono ad un soggetto di esercitare un controllo anche in assenza della maggioranza dei diritti di voto o in assenza di specifici accordi.

In altri termini, esso deve comunque essere concretamente esercitabile per effetto di una situazione di fatto (quale, ad esempio, la dispersione del capitale non posseduto dall'azionista di riferimento).

Sull'argomento è stato interessato il Board dello IASB che ha espresso un suo chiarimento pubblicato su "IASB Update" dell'ottobre 2005. Lo stralcio più rilevante è il seguente:

"Durante la discussione il Board ha chiarito che, a suo giudizio, il concetto di controllo nello IAS 27 include il controllo di fatto.

Il Board inoltre riconosce che ... sarebbe stato utile se lo IAS 27 avesse incluso linee guida per assistere i redattori nell'esercizio del loro giudizio nell'applicare il concetto di controllo. Senza tali linee guida vi è maggior rischio che due imprese di fronte allo stesso insieme di situazioni possano addivenire a differenti conclusioni sul fatto che esse controllino o meno un'altra impresa. Il Board riconosce che differenze applicative dello IAS 27 possono anche essere influenzate dalle prassi seguite nelle diverse giurisdizioni prima dell'adozione degli IFRS."

Il chiarimento del Board (sicuramente rilevante sul punto) non rappresenta né un'interpretazione né un cambiamento di interpretazione ma fa notare che a suo avviso il concetto è già presente ed implicito nello IAS 27 e quindi il concetto di controllo nello IAS 27 include il controllo di fatto.

Secondo gli IFRS, il concetto di controllo si basa sul "potere di controllo", indipendentemente dal fatto che il controllo venga esercitato.

¹⁸ Si evidenzia che la percentuale di interessenza derivante dalla conversione dei diritti di voto potenziale non deve essere computata nella determinazione del patrimonio netto di gruppo e del patrimonio netto dei terzi i quali pertanto riflettono solo gli attuali assetti proprietari.

Potrebbero dare adito a dubbi interpretativi tutte quelle forme di controllo indiretto che derivano dal commercio o le relazioni economiche intrattenute dall'impresa rispetto al mercato (esempio: le relazioni che si formano con istituti finanziari, sindacati, *public utilities*, dipartimenti di governo o agenzie, e principali clienti o fornitori).

Tuttavia, secondo lo IAS 27, in presenza di tali generi di relazioni, non è configurabile la fattispecie del controllo in quanto esse non sono riconducibili alla relazione "investitore-investimento".

Inoltre l'appendice al SIC 12 sottolinea che la dipendenza economica (come relazioni con un fornitore o con un cliente importante) non costituisce di per sé una forma di controllo. Tra queste relazioni di dipendenza economica potrebbe rientrare anche quella nei confronti di un unico ente finanziatore.

In base al citato documento (SIC 12) può esistere nella sostanza una relazione di controllo pur in assenza di legame partecipativo se:

1. l'attività è condotta per conto dell'impresa, per soddisfare un suo specifico bisogno, in modo che l'impresa ne tragga vantaggi economici;
2. l'impresa ha il potere di prendere decisioni per ottenere la maggioranza dei benefici economici derivanti dall'attività del veicolo. Questa situazione può essere determinata anche per mezzo di clausole statutarie, che non richiedono il continuo intervento dell'impresa che ne beneficia (c.d. Meccanismo del "pilota automatico");
3. in sostanza l'impresa ha diritto di ottenere la maggioranza dei benefici economici prodotti dal veicolo ed è esposta ai rischi gravanti sulla sua attività;
4. l'impresa conserva il diritto di ottenere l'eventuale netto restante al completamento dell'attività gestita dal veicolo e ne sopporta i rischi.

Il controllo può essere esclusivo (quando un'impresa acquisisce la maggioranza del capitale sociale e dei diritti di voto di una società) o congiunto quando gli azionisti interessati devono concordare una linea d'azione comune per determinare l'indirizzo dell'attività dell'impresa.

Nella determinazione del controllo occorre considerare anche:

- i diritti di veto – sia relativi alle decisioni in merito alla nomina dei dirigenti e all'approvazione del budget, piani pluriennali, consuntivi e documenti similari sia su investimenti - che rilevano ai fini della nozione di controllo a prescindere dal loro effettivo esercizio: è sufficiente che siano stati previsti dallo Statuto e da accordi tra soci;
- i potenziali diritti di voto che possano essere esercitati: devono essere considerate tutte le forme contrattuali e gli strumenti che attribuiscono potenziali diritti di voto, includendo fra questi: opzioni call, warrant, azioni convertibili, accordi contrattuali di acquisto azioni. Sono escluse le Written Put in quanto il "writer" di una put non ha il controllo sull'esercizio dell'opzione e conseguentemente non può controllare l'acquisizione dei relativi diritti di voto;
- i diritti che potrebbero generare diritti di voto e/o potrebbero ridurre diritti di voto di altri.

Per contro, il creditore pignoratorio non è da considerare "controllante" quando, per effetto di accordi con il debitore o convenzioni, nell'ambito di un contratto di più generale portata, il diritto di voto è

contrattualmente finalizzato alla sola conservazione e valorizzazione della garanzia ottenuta, senza un attivo coinvolgimento nella gestione.

IL BILANCIO CONSOLIDATO

L'area di consolidamento comprende la capogruppo e tutte le imprese controllate¹⁹, senza alcuna eccezione: sono quindi comprese anche le imprese che svolgono un'attività dissimile rispetto alle altre imprese del gruppo, nonché quelle che operano in presenza di restrizioni in merito alla loro capacità di trasferire fondi alla controllante. Tali restrizioni non devono comunque pregiudicare il potere della controllante di determinare le politiche finanziarie e gestionali di tale impresa: in questo caso, infatti, non potrebbe considerarsi una controllata. Inoltre rientrano nel perimetro di consolidamento anche le Società a destinazione specifica (*Special Purpose Entities* - SPE) qualora la sostanza della relazione identifichi l'esistenza di un controllo. Infine nei casi in cui la controllata sia acquisita esclusivamente per essere rivenduta, questa è comunque consolidata. L'IFRS 5 ha eliminato l'esenzione dal consolidamento precedentemente prevista dallo IAS 27; tuttavia, se la controllata è destinata ad essere rivenduta, le relative attività e passività si qualificano come "possedute per la vendita" ai sensi dello stesso IFRS 5, ed alle stesse devono essere applicate le regole di presentazione e valutazione previste in tale principio.

Una controllante è esentata dalla redazione del bilancio consolidato se e solo se tutte le seguenti condizioni risultino soddisfatte:

- la controllante stessa è a sua volta una società interamente controllata, o una società controllata parzialmente da un'altra impresa e gli azionisti di minoranza, inclusi quelli non aventi diritto di voto, sono stati informati del fatto che la controllante non redige un bilancio consolidato e non si sono opposti;
- gli strumenti rappresentativi di debito o di capitale della controllante non sono quotati in un mercato regolamentato (nazionale o estero, ovvero un mercato ristretto locale o regionale);
- la controllante non ha depositato, né è in procinto di farlo, il proprio bilancio presso una Commissione per la Borsa Valori o altro organismo di regolamentazione al fine di emettere una qualsiasi classe di strumenti finanziari sui mercati regolamentati; e
- la capogruppo o una controllante intermedia della controllante redige un bilancio consolidato a disposizione del pubblico che sia conforme ai Principi contabili internazionali.

Al verificarsi dei casi indicati la controllante è esentata dalla presentazione del bilancio consolidato e può presentare solo il bilancio separato redatto in conformità allo IAS 27, parr. 37-39, come il proprio unico bilancio annuale.

Tuttavia, si ritiene opportuno specificare la **disciplina definitoria** dei soggetti tenuti alla redazione del bilancio consolidato in base ai Principi contabili internazionali. Al riguardo, una comunicazione della

¹⁹ Le imprese controllate congiuntamente possono essere consolidate con il metodo del consolidamento proporzionale, in alternativa alla valutazione con il metodo del patrimonio netto.

Commissione europea del novembre 2003²⁰ chiarisce che “*per stabilire se una società debba o meno redigere conti consolidati ci si continuerà a basare sul diritto nazionale attuativo della settima direttiva del Consiglio*” e che “*è il diritto nazionale adottato in attuazione delle direttive contabili che determina se si debbano o meno redigere conti consolidati*”.

“Quando una società non è tenuta a redigere conti consolidati per via di un'esenzione contenuta nel diritto nazionale adottato in attuazione delle direttive contabili, non si applicano gli obblighi del regolamento IAS relativi ai conti consolidati in quanto tali conti non esistono.”

L'esempio più semplice che può farsi in merito, è quello di una società che, a sua volta, possiede un controllata e in virtù delle ridotte dimensioni (anche nell'insieme costituiscono un gruppo di ridotte dimensioni) redige il bilancio in forma abbreviata. In questo caso la normativa nazionale (D.Lgs. 28 febbraio 2005, n. 38) non consente di redigere il bilancio consolidato applicando gli IAS.

PROCEDURE DI CONSOLIDAMENTO

La redazione del bilancio consolidato comporta in primo luogo l'aggregazione dei bilanci della capogruppo e delle sue controllate voce per voce, sommando i corrispondenti valori delle attività, delle passività, del patrimonio netto dei ricavi e dei costi. Successivamente, affinché il bilancio consolidato presenti le informazioni contabili riferite al gruppo visto come un'unica entità economica, devono essere effettuate le seguenti operazioni:

- a) il valore contabile della partecipazione della capogruppo in ciascuna controllata e la corrispondente parte del patrimonio netto di ciascuna controllata posseduta dalla capogruppo sono eliminati, in quanto sostituiti dal valore contabile delle attività e passività sommate nel processo di aggregazione dei bilanci;
- b) viene identificata la quota di pertinenza di terzi del risultato dell'esercizio; e
- c) è identificata separatamente la quota del patrimonio netto di pertinenza di terzi nelle controllate consolidate dal patrimonio netto di tali controllate di pertinenza del gruppo. La quota di pertinenza di terzi consiste nel:
 - i) valore di quella quota alla data dell'acquisto della partecipazione, calcolato secondo quanto previsto dall'IFRS 3; e
 - ii) quota di pertinenza di terzi delle variazioni nel patrimonio netta dalla data di acquisizione.

Se la capogruppo contabilizza nel suo bilancio le partecipazioni in imprese controllate in base al criterio del costo e registra i proventi su partecipazioni solamente quando le controllate distribuiscono i dividendi, gli utili non distribuiti dalle imprese controllate non sono ancora affluiti nel patrimonio della capogruppo.

²⁰ Cfr. “*Osservazioni riguardanti taluni articoli del regolamento (CE) n. 1606/2002 del 19 luglio 2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, relativo all'applicazione di principi contabili internazionali, della quarta direttiva 78/660/CEE del Consiglio del 25 luglio 1978, relativa ai conti annuali di taluni tipi di società, e della settima direttiva 83/349/CEE del Consiglio del 13 giugno 1983 relativa ai conti consolidati*”, Bruxelles, novembre 2003..

In tal caso, nel processo di consolidamento, per le controllate direttamente costituite, la capogruppo eliminerà la voce partecipazioni contro il corrispondente capitale sociale e tutti gli utili non distribuiti e le riserve generate dopo la costituzione delle controllate stesse affluiranno nel patrimonio netto consolidato.

Invece, nel caso di controllate entrate a far parte del gruppo tramite un'aggregazione aziendale, l'eliminazione di cui al precedente punto a) deve tener conto della applicazione del metodo dell'acquisto per la allocazione del costo della partecipazione, secondo quanto previsto dall'IFRS 3, che comporta l'iscrizione al *fair value* alla data di acquisizione delle attività, passività e passività potenziali dell'impresa acquisita e l'iscrizione come avviamento della eventuale differenza positiva tra costo e il valore netto delle predette attività, passività e passività potenziali. Pertanto, il patrimonio netto consolidato accoglierà solamente gli utili conseguiti e le riserve generate dalle imprese acquisite dopo l'acquisizione.

Qualora infine la controllante contabilizzi nel proprio bilancio separato le partecipazioni in imprese controllate in conformità allo IAS 39, il processo di consolidamento comporterà, preliminarmente rispetto all'effettuazione delle operazioni sopra indicate, anche lo storno di qualsiasi rettifica di valore apportata al costo della partecipazione.

I saldi e le operazioni infragruppo, compresi i ricavi, i costi e i dividendi, devono essere eliminati integralmente.

I bilanci utilizzati per il consolidamento devono essere riferiti alla stessa data di chiusura della capogruppo, a meno che ciò non sia fattibile. In quest'ultimo caso, devono essere eseguite le rettifiche per le operazioni o i fatti significativi che siano avvenuti tra la data del bilancio della controllata e quella della capogruppo. In nessun caso la differenza temporale tra le date dei due bilanci può essere superiore a tre mesi.

Il bilancio consolidato deve essere redatto utilizzando principi contabili uniformi per operazioni e fatti simili nelle medesime circostanze. Ai fini del consolidamento, occorre effettuare rettifiche al bilancio dell'impresa del gruppo che utilizza principi contabili difformi rispetto a quelli utilizzati nel bilancio consolidato.

La quota di patrimonio netto e la quota del risultato d'esercizio di spettanza delle minoranze sono presentate nel bilancio consolidato separatamente dalle quote di spettanza del gruppo.

Quando le perdite riferibili alla minoranza eccedono la quota di patrimonio netto della controllata di pertinenza delle minoranze, l'eccedenza e qualsiasi ulteriore perdita riferibile alle minoranze sono attribuite al gruppo, a meno che le minoranze abbiano un'obbligazione vincolante a, e sia in grado di, coprire le perdite. Se la controllata successivamente realizza degli utili, quest'ultimi sono attribuiti al gruppo fino a concorrenza delle perdite di pertinenza delle minoranze che erano state precedentemente assorbite dal gruppo.

Dalla data in cui una impresa partecipata cessa di essere una controllata, essa deve essere contabilizzata in conformità allo IAS 39, a condizione che non diventi una collegata per cui si applica lo IAS 28 oppure una impresa a controllo congiunto per cui si applica lo IAS 31.

Il valore contabile della partecipazione alla data in cui l'impresa cessa di essere una controllata deve essere considerato pari al costo al momento della rilevazione iniziale di un'attività finanziaria, secondo quanto stabilito dallo IAS 39.

IL BILANCIO SEPARATO

Nel bilancio separato le partecipazioni in controllate, società sottoposte a controllo congiunto e collegate sono valutate con il metodo del costo oppure in conformità allo IAS 39. A ciascuna categoria di partecipazioni deve essere applicato il medesimo criterio di valutazione. Tuttavia, le partecipazioni in controllate, società sottoposte a controllo congiunto e collegate, classificate come possedute per la vendita (o incluse in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita) in conformità all'IFRS 5, sono contabilizzate secondo tale principio.

Costo della partecipazione di controllo e di collegamento nel bilancio separato

Quando viene redatto il bilancio separato, le partecipazioni in controllate, in imprese a controllo congiunto e in collegate non classificate come possedute per la vendita (o incluse in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita), in conformità all'IFRS 5, devono essere contabilizzate:

- (a) al costo, o
- (b) in conformità allo IAS 39.

Lo stesso criterio va applicato per ciascuna categoria di partecipazioni. Le partecipazioni in controllate, in imprese a controllo congiunto e in collegate classificate come possedute per la vendita (o incluse in un gruppo in dismissione classificato come posseduto per la vendita), in conformità all'IFRS 5, devono essere contabilizzate in conformità a quell'IFRS.

In seguito alla difficoltà di determinare il costo di una controllata nel primo bilancio separato della controllante, lo IASB ha emesso un Exposure Draft Amendments to IFRS 1 First Time Adoption of IFRS: Cost of an investment in a Subsidiary nel gennaio 2007. L'esigenza di emanare tale exposure draft deriverebbe dalla difficoltà di ricostruzione del valore di costo in accordo con lo IAS 27 in sede di transizione: in particolare potrebbe essere difficoltoso determinare la riduzione del valore di carico dell'investimento nella controllata che sarebbe stata necessaria in seguito all'applicazione dello IAS nel limite in cui si riferiscono a utili pre acquisizione.

Tale exposure draft consentirebbe in prima applicazione, come sostituto del costo, di scegliere alternativamente:

- il *fair value* della partecipazione nella controllata;
- patrimonio netto della controllata espresso secondo gli IFRS.

CASI OPERATIVI

Opzioni “out of the money”

Le imprese A e B possiedono rispettivamente il 70 e il 30 per cento delle azioni ordinarie con diritto di voto all'assemblea degli azionisti dell'impresa C. L'impresa A vende la metà della propria partecipazione all'impresa D e acquista dall'impresa D, a premio rispetto ai prezzi di mercato al momento dell'emissione, delle opzioni call esercitabili in un qualsiasi momento che, se esercitate, darebbero all'impresa A il 70 per cento originario del capitale posseduto con diritto di voto.

Sebbene le opzioni siano out of the money, esse sono effettivamente esercitabili e attribuiscono all'impresa A il potere di continuare a determinare le politiche gestionali e finanziarie dell'impresa C, in quanto l'impresa A potrebbe esercitare le proprie opzioni immediatamente. L'esistenza di diritti di voto potenziali, oltre agli altri fattori descritti nel paragrafo 13 dello IAS 27, sono considerati e comportano che l'impresa A controlla l'impresa C.

Possibilità di esercizio o di conversione

Le imprese A, B e C possiedono rispettivamente il 40, il 30 e il 30 per cento delle azioni ordinarie con diritto di voto all'assemblea degli azionisti dell'impresa D. L'impresa A possiede inoltre delle opzioni call esercitabili in qualsiasi momento al *fair value* (valore equo) delle azioni sottostanti che, se esercitate, le assegnerebbero un ulteriore 30 per cento dei diritti di voto nell'impresa D e ridurrebbero le partecipazioni delle imprese B e C al 15 per cento ciascuna. Se le opzioni sono esercitate, l'impresa A controllerà più della metà del potere di voto. L'esistenza di diritti di voto potenziali, oltre agli altri fattori descritti nel paragrafo 13 dello IAS 27 e nei paragrafi 6 e 7 dello IAS 28, sono considerati e comportano che l'impresa A controlla l'impresa D.

CAPITOLO 17 - IAS 28 PARTECIPAZIONI IN SOCIETÀ COLLEGATE

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 28 si applica alla contabilizzazione delle partecipazioni in società collegate, ad eccezione di quelle detenute da:

- società d'investimento in capitale di rischio (venture capital); o
- fondi comuni, fondi d'investimento ed imprese simili, compresi i fondi assicurativi collegati a partecipazioni

che al momento della rilevazione iniziale sono designate al *fair value* rilevato a conto economico o che sono classificate come possedute per negoziazione e contabilizzate in conformità allo IAS 39 *Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione*.

Tali partecipazioni devono essere valutate al *fair value* (valore equo) in conformità con lo IAS 39, e ogni variazione del valore equo deve essere rilevata a conto economico nell'esercizio in cui si è verificata.

DEFINIZIONI

Una *società collegata* è una società in cui un investitore esercita un'influenza notevole ma della quale non detiene il controllo o il controllo congiunto.

L'*influenza notevole* è il potere di partecipare alla definizione delle politiche finanziarie e gestionali, senza però controllarle o controllarle congiuntamente.

Il *metodo del patrimonio netto* è un metodo di contabilizzazione in base al quale l'investimento in partecipazioni è inizialmente rilevato al costo e successivamente rettificato per riflettere la quota del risultato d'esercizio e le altre variazioni di patrimonio netto della partecipata di spettanza della partecipante.

Il *bilancio individuale* è quello presentato da una società le cui partecipazioni sono solo in imprese collegate e quindi non redige il bilancio consolidato e che, inoltre, non ha una controllante (di primo o secondo livello) che pubblica un bilancio consolidato.

In assenza di questo bilancio consolidato non può parlarsi di bilancio separato, ma si tratta di bilancio individuale nel quale la collegata va valutata con il metodo del patrimonio netto.

L'INFLUENZA NOTEVOLE

Si presume l'esistenza di un'influenza notevole quando la partecipante possiede, direttamente o indirettamente tramite controllate, il 20% o più dei diritti di voto esercitabili nell'assemblea della partecipata, a meno che possa essere dimostrato chiaramente il contrario. Quando invece la partecipante possiede una quota inferiore al 20% dei diritti di voto esercitabili nell'assemblea della partecipata, si

suppone che essa non eserciti un'influenza notevole, a meno che possa essere chiaramente dimostrato il contrario.

L'esistenza di influenza notevole da parte di una partecipante non è necessariamente preclusa se un'altra partecipante possiede la maggioranza assoluta o relativa, ed è solitamente segnalata dal verificarsi di una o più delle seguenti circostanze:

- la rappresentanza nell'organo amministrativo della partecipata;
- la partecipazione nel processo decisionale, inclusa la partecipazione alle decisioni in merito ai dividendi o ad altro tipo di distribuzione degli utili;
- il verificarsi di rilevanti operazioni tra la partecipante e la partecipata;
- l'interscambio di personale dirigente; o
- la fornitura di informazioni tecniche essenziali.

Al fine di verificare l'esistenza dell'influenza notevole, bisogna tener conto anche dei diritti di voto potenziali (per esempio, warrant azionari, opzioni call su azioni o strumenti convertibili in azioni ordinarie), esaminando tutti i fatti e le circostanze (inclusi le clausole di esercizio dei diritti di voto potenziali ed altri accordi contrattuali) che incidono su tali diritti, a prescindere dall'intenzione della direzione e della capacità finanziaria di esercitare o convertire.

IL METODO DEL PATRIMONIO NETTO

Un investitore in una società collegata deve utilizzare il metodo del patrimonio netto per la contabilizzazione della sua partecipazione in società collegata, eccetto nelle seguenti circostanze:

- l'investimento è classificato come posseduto per la vendita in conformità all'IFRS 5 e pertanto contabilizzato secondo tale Principio;
- si applica l'esenzione dalla redazione del bilancio consolidato prevista dal par. 10 dello IAS 27 per cui una capogruppo che possiede anche una partecipazione in una società collegata non presenta il bilancio consolidato ma tuttavia presenta il bilancio separato, in cui la partecipazione in collegata è valutata secondo il metodo del costo oppure secondo lo IAS 39; ovvero
- risultano contemporaneamente soddisfatte tutte le seguenti condizioni:
 - la partecipante è a sua volta una società interamente controllata, o una società controllata parzialmente da un'altra impresa e gli azionisti di minoranza, inclusi quelli non aventi diritto di voto, sono stati informati e non si oppongono al fatto che non sia adottato il metodo del patrimonio netto;
 - gli strumenti rappresentativi di debito o di capitale non sono quotati in un mercato pubblico (nazionale o estero, ovvero un mercato ristretto locale o regionale);
 - la partecipante non ha depositato, né è in procinto di farlo, il proprio bilancio presso una Commissione per la Borsa valori o altro organismo di regolamentazione al fine di emettere una qualsiasi classe di strumenti finanziari sui mercati regolamentati; e

- la capogruppo principale o qualsiasi controllante intermedia della partecipante redige un bilancio consolidato per uso pubblico che sia conforme ai Principi contabili internazionali.

Con l'applicazione del metodo del patrimonio netto, l'investimento nella società collegata è inizialmente rilevato al costo e il valore contabile è aumentato o diminuito per tener conto della quota degli utili o delle perdite della partecipata di spettanza della partecipante e rilevata nel conto economico di quest'ultima. I dividendi ricevuti dalla partecipata riducono inoltre il valore contabile della partecipazione nella società collegata.

Rettifiche del valore contabile della partecipazione possono essere richieste anche a seguito di variazioni nel patrimonio netto della partecipata che non siano state incluse nel conto economico (ad es. rivalutazioni di immobili, impianti e macchinari e differenze derivanti dalla conversione di partite in valuta estera). La quota di pertinenza della partecipante di tali variazioni del patrimonio netto è rilevata direttamente nel suo patrimonio netto.

Al momento dell'acquisizione della partecipazione nella società collegata, qualsiasi differenza (positiva o negativa) tra il costo della partecipazione e la quota d'interessenza della partecipante nei *fair value* delle attività nette identificabili è contabilizzata in conformità all'IFRS 3 *Aggregazioni aziendali*, tuttavia l'avviamento positivo relativo alla collegata è incluso nel valore contabile della partecipazione. L'avviamento negativo (*badwill*) è escluso dal valore della partecipazione e rilevato come provento alla data di acquisizione. Successivamente all'acquisizione occorre procedere a rettifiche della quota di pertinenza della partecipante al fine di contabilizzare ad esempio l'ammortamento delle attività ammortizzabili in base ai rispettivi *fair value* alla data di acquisizione. Qualunque avviamento incluso nel valore contabile della partecipazione non è soggetto ad ammortamento ma solo a verifica periodica di riduzione del valore (*impairment test*).

Adeguate rettifiche devono inoltre essere apportate alla quota d'interessenza del partecipante, agli utili o perdite della collegata successivi all'acquisizione, al fine di contabilizzare, per esempio, l'ammortamento delle attività ammortizzabili in base ai rispettivi *fair value* (valori equi) alla data di acquisizione. Analogamente, adeguate rettifiche devono essere apportate alla quota d'interessenza del partecipante, agli utili o perdite della collegata successivi all'acquisizione, al fine di rilevare le perdite per riduzione di valore rilevate dalla collegata come nel caso di avviamento o immobili, impianti e macchinari.

Se una collegata è contabilizzata con il metodo del patrimonio netto, gli utili e le perdite risultanti da operazioni tra la partecipante e la collegata (da società collegata a partecipante e da partecipante a società collegata) devono essere eliminati nella misura della quota di pertinenza della partecipante nella società collegata.

Nell'applicazione del metodo del patrimonio netto, si deve utilizzare il bilancio della società collegata riferito alla medesima data di chiusura di quello della partecipante, a meno che ciò non sia fattibile. In quest'ultimo caso, si utilizza il bilancio della società collegata riferito ad una data di chiusura diversa, rettificato per tener conto delle operazioni e dei fatti significativi avvenuti tra la data di chiusura della società collegata e quella della partecipante. In ogni caso, la differenza temporale tra le date dei due bilanci non può essere superiore a tre mesi. Inoltre, se la società collegata utilizza principi contabili differenti da quelli della partecipante, il bilancio della società collegata deve essere rettificato per riflettere i principi contabili della partecipante.

Se la quota delle perdite di una società collegata di spettanza della partecipante è pari o eccede la sua interessenza nella società collegata, la partecipante cessa di rilevare la sua quota delle ulteriori perdite. Per interessenza in una società collegata si intende il valore contabile della partecipazione nella società collegata calcolato in base al metodo del patrimonio netto unitamente a qualsiasi altra interessenza a lungo termine che, nella sostanza, rappresenta un ulteriore investimento netto della partecipante nella società collegata. Successivamente all'annullamento dell'interessenza della partecipante, le ulteriori perdite sono accantonate e rilevate come passività solo nella misura in cui la partecipante ha un'obbligazione legale o implicita ovvero ha effettuato pagamenti per conto della società collegata o ha erogato finanziamenti alla stessa, o – infine – ne è creditrice per importi rilevanti. Se la società collegata realizza successivamente utili, la partecipante ricomincia a rilevare la sua quota di utili solo dopo che quest'ultima eguagli la sua quota di perdite non riconosciuta in bilancio.

Successivamente all'applicazione del metodo del patrimonio netto, gli indicatori di *impairment* contenuti nello IAS 39 *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione* si applicano all'investimento netto della partecipante nella società collegata. Se l'applicazione delle disposizioni dello IAS 39 indica la possibile riduzione di valore dell'investimento, l'importo della perdita è calcolato secondo le disposizioni contenute nello IAS 36. Il valore recuperabile dell'investimento in una collegata è determinato per ciascuna collegata, a meno che questa non sia in grado di generare flussi finanziari in entrata derivanti dal suo permanente utilizzo, che siano in gran parte indipendenti da quelli derivanti da altre attività dell'impresa (IAS 28, par. 34).

IL BILANCIO SEPARATO

Il bilancio separato è quello presentato in aggiunta al bilancio consolidato in cui le partecipazioni sono contabilizzate adottando il metodo del patrimonio netto²¹. Le imprese esentate dall'applicazione del metodo del patrimonio netto in conformità allo IAS 28, par. 13, punti b) e c), possono presentare il bilancio separato come il proprio unico bilancio annuale. Per la contabilizzazione delle partecipazioni in società collegate nel bilancio separato si applica quanto stabilito dai paragrafi 37-42 dello IAS 27.

CASI OPERATIVI

Impairment di partecipazioni in società collegate e successivo ripristino di valore

Si supponga che nell'anno X1, l'impresa A acquisisca una partecipazione del 25% nell'impresa B, per un valore pari a € 2.000 comprensivo di un avviamento pari a € 250, contabilizzata adottando il metodo del patrimonio netto in conformità allo IAS 28. Alla fine dell'anno X1, l'impresa B registra un utile di € 500. Conseguentemente il valore contabile della partecipazione dell'impresa A nella collegata B diventa pari a € 2.500.

Durante l'anno X2, B registra una perdita per € 500. Il valore contabile della partecipazione è perciò ridotto a € 2.000. Sulla base di una stima dei flussi finanziari futuri da ricevere dalla collegata, A rileva una perdita per riduzione di valore di € 300 alla fine dell'anno X2 e il valore contabile della partecipazione si riduce quindi a € 1.700.

Durante l'anno X3, A ricalcola il valore in uso della partecipazione in B e determina che il valore recuperabile è aumentato risultando superiore a € 2.000, per cui l'intero ammontare della riduzione di valore precedentemente rilevata è stato riassorbito.

Lo IAS 28 fornisce indicazioni relative a quando occorre eseguire un test di *impairment* e come calcolare il valore recuperabile di una partecipazione in una collegata e la relativa perdita. Viceversa è silente riguardo ai ripristini di valore. Il problema che si pone è pertanto se una perdita di valore di una partecipazione in una collegata possa essere stornata e, in tal caso, per quale ammontare.

A tal proposito si ritiene che la riduzione di valore possa essere stornata ed il valore della partecipazione ripristinato per un importo pari a € 300. Ciò si basa sulle seguenti considerazioni:

- l'avviamento incluso nel valore contabile di una partecipazione in una collegata non è rilevato separatamente e non viene sottoposto separatamente alla verifica della riduzione di valore. L'intero valore contabile della partecipazione è invece sottoposto alla verifica della riduzione di valore secondo

²¹ Non costituisce un bilancio separato quello in cui è applicato il metodo del patrimonio netto, così come non è un bilancio separato quello di un'impresa che non dispone di una controllata, di una società collegata o di una partecipazione in una società a controllo congiunto (IAS 28.3).

lo IAS 36, ogniqualvolta l'applicazione delle disposizioni dello IAS 39 indica l'eventuale riduzione di valore dell'investimento.²²

- Il riferimento allo IAS 39 è quindi effettuato al fine di determinare se sia necessario effettuare un test di impairment ma, successivamente, la verifica di riduzione di valore è effettuata secondo lo IAS 36. Il divieto di ripristino di valore delle partecipazioni azionarie classificate come disponibili per la vendita, previsto dallo IAS 39, non sarebbe applicabile nel caso di partecipazione in società collegata. Infatti, tale divieto²³ deriva dalla difficoltà di distinguere il ripristino di valore (da rilevare nel conto economico) dagli altri incrementi nel *fair value* delle attività disponibili per la vendita (da rilevare nel patrimonio netto). Questa difficoltà, tuttavia, non sorgerebbe in relazione alle partecipazioni in società collegate poiché tutte le variazioni di valore sono imputate nel conto economico. Su tali presupposti una perdita di valore rilevata su una partecipazione in collegata valutata con il metodo del patrimonio netto sarebbe considerabile pienamente reversibile.

²² A tal proposito si informa che lo IASB ha emesso un *Exposure Draft* (su cui, allo stato, sta tuttora raccogliendo osservazioni e commenti) sull'Improvement degli IFRS in cui viene chiarito tale trattamento. Il citato *Exposure Draft* così si esprime:

“Poiché l'avviamento incluso nel valore contabile di una partecipazione in una collegata non è rilevato separatamente, questo non viene sottoposto separatamente alla verifica della riduzione di valore, nell'applicazione delle disposizioni di cui allo IAS 36 *Riduzione di valore delle attività*. L'intero valore contabile della partecipazione, invece, è sottoposto alla verifica della riduzione di valore ai sensi dello IAS 36 come una posta attiva unica, tramite il confronto tra il suo valore recuperabile (il più elevato tra il valore d'uso e il *fair value* (valore equo) al netto dei costi di vendita) e il suo valore contabile, ogniqualvolta l'applicazione delle disposizioni dello IAS 39 indica la possibile riduzione di valore della partecipazione. Qualsiasi perdita per riduzione di valore rilevata in tali casi non è allocata all'avviamento e alle altre attività che compongono la partecipazione nella collegata. Di conseguenza, qualsiasi ripristino di valore è rilevato nella misura dei successivi incrementi del valore recuperabile della partecipazione nel suo complesso”.

²³ Per completezza si evidenzia che, nel caso della valutazione di una collegata in un bilancio separato, il paragrafo 66 dello IAS 39 non consente il ripristino di valore con riferimento ad una precedente riduzione di valore di una partecipazione valutata al costo, in quanto una valutazione al *fair value* (valore equo) non poteva farsi non essendo attendibilmente determinabile tale valore.

CAPITOLO 18 - IAS 31 PARTECIPAZIONI IN JOINT VENTURE

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 31 si applica nella contabilizzazione delle partecipazioni in joint venture e nella presentazione delle attività, delle passività, dei costi e dei proventi delle joint venture, a prescindere dalle strutture e dalle modalità con cui quest'ultime siano realizzate. Analogamente allo IAS 28, sono escluse dall'ambito di applicazione del presente Principio le partecipazioni in joint venture possedute da società d'investimento in capitale di rischio o da fondi comuni, fondi d'investimento ed imprese simili, inclusi i fondi assicurativi collegati a partecipazioni, che sono designati al *fair value* rilevato a conto economico o classificati come possedute per la negoziazione in conformità allo IAS 39.

DEFINIZIONI

Una *joint venture* è un accordo contrattuale con il quale due o più soggetti intraprendono un'attività economica che è sottoposta a controllo congiunto.

Il *controllo congiunto* è la condivisione, stabilita contrattualmente, del controllo su un'attività economica, ed esiste unicamente quando per le decisioni finanziarie e gestionali strategiche relative all'attività è richiesto il consenso unanime di tutte le parti che condividono il controllo (partecipanti al controllo congiunto).

Un *partecipante* è un partecipante alla joint venture che abbia il controllo congiunto su quella joint venture.

L'*investitore in una joint venture* è un partecipante alla joint venture che non detiene il controllo congiunto.

TIPOLOGIE DI JOINT VENTURE

Un'impresa a controllo congiunto può essere una società di capitali, di persone o di altro tipo nella quale due o più partecipanti possiedono una partecipazione, sulla base di un accordo contrattuale che prevede il controllo congiunto sull'impresa caratterizzato come definito in precedenza dall'esistenza di un consenso unanime da parte dei partecipanti sulle principali decisioni strategiche. Ciascun partecipante apporta solitamente disponibilità liquide o altre risorse all'impresa a controllo congiunto. Questi contributi sono rilevati dal partecipante nel suo bilancio come partecipazione nell'impresa a controllo congiunto.

Come sopra definito con una joint venture nessun partecipante è in grado di controllare unilateralmente la gestione della joint venture. In termini pratici, ciò equivale a dire che in una situazione di controllo congiunto nessun partecipante può definirsi "controllante" della joint venture. A tale riguardo il principio identifica le seguenti tipologie:

- gestioni a controllo congiunto;

- beni a controllo congiunto; ed
- imprese a controllo congiunto.

Le gestioni a controllo congiunto implicano l'utilizzo di beni e di altre risorse dei partecipanti, piuttosto che la costituzione di un'impresa separata. Ciascun partecipante utilizza le proprie attività, sostiene le proprie spese e passività, e ottiene i propri finanziamenti. L'accordo di joint venture consiste generalmente nella ripartizione tra i partecipanti dei ricavi ottenuti attraverso l'attività congiunta e delle spese relative. In una gestione a controllo congiunto il partecipante deve rilevare nel suo bilancio le attività che controlla, le passività e le spese che sostiene, nonché la sua quota di ricavi derivanti dalla vendita dei beni e dei servizi da parte della joint venture.

I "beni a controllo congiunto" implicano che i beni dedicati alla joint venture siano sotto eguale controllo da parte dei partecipanti. Spesso tali beni sono persino di proprietà comune degli stessi. Ciascun partecipante ha diritto ad una quota dei risultati ottenuti dai beni e contribuisce in relazione alla propria quota alle spese sostenute da parte della joint venture.

Nel proprio bilancio, il partecipante rileva: (i) la sua quota dei beni a controllo congiunto classificata secondo la natura dei beni medesimi; (ii) qualsiasi passività che ha sostenuto direttamente e la sua quota di passività sostenute congiuntamente con gli altri partecipanti; (iii) i ricavi provenienti dalla vendita o dall'utilizzo in relazione alla sua quota dei prodotti derivanti dalla joint venture; (iv) la sua quota di spese sostenute dalla joint venture e le spese sostenute direttamente in relazione alla sua partecipazione nella joint venture.

ACCORDO CONTRATTUALE

L'esistenza di un accordo contrattuale distingue le partecipazioni che comportano controllo congiunto da quelle in collegate sulle quali l'investitore esercita un'influenza notevole (vedere IAS 28). Le attività per le quali non esiste un accordo contrattuale che preveda il controllo congiunto non sono da considerarsi joint venture ai fini del presente Principio.

L'accordo contrattuale può manifestarsi in vari modi, per esempio con un contratto fra i partecipanti o risultare da verbali delle riunioni tra i partecipanti. In alcuni casi l'accordo può essere formalizzato nell'atto costitutivo o in altri statuti della joint venture. Qualunque sia la forma l'accordo contrattuale è, di solito, scritto e disciplina argomenti quali:

- (a) l'attività, la durata e gli obblighi di rendiconto della joint venture;
- (b) la nomina del consiglio di amministrazione o di un organo similare di direzione della joint venture e i diritti di voto dei partecipanti;
- (c) gli apporti di capitale dei partecipanti; e

(d) la ripartizione della produzione, dei proventi, dei costi o dei risultati della joint venture tra i partecipanti.

L'accordo contrattuale disciplina il controllo congiunto sulla joint venture. Il controllo congiunto assicura che nessun singolo partecipante alla joint venture sia in grado di controllare unilateralmente la gestione.

L'accordo contrattuale può identificare un partecipante alla joint venture come gestore o responsabile delle operazioni della joint venture. Il gestore non controlla la joint venture ma agisce nell'ambito delle politiche finanziarie e gestionali concordate tra i partecipanti ed a lui delegate in base all'accordo contrattuale. Se il gestore ha il potere di controllare le scelte finanziarie e gestionali dell'impresa, allora egli controlla la società che diventa, pertanto, una sua controllata e non una joint venture.

RILEVAZIONE CONTABILE DELLE PARTECIPAZIONI IN IMPRESE A CONTROLLO CONGIUNTO

La partecipazione nell'impresa a controllo congiunto può essere rilevata nel bilancio del partecipante secondo due metodi:

- il consolidamento proporzionale; oppure
- il metodo del patrimonio netto.

Con il consolidamento proporzionale, lo stato patrimoniale del partecipante include la quota delle attività che esso controlla congiuntamente e la sua quota delle passività per le quali esso è congiuntamente obbligato. Il conto economico del partecipante comprende la sua quota di ricavi e di costi dell'impresa a controllo congiunto.²⁴ Per quanto riguarda gli schemi di bilancio, è possibile adottare due diverse tipologie di prospetti: il partecipante può sommare la sua quota di ciascuna attività, passività, ricavi e costi dell'impresa a controllo congiunto con i rispettivi valori del suo bilancio, voce per voce; oppure il partecipante può includere nel suo bilancio voci distinte per la sua quota di attività, passività, ricavi e costi dell'impresa a controllo congiunto.

Con il metodo del patrimonio netto (le cui procedure di applicazione sono le stesse descritte nel capitolo relativo allo IAS 28 *Partecipazioni in società collegate*), il partecipante rileva la propria partecipazione utilizzando il metodo del patrimonio netto a prescindere dal fatto che possieda partecipazioni in società controllate o che identifichi il bilancio come il bilancio consolidato.

Va precisato che ove il partecipante rediga il bilancio consolidato o ne fosse esentato ai sensi del par. 10 dello IAS 27, e contestualmente rediga il bilancio separato, le partecipazioni in imprese a controllo congiunto iscritte in quest'ultimo, sono valutate al costo ovvero in conformità allo IAS 39.

L'applicazione del metodo del consolidamento proporzionale o del metodo del patrimonio netto non è richiesta nelle seguenti circostanze:

²⁴ A tale riguardo occorre precisare che molte delle procedure necessarie per il consolidamento proporzionale sono analoghe a quelle previste per il consolidamento integrale indicate nel capitolo relativo allo IAS 27.

- la partecipazione nell'impresa a controllo congiunto è classificata come posseduta per la vendita in conformità all'IFRS 5 e, finché permane tale classificazione, contabilizzata in conformità a tale Principio;
- si applica l'esenzione dalla redazione del bilancio consolidato prevista dallo IAS 27, par. 10, per cui una controllante (a sua volta controllata) che possiede anche una partecipazione in un'impresa a controllo congiunto non presenta il bilancio consolidato, ma presenta il bilancio separato in cui la partecipazione è valutata al costo o secondo lo IAS 39;
- si applicano tutte le seguenti circostanze:
 - il partecipante è a sua volta una società interamente controllata, o una società parzialmente controllata da un'altra impresa e i suoi azionisti, inclusi quelli non aventi diritto di voto, sono stati informati e non si oppongono al fatto che il partecipante non applichi il consolidamento proporzionale o il metodo del patrimonio netto;
 - gli strumenti di debito o di capitale del partecipante non sono quotati in un mercato pubblico (nazionale o estero ovvero in un mercato ristretto, compresi i mercati locali o regionali);
 - il partecipante non ha depositato, ne è in procinto di farlo, il suo bilancio presso una Commissione di Borsa valori o qualsiasi altro organismo regolamentare al fine dell'emissione di una qualsiasi classe di strumenti finanziari in un mercato regolamentato;
 - la controllante ultima o intermedia del partecipante redige un bilancio consolidato ad uso pubblico conforme ai principi contabili internazionali.

IL BILANCIO SEPARATO

Il bilancio separato è quello presentato in aggiunta al bilancio in cui le partecipazioni in impresa a controllo congiunto sono contabilizzate utilizzando il metodo del consolidamento proporzionale, o il metodo del patrimonio netto. Inoltre, le imprese esentate dall'applicazione del metodo del consolidamento proporzionale o del metodo del patrimonio netto in conformità allo IAS 31, possono presentare il bilancio separato come il proprio unico bilancio annuale. Per la contabilizzazione nel bilancio separato delle partecipazioni in imprese a controllo congiunto si rinvia a quanto già indicato nel capitolo relativo allo IAS 27.

CASI OPERATIVI

Rilevazione delle perdite da parte di un partecipante in imprese a controllo congiunto

Lo IAS 31 non fornisce indicazioni riguardo al trattamento contabile delle perdite di un'impresa a controllo congiunto che eccedano il valore dell'interessenza nella joint venture. Il Principio fa riferimento allo IAS

28 nel caso in cui sia utilizzato il metodo del patrimonio netto per la rilevazione della partecipazione nella joint venture ed allo IAS 27 nel caso in cui sia utilizzato il metodo del consolidamento proporzionale²⁵.

Quando si utilizza il metodo del consolidamento proporzionale, le procedure per il consolidamento esposte nello IAS 27 comportano che l'investitore debba rilevare la sua quota di attività, di passività, di ricavi e di costi dell'impresa a controllo congiunto. Perciò, il partecipante nella joint venture rileva la sua quota di passività nette nella joint venture e la sua quota di spettanza della eventuale perdita maturata nella joint venture.

Nel caso di applicazione del metodo del patrimonio netto, allorché le perdite eccedano l'interessenza del partecipante nella joint venture, il partecipante, dopo aver azzerato il valore della partecipazione, rileverà le ulteriori perdite accantonandole come passività e, se l'impresa a controllo congiunto realizza successivamente degli utili, questi verranno rilevati innanzi tutto riducendo la passività residua e portando la rimanente parte ad incremento del valore della partecipazione.

Come si evince da quanto sopra, con entrambi i metodi le perdite complessive riportate dalla joint venture vengono recepite per l'intera sua quota dal partecipante, a prescindere dal criterio di presentazione da questi adottato. Ciò è giustificato dal fatto che il partecipante ha in ogni caso la medesima obbligazione con riferimento alle perdite sostenute dalla joint venture, come convenuto nell'accordo di joint venture.

In altri termini, a prescindere dal criterio di presentazione applicato, consolidamento sintetico (metodo del patrimonio netto) ovvero quello proporzionale, si devono produrre gli stessi effetti nel valutare la partecipazione.

Infine, occorre rilevare che al paragrafo 29 dello IAS 28 viene espressamente prevista la deroga per cui l'eccedenza di perdite rispetto al valore contabile della partecipazione non viene rilevata dalla partecipante in una sua società collegata: ciò è dovuto al fatto che l'ulteriore quota di perdita – non rilevata dalla partecipante – viene riflessa nel bilancio dalla sua controllante (IAS 27, par. 35). Nello IAS 31, invece, tale deroga non è stata prevista per il motivo che una tale controllante, nel caso di partecipante in società a controllo congiunto, non esiste.

Conferimento di beni ad una joint venture

L'impresa ha conferito beni ad una joint venture ricevendo azioni. Si assume che il *fair value* dei beni conferiti sia pari al *fair value* delle azioni ricevute e sia superiore al valore di bilancio.

²⁵ Cfr. IAS 31.40 e IAS 31.33.

L'impresa riconosce la differenza fra il *fair value* e il valore di bilancio, ridotto dell'utile infragruppo, come un provento nella misura della parte di tale differenza di spettanza dei terzi partecipanti alla joint venture stessa se sono soddisfatte le seguenti condizioni:

- la joint venture si è assunta rischi e benefici del bene,
- il *fair value* è stato attendibilmente determinato

ed essendo verificata l'ulteriore condizione di aver ricevuto beni dissimili (azioni) in cambio di quanto conferito.²⁶

²⁶ Quando un partecipante apporta o vende beni a una joint venture, la rilevazione di ogni quota di utile o perdita derivante dall'operazione deve riflettere la sostanza della transazione. Fino a che i beni sono detenuti dalla joint venture, e posto che il partecipante abbia trasferito i rischi e i benefici connessi alla proprietà, il partecipante deve rilevare solo la quota di utile o di perdita riferibile alle quote di partecipazione degli altri partecipanti al controllo congiunto. Il partecipante deve rilevare interamente l'importo della perdita quando l'apporto o la vendita rivela una riduzione del valore netto di realizzo delle attività correnti o una perdita per riduzione di valore (IAS 31, par. 48).

CAPITOLO 19 - IAS 36 RIDUZIONE DI VALORE DELLE ATTIVITÀ

AMBITO DI APPLICAZIONE

I criteri contabili contenuti nel principio si applicano alle riduzioni di valore (impairment) di tutte le attività, ad esclusione di:

- rimanenze (IAS 2);
- attività derivanti da commesse a lungo termine (IAS 11);
- attività fiscali differite (IAS 12);
- attività derivanti da benefici per dipendenti (IAS 19);
- attività finanziarie trattate nello IAS 39;
- investimenti immobiliari valutati al *fair value* (IAS 40);
- contratti di assicurazione (IFRS 4);
- Attività non correnti classificate come possedute per la vendita (IFRS 5)

per tali fattispecie le modalità di rilevazione delle perdite di valore sono indicate nei principi nel cui ambito di applicazione rientrano.

Pertanto il principio relativo alle perdite di valore delle attività si applica:

- agli immobili, impianti e macchinari;
- agli investimenti immobiliari valutati al costo;
- alle attività immateriali;
- all'avviamento originatosi a seguito di aggregazioni d'impresa;
- agli investimenti in società controllate, collegate e joint venture.²⁷

IMPAIRMENT TEST

I. Indicatori di perdita

Almeno al termine di ogni esercizio²⁸, occorre verificare fatti o situazioni che possano aver comportato una perdita di valore delle attività (impairment). Se vengono rilevate indicazioni di perdita di valore delle attività, si deve procedere alla misurazione del valore recuperabile (ovvero il maggiore tra il *fair value* al netto dei costi di vendita e il valore d'uso).

A tale riguardo occorre distinguere tra indicatori esterni ed interni.

²⁷ A tale ultimo riguardo è importante notare che se un'impresa abbia scelto nel proprio bilancio separato l'applicazione dello IAS 39 per le partecipazioni in controllate, collegate e joint venture entities il relativo impairment seguirà i criteri previsti dal medesimo principio.

²⁸ Più precisamente la verifica deve essere fatta anche in occasione della redazione dei bilanci semestrali (bilanci intermedi).

Indicatori esterni:

- significative riduzioni del valore di mercato dei beni, superiori a quelle prevedibili per effetto del trascorrere del tempo o dell'uso normale;
- significativi cambiamenti con effetto negativo che si sono verificati nel periodo, o che si prevede si verificheranno, nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo nel quale l'impresa opera o nel mercato cui l'attività è rivolta;
- incrementi significativi dei tassi di interesse o del tasso di remunerazione degli investimenti che possono influenzare la determinazione del tasso di sconto utilizzato per il calcolo del valore d'uso dell'attività;
- valore contabile del patrimonio netto superiore alla capitalizzazione di mercato.

Indicatori interni:

- evidenza di obsolescenza o danni fisici subiti dall'attività, se non altrimenti coperti (ad esempio, da assicurazione);
- significativi cambiamenti avvenuti, o previsti, relativi all'utilizzo del bene che possono avere un impatto negativo (ad esempio previsione di dismissione del cespite prima del previsto, programmi di sospensione dell'attività, ecc.);
- evidenza, da report interni, che la performance del bene è inferiore a quanto previsto, o sarà inferiore nel futuro.

Rispetto a quanto in precedenza indicato per le seguenti tipologie di attività:

- attività immateriali a vita utile indefinita
- attività immateriali non ancora disponibili per l'uso
- avviamento originatosi in seguito ad aggregazioni di imprese

l'impairment test deve essere effettuato con cadenza almeno annuale²⁹, indipendentemente dal fatto che nell'esercizio siano state rilevate indicazioni di perdita. Tale verifica è necessaria poiché le citate tipologie di attività non sono soggette ad ammortamento.

II. Valore recuperabile

Il valore recuperabile di un'attività è il maggiore tra:

- il *fair value* al netto dei costi di vendita;
- il valore d'uso.

Il valore recuperabile viene calcolato con riferimento ad ogni singola attività e può essere determinato se:

- l'attività ha un prezzo di vendita sul mercato;

²⁹ La cadenza annuale non significa necessariamente a fine anno, ma a qualsiasi data purché mantenuta costante nel tempo.

- l'attività genera, attraverso il suo utilizzo, entrate di cassa che sono largamente indipendenti dalle entrate generate da altre attività.

Qualora non sia possibile determinare il valore recuperabile di una specifica attività, è necessario procedere alla determinazione del valore recuperabile della più piccola "unità generatrice di flussi finanziari" (*Cash Generating Unit* - CGU) alla quale l'attività appartiene.

La CGU è il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo dell'attività che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività.³⁰

L'individuazione di una CGU è attività complessa che richiede giudizio e valutazione e che risente delle modalità con le quali il management opera e decide di utilizzare gli *asset* della società.

Le CGU includono, oltre alle attività immediatamente riferibili alla stessa, anche una quota di attività comuni che non generano flussi di cassa indipendenti, sempre che l'attribuzione degli stessi alle CGU possa essere effettuata su basi ragionevoli e coerenti.

*Il Fair value al netto dei costi di vendita*³¹

Il *fair value* al netto dei costi di vendita è il valore ottenibile dalla vendita di un'attività o CGU in un'operazione tra parti consapevoli e disponibili, rettificato dei costi di dismissione, quali le spese legali, le imposte indirette connesse alla vendita, i costi di rimozione e gli altri costi connessi, necessari per rendere l'attività pronta per la cessione. La migliore evidenza del *fair value* al netto dei costi di vendita è la presenza di un accordo vincolante tra le parti. Se non è presente un accordo tra le parti, il *fair value* al netto dei costi di vendita è quello determinato dal mercato nel quale il bene è eventualmente negoziato; in assenza di un mercato attivo di riferimento, ci si avvarrà per la determinazione del *fair value* al netto dei costi di vendita delle migliori informazioni disponibili (ad esempio, il prezzo di operazioni similari poste in essere recentemente, anche da terzi, e delle quali si sia a conoscenza). Se non è possibile effettuare una stima attendibile del *fair value* al netto dei costi di vendita, si utilizzerà come valore recuperabile il valore d'uso.

Valore d'uso

Il valore d'uso è il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi che si prevede deriveranno dall'uso continuativo di un'attività o di una CGU e dalla sua dismissione al termine della vita utile. In sostanza, il

³⁰ Il processo di identificazione di una CGU è di tipo bottom-up; a tale riguardo uno strumento che dovrebbe essere utilizzato è la reportistica interna. Infatti il principio non richiede identificazioni di CGU diverse da quelle sulle quali il management prende le proprie decisioni strategiche.

³¹ Le indicazioni fornite per il *fair value* al netto dei costi di vendita così come per il valore d'uso si applicano indifferentemente agli asset singoli e alle CGU.

valore d'uso è determinato attualizzando i flussi di cassa attesi che derivano dall'utilizzo del bene e dall'eventuale cessione finale dello stesso. Pertanto, al fine di stimare il valore d'uso di un'attività o CGU occorre:

- stimare i flussi di cassa attesi (in entrata ed in uscita) derivanti dall'uso continuativo del bene o CGU e dalla loro eventuale vendita al termine della vita utile;
- determinare l'appropriato tasso di sconto da applicare per l'attualizzazione dei flussi di cassa precedentemente determinati.

I flussi di cassa in entrata sono relativi alle disponibilità liquide ricevute da terzi o all'utilizzo interno dei prodotti. Per questa tipologia, i flussi di cassa sono determinati sulla base della miglior stima dei prezzi futuri sul mercato.

I flussi di cassa comprendono, pertanto:

- le entrate derivanti dall'uso dell'attività;
- le uscite necessarie per ottenere le entrate, qualora siano attribuibili direttamente o sulla base di un criterio ragionevole e coerente;
- l'eventuale entrata netta derivante dalla cessione dell'attività (valore di cessione dell'attività al termine della sua vita utile).

Le previsioni dei flussi di cassa sono basate sulle risultanze del più recente piano pluriennale approvato dal management della società. Il piano pluriennale deve avere un orizzonte temporale massimo di cinque anni; per gli anni successivi non inclusi nel piano pluriennale, i dati sono determinati per estrapolazione considerando un tasso di crescita stabile o decrescente (fatte salve diverse condizioni che giustifichino un tasso crescente, comunque non superiore a quello mediamente previsto per il settore nel quale opera la società, salvo sia giustificabile un tasso superiore).

Nella determinazione dei flussi di cassa futuri non si tiene conto di eventuali operazioni di ristrutturazione per le quali la società non si è ancora impegnata, nonché di eventuali investimenti futuri che migliorerebbero la redditività dell'attività. Occorre invece considerare le uscite finanziarie connesse ai costi di manutenzione ordinaria.

I flussi di cassa stimati (IAS 36, par. 50):

- non includono i flussi in entrata o in uscita derivanti dall'attività di finanziamento;
- non includono pagamenti o rimborsi fiscali;

Il tasso di attualizzazione utilizzato nel determinare il valore d'uso deve essere al lordo delle imposte e deve riflettere le attuali valutazioni del mercato sul valore temporale del denaro e i rischi specifici connessi all'attività.³²

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

Il tasso di attualizzazione da utilizzare è solitamente il WACC (Weighted Average Cost of Capital – costo medio ponderato del capitale) che rappresenta la redditività minima che l'attività deve generare affinché sia remunerato il capitale impiegato per la sua realizzazione o acquisizione, sia nella componente di capitale proprio, sia nella componente di capitale di terzi.

III. Svalutazioni e ripristini

Al verificarsi delle condizioni in cui il valore recuperabile è inferiore al valore di iscrizione (al netto della quota di ammortamento dell'esercizio), occorre procedere alla contabilizzazione della differenza riducendo l'attività cui si riferisce con contropartita a conto economico.

La perdita di valore, se determinata con riferimento ad una CGU, dovrà essere attribuita ai singoli elementi che compongono la CGU in proporzione al loro valore di iscrizione.

Il valore dei beni al netto della svalutazione rappresenta il nuovo valore da ammortizzare sulla base della vita utile residua.

Qualora vengano meno i motivi che hanno portato alla rilevazione di una perdita di valore, il valore dei beni deve essere ripristinato con contropartita il conto economico; qualora oggetto di rivalutazione sia una CGU, la rivalutazione deve essere effettuata in proporzione al valore di iscrizione.

Il ripristino non potrà mai superare il valore di iscrizione precedente alle svalutazioni effettuate dedotti gli ammortamenti che sarebbero stati calcolati qualora non si fosse proceduto alla svalutazione.

Avviamento

Ai fini della verifica dell'esistenza di eventuali perdite di valore, l'avviamento acquisito in un'aggregazione di imprese deve essere allocato alle singole Cash Generating Unit (o gruppi di CGU) dell'acquirente che beneficeranno delle sinergie scaturenti dall'aggregazione. Tale allocazione si rende

³² Così come i flussi di cassa sono al lordo delle imposte anche il tasso di attualizzazione deve essere al lordo delle imposte. Può essere utilizzato un tasso di attualizzazione netto per flussi di cassa netti a condizione che l'incidenza fiscale sia uniforme. È il comportamento generalmente tenuto in sede di valutazioni aziendali.

necessaria in quanto l'avviamento, per sua natura, non genera flussi finanziari indipendenti ma contribuisce alla generazione dei flussi finanziari di una o più Cash Generating Unit. Pertanto, la verifica della potenziale perdita di valore dell'avviamento avviene attraverso la verifica della Cash Generating Unit o gruppi di Cash Generating Unit cui l'avviamento è riconducibile.

Ciascuna CGU, o gruppo di CGU, cui è allocato l'avviamento deve:

- rappresentare il livello più basso all'interno della società al quale l'avviamento è riferibile ed è monitorato per scopi manageriali;
- non può essere superiore al settore di attività o geografico rappresentati nello schema primario o secondario³³ così come definiti ai fini dell'informativa di settore prevista dallo IAS 14.

Se dal test d'impairment emerge che il valore recuperabile della CGU (inclusiva dell'avviamento) è inferiore al valore contabile, si rileva una perdita di valore con conseguente interessamento del conto economico. In sede di attribuzione della perdita di valore alle componenti della CGU, la prima componente ad essere svalutata è l'avviamento stesso; l'eventuale eccedenza è attribuita, proporzionalmente al valore di iscrizione, alle altre componenti. Qualora poi vengono meno le cause della svalutazione non sarà possibile procedere al ripristino di valore dell'avviamento precedentemente svalutato.

L'*impairment test* annuale sulle CGU alle quali è stato allocato l'avviamento può essere eseguito in qualsiasi momento durante l'esercizio, sempre che il *test* venga eseguito nello stesso periodo tutti gli anni. Differenti CGU possono essere assoggettate all'*impairment test* in momenti diversi. Tuttavia, va tenuto presente che lo IAS 36, al paragrafo 96, nei casi in cui ad una CGU sia stato allocato, in tutto o in parte, l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale avvenuta nell'esercizio, richiede di eseguire l'*impairment test* di quella CGU prima della fine dello stesso esercizio.

Nei casi in cui un'operazione di aggregazione d'imprese (*business combination*) sia stata contabilizzata sulla base di valori provvisori per alcune delle attività e passività acquisite, anche la conseguente determinazione dell'avviamento sarà provvisoria. A tale riguardo, l'IFRS 3 prevede che la contabilizzazione iniziale delle attività e passività acquisite sia completata entro dodici mesi dalla data di acquisizione, rettificando corrispondentemente l'avviamento. In tali circostanze, potrebbe anche non essere possibile completare la allocazione iniziale dell'avviamento stesso alle CGU interessate prima della fine dell'esercizio in cui è avvenuta l'aggregazione. Quando ciò si verifica, l'impresa deve dare informativa sull'entità della porzione di avviamento non allocata e sul motivo per cui non è stata allocata. In ogni caso,

³³ Il riferimento agli "schemi primari e secondari" non è più presente nell'IFRS 8 che sostituisce lo IAS 14. Tuttavia l'entrata in vigore dell'IFRS 8 è posposta al 1° gennaio 2009 (salvo volontaria applicazione anticipata). Inoltre tale principio non è stato ancora omologato dalla Commissione Europea.

ai sensi di quanto previsto dal paragrafo 84 dello IAS 36, l'allocazione iniziale deve essere completata prima della fine dell'esercizio successivo a quello in cui è avvenuta l'acquisizione.

CASI OPERATIVI

Impairment di asset in valuta estera

I flussi finanziari della cash generating unit operante in un paese la cui valuta funzionale è diversa da quella del gruppo devono essere stimati nella valuta estera e attualizzati ad un tasso coerente con quella valuta e poi convertiti nella moneta di gruppo al tasso di cambio alla data del test.

Non è corretto utilizzare curve di tassi di cambio forward perché il tasso di interesse già sconta previsioni sull'andamento dei cambi. Neppure nel caso in cui esistano contratti forward perché questi sono valutati conformemente allo IAS 39 e si avrebbe allora una duplicazione degli effetti.

CAPITOLO 20 - IAS 37 ACCANTONAMENTI, PASSIVITÀ ED ATTIVITÀ POTENZIALI

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 37 si applica alla contabilizzazione delle passività incerte nell'ammontare o scadenza (definite dal principio accantonamenti),³⁴ ed alle passività ed attività potenziali. Il principio non si applica invece nei casi di contratti cosiddetti "esecutivi" non onerosi (ossia i contratti in cui entrambe le parti contraenti non hanno adempiuto nessuno degli impegni o lo hanno fatto solo in parte e nella stessa misura) e nei casi trattati da un altro principio (ad esempio lo IAS 19 per i benefici ai dipendenti o l'IFRS 3 per il trattamento da parte dell'acquirente delle passività potenziali assunte in un'aggregazione aziendale). Lo IAS 37 si applica anche alle passività ambientali.

Sono anche esclusi dalla applicazione dello IAS 37 gli strumenti finanziari (incluse le garanzie) che, invece, sono disciplinati dallo IAS 39 *Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione* e i contratti con sottoscrittori di polizze nelle imprese di assicurazione.

Il principio, oltre a fornire i criteri generali per la contabilizzazione e quantificazione degli accantonamenti, spiega come questi criteri generali devono essere applicati a tre specifici casi: perdite operative future, contratti onerosi e ristrutturazioni.

DEFINIZIONI

Il fatto vincolante è un fatto che dà luogo a un'obbligazione legale o implicita che comporta che un'impresa non abbia nessuna realistica alternativa all'adempimento della stessa.

L'obbligazione legale è un'obbligazione che origina da un contratto (tramite le proprie clausole esplicite o implicite) o da una norma di legge;

L'obbligazione implicita è un'obbligazione che deriva da operazioni poste in essere da un'impresa in cui:

- risulta tramite un consolidato modello di prassi, politiche aziendali pubbliche o un annuncio corrente sufficientemente specifico, che accetterà determinate responsabilità; e
- come risultato, l'impresa ha fatto sorgere nelle terze parti la valida aspettativa che onorerà i propri impegni.

La passività potenziale è:

- una possibile obbligazione che deriva da fatti passati e la cui esistenza sarà confermata solo dal verificarsi o meno di uno o più fatti futuri incerti non totalmente sotto il controllo dell'impresa; o

³⁴ Si precisa che lo IAS 37 non utilizza il termine Fondo ma utilizza il termine di Accantonamento per identificare le passività incerte nell'ammontare o scadenza.

- un'obbligazione attuale che deriva da fatti passati ma che non è rilevata perché:
 - (i) non è probabile che sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici per adempiere all'obbligazione; o
 - (ii) l'importo dell'obbligazione non può essere determinato con sufficiente attendibilità.

Un'attività potenziale è una attività possibile che deriva da fatti passati e la cui esistenza sarà confermata solamente dal verificarsi o dal non verificarsi di uno o più fatti futuri incerti non totalmente sotto il controllo dell'impresa.

Il contratto oneroso è un contratto nel quale i costi non discrezionali necessari per adempiere alle obbligazioni assunte sono superiori ai benefici economici che si suppone siano ottenibili dal contratto.

La ristrutturazione è un programma pianificato e controllato dalla direzione aziendale che modifica in maniera significativa sia:

- il campo d'azione di un'attività intrapresa dall'impresa; o
- il modo in cui l'attività è gestita.

RILEVAZIONE DEGLI ACCANTONAMENTI

Un accantonamento (ovvero un Fondo) deve essere rilevato contabilmente quando le seguenti condizioni sono soddisfatte:

- l'impresa ha un'obbligazione attuale (legale o implicita) quale risultato di un evento passato;³⁵
- è probabile³⁶ che sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici per adempiere l'obbligazione;
- è possibile effettuare una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione.

Si è in presenza di un'obbligazione legale se essa è prevista da un contratto o da una legge e se essa genera un impegno vincolante dal quale l'impresa non può sottrarsi. Un'obbligazione implicita, invece, sorge come risultato di una prassi consolidata da parte dell'impresa che fa ritenere che essa si assumerà le responsabilità legate all'evento e genera nei confronti dei terzi l'aspettativa che onorerà tale impegno.³⁷

Ne consegue che in presenza di passività potenziali non deve essere effettuata alcuna rilevazione contabile, ma devono essere fornite esclusivamente alcune informazioni integrative, salvo che sia remota la probabilità di impiegare risorse proprie per adempiere all'obbligazione; in quest'ultimo caso infatti non deve essere fornita alcuna informativa integrativa.

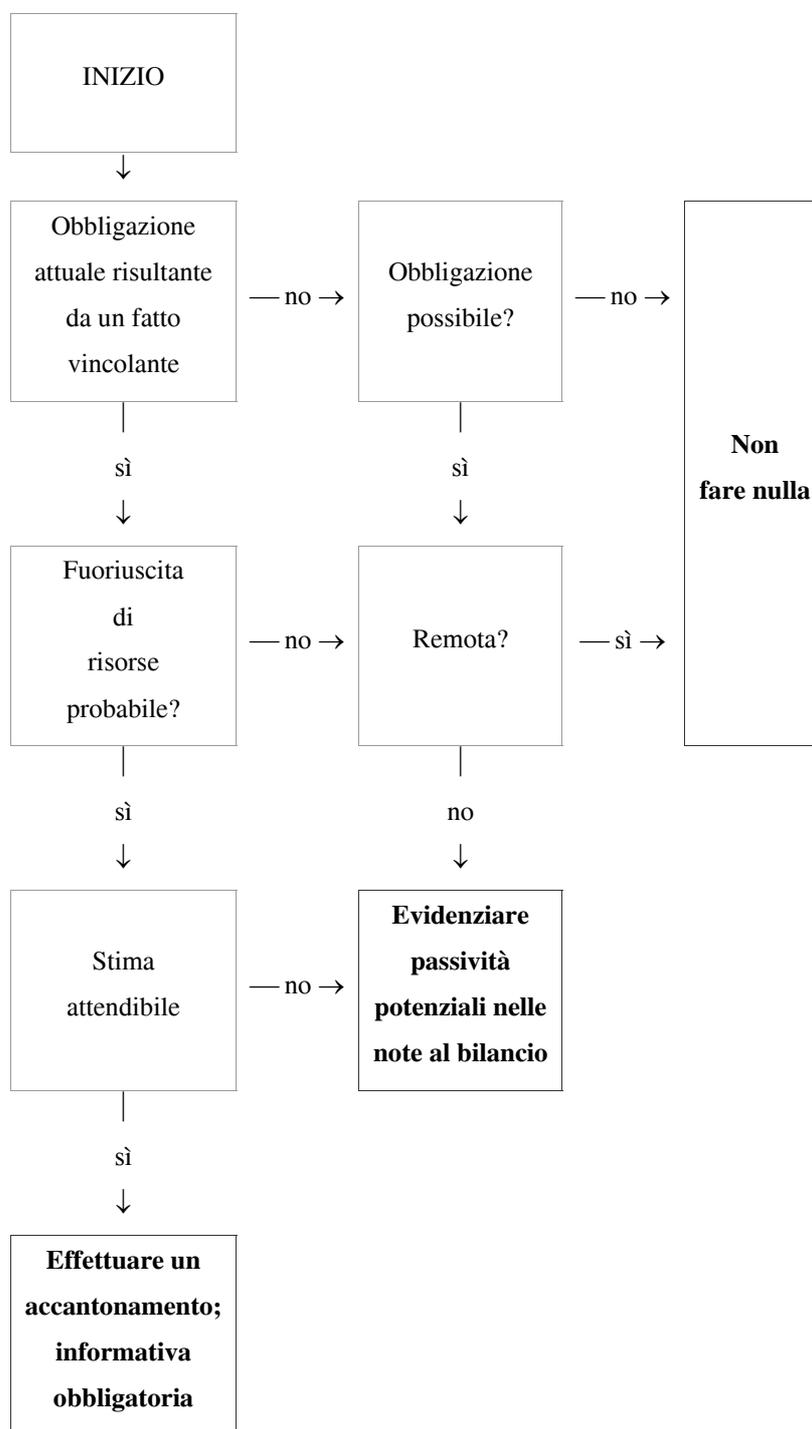
³⁵ Un evento passato che comporta un obbligazione attuale rappresenta un fatto vincolante.

³⁶ Lo IAS 37 identifica come "probabile" un evento che è "more likely than not".

³⁷ Non possono essere rilevati come accantonamenti i costi da sostenersi in futuro per continuare l'attività d'impresa (perdite operative future). Tali costi possono invece rappresentare delle svalutazioni relative a perdite per riduzione di valore di determinati beni.

Si riporta di seguito un *flow-chart*³⁸ che identifica i passaggi da compiere per valutare se rilevare o meno un accantonamento.

³⁸ In rare circostanze non è chiaro se esiste un'obbligazione attuale. In questi casi, si ritiene che un evento passato dia luogo ad una obbligazione attuale se, tenendo conto di tutte le conoscenze disponibili, è più verosimile che esista un'obbligazione attuale alla data di chiusura del bilancio piuttosto che il contrario.

Albero decisionale

L'importo rilevato come accantonamento deve rappresentare la migliore stima del costo previsto per l'adempimento dell'obbligazione attuale, ed è pari all'ammontare che un'impresa ragionevolmente sosterebbe per estinguere l'obbligazione alla data di riferimento del bilancio, oppure per trasferirla a terzi alla stessa data. Al riguardo occorre considerare i rischi e le incertezze legate inevitabilmente

all'obbligazione per rendere quanto più veritiera la stima effettuata. In particolare, le incertezze connesse all'ammontare da rilevare come accantonamento sono trattate in diversi modi a seconda delle circostanze. Nel caso in cui l'accantonamento riguardi un certo numero di obbligazioni simili, l'importo dell'accantonamento relativo alla classe di obbligazioni simili è determinato utilizzando il metodo statistico del "valore atteso". Pertanto, il valore dell'accantonamento è stimato facendo una media delle singole uscite possibili ponderate con le rispettive probabilità di accadimento (ad esempio $P_1 * CF_1 + P_2 * CF_2 + \dots + P_n * CF_n$ in cui la somma delle probabilità P è pari a 1). In presenza, invece, di una serie continua di possibili risultati, che hanno tutti la medesima probabilità di verificarsi, ne consegue una stima di media aritmetica semplice (ad esempio $[CF_1 + CF_2 + \dots + CF_n]/N$).

Qualora l'effetto del trascorrere del tempo incida in modo rilevante sul valore delle passività l'ammontare dell'accantonamento è rappresentato dal valore attuale delle risorse che si suppone saranno necessarie per estinguere l'obbligazione. Il differenziale rispetto al valore "nominale" rappresenta un interesse passivo da imputare a conto economico lungo l'arco temporale che va dalla rilevazione dell'accantonamento al momento, stimato, dell'estinzione dell'obbligazione. Il tasso di interesse da utilizzare per l'attualizzazione deve riflettere il valore temporale del denaro nonché i rischi specifici connessi alla passività.

Un esempio di attualizzazione è il seguente:

Si ipotizza un tasso di sconto pari a 4% e si suppone che non si verifichi alcun cambiamento di stima.

Anno	Fattore di sconto	Valore attuale	Cash Flow	Oneri finanziari
20X0	0,888996359	13.335		
20X1	0,924556213	13.868		(533)
20X2	0,961538462	14.423		(555)
20X3	1,000000000	15.000	15.000	(577)

Nel 20X0 si rileva la passività con contropartita la voce di conto economico relativa agli accantonamenti per € 13.335.

Nel 20X1, la passività si incrementa con contropartita la voce di conto economico relativa agli oneri finanziari per € 533. L'importo dell'accantonamento nello stato patrimoniale sarà, quindi, pari a € 13.868

Nel 20X2, la passività si incrementa con contropartita la voce di conto economico relativa agli oneri finanziari per € 555. L'importo dell'accantonamento nello stato patrimoniale sarà, quindi, pari a € 14.423.

Nel 20X3, la passività si incrementa con contropartita la voce di conto economico relativa agli oneri finanziari per € 577. L'importo dell'accantonamento nello stato patrimoniale sarà, quindi, pari a € 15.000, che corrisponde all'esborso che si prevede di dover effettuare alla fine di tale anno o immediatamente dopo.

Nel caso in cui si verificano eventi successivi alla data di riferimento del bilancio o esiste un'evidenza oggettiva che gli stessi si verificheranno e sono altresì tali da condizionare le stime effettuate per gli accantonamenti necessari ad estinguere un'obbligazione, gli effetti di tali eventi dovranno essere riflessi nella stima dell'accantonamento.

Gli accantonamenti devono essere stimati alla fine di ogni esercizio ed eventualmente rettificati per esprimere nel miglior modo possibile la stima dell'obbligazione. Nel caso in cui vengano meno le condizioni sopraenunciate che avevano generato l'accantonamento, lo stesso deve essere stornato. Così, ad esempio, se la fuoriuscita di risorse non è più probabile l'accantonamento in precedenza effettuato deve essere stornato a conto economico.

L'utilizzo dell'accantonamento è invece consentito solo per quelle obbligazioni per le quali era stato iscritto in bilancio.

Quando l'impresa si aspetta il rimborso di una parte o di tutte le spese necessarie per estinguere un'obbligazione ed è virtualmente certo che il rimborso sarà ricevuto se l'impresa adempie all'obbligazione, l'indennizzo viene rilevato in bilancio come attività distinta. Nel conto economico, il costo relativo all'accantonamento può essere presentato al netto dell'importo rilevato come indennizzo nello stesso esercizio. L'ammontare rilevato per l'indennizzo non può essere superiore all'ammontare dell'accantonamento.

ATTIVITÀ E PASSIVITÀ POTENZIALI

In linea generale, tutti gli accantonamenti sono potenziali in quanto incerti nell'ammontare e nella data di sopravvenienza. Tuttavia nella IAS 37 il termine "potenziale" è usato per identificare le passività e le attività che non sono iscritte in bilancio in quanto la loro esistenza sarà confermata solo dal verificarsi o meno di uno o più eventi futuri incerti non completamente sotto il controllo dell'impresa. Inoltre il termine "passività potenziale" è usato per quelle passività che non soddisfano le condizioni previste per la loro iscrizione in bilancio.

Pertanto, mentre gli accantonamenti sono passività rilevate in bilancio (assunto che si possa fare una stima attendibile del loro ammontare), le passività potenziali non sono rilevate in bilancio come passività, in quanto costituiscono:

- obbligazioni possibili, in quanto deve essere ancora confermato se sussista un'obbligazione attuale che può portare alla fuoriuscita di risorse; o
- obbligazioni attuali, che tuttavia non soddisfano le condizioni per la rilevazione previste nel principio (o perché non è probabile che sarà necessario l'impiego di risorse economiche per

adempire l'obbligazione o perché non può essere fatta una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione stessa).

Discorso analogo vale per le attività potenziali: esse non devono essere rilevate in quanto costituiscono attività solo possibili, la cui esistenza sarà confermata soltanto dal verificarsi o meno di uno o più eventi futuri incerti non completamente sotto il controllo dell'impresa. Un esempio di attività potenziale è una richiesta di indennizzo che l'impresa sta perseguendo attraverso procedure legali e il cui esito è incerto.

Discorso diverso deve essere fatto con riferimento ai rimborsi assicurativi, che generalmente non ricadono nella categoria delle attività potenziali, in quanto il diritto al rimborso discende da un contratto: in tali casi il rimborso è contabilizzato per competenza.

Se, per esempio, il danno derivante da un incendio ammonta a 1.000 e la compagnia di assicurazione intende liquidare 900, tale ultimo importo è contabilizzato in bilancio per competenza. Il problema, semmai, è proprio quello della quantificazione, che può richiedere l'intervento di un esperto.

Sempre nell'ipotesi sopra, l'eventuale differenza (per esempio, 50) tra quanto contabilizzato (900) e quanto rimborsato in via definitiva dalla compagnia di assicurazione (per esempio, 950) dovrà essere contabilizzata successivamente, al momento della definizione.

In sostanza, l'esito della richiesta di indennizzo attraverso una procedura legale è affidato ad un evento incerto (la vittoria della causa) che deve ancora verificarsi e non dipende dall'impresa e che può verificarsi o non verificarsi. Di contro, nel caso di danni coperti da contratto assicurativo, generalmente, nella maggior parte dei casi un'impresa, per ottenere il rimborso assicurativo a cui ha contrattualmente diritto, non ha bisogno di citare in giudizio l'assicuratore, a meno che questi abbia dato indicazioni di non volere adempire la propria obbligazione all'indennizzo.

Le passività e le attività potenziali non devono essere contabilizzate, ma si deve unicamente fornire informativa a riguardo. Con riguardo alle passività potenziali l'informativa deve essere fornita a meno che la possibilità che la passività si concretizzi sia remota. Invece, per quello che concerne le attività potenziali, se si ritiene probabile che vi sarà un incremento delle attività, l'impresa deve presentare una breve descrizione della natura delle attività potenziali alla data di riferimento del bilancio, e, se possibile, una stima del loro effetto finanziario, determinato utilizzando i criteri previsti per gli accantonamenti nei paragrafi 36-52 dello IAS 37.

Il contenzioso legale rientra nella disciplina degli accantonamenti o delle passività e attività potenziali a seconda dei casi. Spesso, nel caso del contenzioso passivo, sebbene sia probabile l'impiego di risorse per chiudere la vertenza, è impossibile fare una stima attendibile del probabile onere. Occorre anche considerare che frequentemente le vertenze legali si chiudono con transazioni.

PERDITE OPERATIVE FUTURE

Le perdite operative future non possono essere oggetto di accantonamento in bilancio in quanto non si è in presenza di un'obbligazione attuale, né legale né implicita, e non sono soddisfatte le condizioni generali per la rilevazione degli accantonamenti. La previsione di perdite future è un'indicazione della possibilità che alcune attività operative possono aver subito perdite di valore. In tali casi l'impresa dovrà verificare se tali attività abbiano subito tali perdite attenendosi alle disposizioni dello IAS 36 *Riduzione di valore delle attività*.

CONTRATTI ONEROSI

La perdita presente in un contratto "oneroso" deve essere rilevata come accantonamento. Il principio definisce oneroso un contratto in cui i costi non discrezionali necessari per l'adempimento degli obblighi contrattuali superino i benefici economici attesi dal contratto stesso. Per costi non discrezionali si intendono i minori fra i costi per adempiere al contratto e quelli per risolvere il contratto (risarcimenti e penali).

Prima di effettuare un accantonamento per un contratto oneroso, l'impresa deve rilevare la perdita di valore che le attività impiegate nel contratto hanno subito.

RISTRUTTURAZIONI AZIENDALI

Sono esempi di eventi che ricadono nella definizione di ristrutturazione:

- una vendita o cessazione di una linea di attività;
- la chiusura di unità operative o lo spostamento da un luogo all'altro;
- cambiamenti nella struttura dirigenziale (es. l'eliminazione di un livello dirigenziale intermedio);
- riorganizzazioni radicali con impatto sulla natura e sugli indirizzi strategici delle attività aziendali.

La decisione di ristrutturare presa dall'organo amministrativo prima della data di chiusura del bilancio non dà luogo ad un'obbligazione implicita, a meno che l'impresa, prima di quella data:

- abbia iniziato ad attuare il programma di ristrutturazione; o
- abbia comunicato i principali aspetti della ristrutturazione alle persone coinvolte in maniera sufficientemente specifica da far sorgere in esse una valida aspettativa che l'impresa porterà a termine la ristrutturazione.

La comunicazione alle persone coinvolte dopo la chiusura dell'esercizio implica solo la necessità di fornire l'informativa e non di effettuare accantonamenti (si veda anche lo IAS 10, *Fatti intervenuti dopo la data di riferimento del bilancio*).

Alle ristrutturazioni si applicano i criteri generali riguardanti gli accantonamenti; inoltre il principio fornisce criteri specifici più dettagliati per stabilire come i criteri generali devono essere applicati alle ristrutturazioni.

Esiste un'obbligazione implicita alla ristrutturazione solo quando:

- l'impresa ha un piano formale dettagliato che identifichi almeno l'attività e le unità operative interessate, le principali sedi interessate, il numero approssimativo di dipendenti che saranno incentivati ripartiti per località e funzione, le spese da sostenere e la tempistica di attuazione; e
- ha fatto sorgere una valida aspettativa che l'impresa realizzerà la ristrutturazione o perché l'ha già avviata o perché ne ha già comunicato gli aspetti principali ai terzi interessati.

Il principio fornisce una serie di indicazioni e precisazioni, con il ricorso ad esempi, per chiarire il più possibile quando si è in presenza di una ristrutturazione e quando si può correttamente parlare di un'obbligazione implicita. L'evidenza dell'avvio di un piano di ristrutturazione potrebbe essere fornita, ad esempio, dallo smantellamento di un impianto o dalla vendita di attività o da una comunicazione pubblica che indichi i principali aspetti del programma. Una comunicazione pubblica costituisce un'obbligazione implicita solo se è fatta in modo tale e con sufficienti dettagli, da creare una valida aspettativa nei terzi interessati, quali clienti, fornitori e dipendenti (o loro rappresentanze) che l'impresa procederà alla ristrutturazione. Viene inoltre precisato che perché si possa parlare di obbligazione implicita i tempi di attuazione della ristrutturazione devono essere già definiti con sufficiente precisione: se è previsto che vi sia un lungo lasso di tempo prima che la ristrutturazione abbia inizio o che la sua attuazione richieda un arco di tempo irragionevolmente lungo, è da ritenersi improbabile che la comunicazione della ristrutturazione faccia nascere nei terzi una valida aspettativa, in quanto nel frattempo l'impresa potrebbe cambiare i programmi.

Nel caso in cui la direzione aziendale o l'organo amministrativo decida di procedere ad una ristrutturazione prima della fine dell'esercizio, non si è in presenza di un'obbligazione implicita alla data di fine esercizio se prima di quella data l'impresa non abbia anche iniziato l'attuazione del programma di ristrutturazione oppure abbia fatto la comunicazione pubblica sopra indicata.

Sebbene la decisione della direzione aziendale o dell'organo amministrativo non dia origine da sola ad un'obbligazione implicita, una tale obbligazione può derivare da altri fatti precedenti insieme a tale decisione (IAS 37, par. 75). Ad esempio, un'impresa potrebbe aver concluso le trattative con i sindacati per definire l'indennità dovuta per esodo anticipato o con gli acquirenti per la vendita di un'attività, condizionando la loro esecuzione all'approvazione dell'organo amministrativo; una volta che l'approvazione è ottenuta ed è comunicata alle altre parti e le altre condizioni previste sono rispettate, l'impresa ha un'obbligazione implicita.

Il principio (par. 78) tratta anche in dettaglio il caso della ristrutturazione consistente nella vendita di un'attività e stabilisce che non esiste un'obbligazione fintantoché l'impresa non ha un impegno a vendere, ossia esiste un contratto vincolante di vendita. La decisione di vendere l'attività e l'annuncio al pubblico della decisione non costituiscono impegno a vendere finché non è stato identificato un acquirente ed è stato firmato un contratto vincolante. Nel caso in cui la vendita di un'attività è prevista nell'ambito di un più ampio programma di ristrutturazione, i beni impiegati in quella attività devono essere assoggettati ad *impairment test*, secondo lo IAS 36 *Riduzione di valore delle attività*; tuttavia, anche prima che vi sia un contratto vincolante di vendita può esservi un'obbligazione implicita con riferimento alle altre parti del piano di ristrutturazione.

Il principio tratta anche delle tipologie di costi da considerare nel calcolo dell'accantonamento e sancisce che solo i costi diretti derivanti dalla ristrutturazione devono essere inclusi nell'accantonamento per ristrutturazione. Questi costi sono esclusivamente quelli necessariamente implicati dalla ristrutturazione e non associati alle attività dell'impresa non interessate dalla ristrutturazione.

Tra i costi di ristrutturazione da accantonare non rientrano:

- spese di riqualificazione e ricollocamento del personale in servizio;
- costi di marketing; o
- investimenti in nuovi sistemi o reti di distribuzione;

Tali costi si riferiscono alla conduzione dell'attività futura e non costituiscono passività riferibili alla ristrutturazione alla data di bilancio e devono essere rilevati con gli stessi criteri che verrebbero adottati se fossero sostenuti indipendentemente dalla ristrutturazione.

Le perdite operative future identificabili sino alla data di una ristrutturazione non devono essere incluse nell'accantonamento per ristrutturazione, a meno che esse siano correlate a un contratto oneroso.

CASI OPERATIVI

La manutenzione di un bene posseduto tramite un contratto di leasing operativo

Con riferimento all'industria aeronautica, un contratto di *leasing* operativo su un aeroplano può prevedere che l'impegno a carico del locatario a restituire il velivolo, al termine della durata del *leasing*, nelle medesime condizioni di sicurezza in cui l'aereo si trovava all'inizio del *leasing* stesso.

A tale proposito, si ritiene che l'obbligo di manutenzione e riparazione di un aeroplano posseduto in *leasing* operativo determini un accantonamento in conformità allo IAS 37. Infatti, IAS 37.10 definisce un

accantonamento come una passività di scadenza ed ammontare incerti e definisce una passività come un'obbligazione attuale che deriva da fatti passati e il cui adempimento si suppone che risulti in una fuoriuscita dall'impresa di risorse atte a produrre benefici economici. Lo IAS 37.19 prevede, inoltre, che solamente le obbligazioni originate da eventi passati ed esistenti, indipendentemente dalla gestione futura, devono essere rilevate come accantonamenti. Esempi di tali obbligazioni sono i costi delle sanzioni amministrative o di risanamento per danni ambientali, entrambi i quali richiederanno l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici ai fini della loro estinzione e senza, tuttavia, tenere conto delle azioni future dell'impresa. Analogamente, l'impresa rileva un accantonamento per i costi di smantellamento di una installazione petrolifera o di una centrale nucleare nella misura in cui l'impresa è obbligata a riparare al danno causato.

Un esempio simile a quelli descritti dal principio è appunto il caso di un *leasing* operativo su aeroplano che prevede che le spese di manutenzione e riparazione siano a carico del locatario. La manutenzione e la riparazione dell'aereo rappresentano un'obbligazione contrattuale, ovvero che deriva dal contratto di *leasing*. L'evento specifico che dà luogo all'obbligazione è ogni ora di volo o ciclo di voli completati dal velivolo, poiché questi determinano i tempi e la natura delle manutenzioni e riparazioni che debbono essere effettuate. Un accantonamento per i costi di manutenzione e riparazione dovrebbe, pertanto, essere rilevato in bilancio quando sorge l'obbligazione nei confronti del locatore (in genere, ciò dipende dagli specifici requisiti di manutenzione di ciascuna tipologia di aeroplano, per esempio lo stanziamento della stima del costo del futuro intervento sarà rilevato proporzionalmente alle ore di volo o ai cicli di volo, a seconda di come è stata commisurata l'obbligazione).

Diverso è il caso dell'impresa che è proprietaria del bene, essa può decidere di vendere il bene piuttosto che ripararlo e, quindi, l'obbligazione non è indipendente dalle azioni future dell'impresa. Nel caso, invece, di un bene detenuto in *leasing*, l'impresa assume un'obbligazione legale a riparare (o ripristinare il bene), da cui non può sottrarsi.

Accantonamenti per clausole contrattuali che assicurano il cd. "paracadute d'oro"

Sovente le imprese stipulano contratti con amministratori e direttori contenenti clausole in base ai quali riconoscono loro emolumenti di natura straordinaria al verificarsi di determinati eventi (per esempio, fusioni, cambiamento degli azionisti di riferimento, cessazione del proprio mandato prima del termine pattuito dalle parti).

Relativamente a tali clausole (conosciute anche con il nome di clausole con "paracadute d'oro"), le imprese hanno il problema di individuare il momento in cui sono tenute a riconoscere il costo che dovranno sopportare per onorare quanto da esse previsto a favore di coloro che ne possono beneficiare.

In particolare, occorre stabilire se anche nel caso di specie è legittimo lo stanziamento di un eventuale accantonamento ai sensi dello IAS 37 e, in caso di risposta affermativa, in quale momento ciò deve avvenire.

Lo IAS 37 ammette l'iscrizione di un accantonamento solo se l'impresa ha un'obbligazione attuale quale risultato di un evento passato.

Non costituisce un'obbligazione attuale che giustifica l'iscrizione di un accantonamento in bilancio la stipulazione del contratto contenente una siffatta clausola.

Per poter stanziare l'accantonamento è necessario che l'evento che giustifica l'attivazione della clausola contrattuale possa considerarsi probabile.

Pertanto, l'obbligazione attuale deve essere riferita all'evento il cui verificarsi fa sorgere un obbligo dell'impresa.

Se è ragionevolmente ritenere probabile il verificarsi di uno degli eventi richiamati in tali clausole in un esercizio precedente alla loro effettiva realizzazione, allora si verificano condizioni per l'iscrizione di un accantonamento ai sensi dello IAS 37 ed occorre effettuare il relativo stanziamento in bilancio.

Stanziamento oneri di ristrutturazione

La società (che operava in tre stabilimenti: A, B e C) ha definito nel 20x6 un piano di ristrutturazione per realizzare recuperi di efficienza produttiva. Durante l'esercizio, si è conclusa la riduzione del personale dello stabilimento C, non più operativo e destinato alla cessione. Il progetto di riorganizzazione riguarda i due stabilimenti operativi (per lo stabilimento A è stata anche ipotizzata la cessione). Di seguito si riportano le previsioni della direzione per ciascuno di essi.

Stabilimento A

Ha operato fino a maggio 20x6, e al 31 dicembre 20x6 ha 130 dipendenti. Il budget ne prevede la chiusura e/o la cessione nel 20x7. La produzione è cessata nel maggio 20x6, col ricorso alla cassa integrazione guadagni ordinaria per quasi tutti i dipendenti. L'unica marginale attività poi rimasta è stata la gestione delle giacenze, con l'impiego di pochissimi dipendenti. Da allora lo stabilimento è rimasto inattivo e ogni decisione su di esso rinviata all'esito delle trattative per la sua vendita. Queste però in novembre si sono concluse senza esito, e, in assenza di alternative, è stata decisa la chiusura dello stabilimento. In particolare, nel gennaio 20x7 gli amministratori hanno approvato la "fermata" dello stabilimento, e non la "chiusura", per non precluderne la possibilità di vendita.

Nel giugno 20x6 è stato stipulato con le parti sociali un accordo per i dipendenti che prevede la cassa integrazione guadagni ordinaria a zero ore. Alla scadenza, questa è stata prorogata al marzo 20x7, ed è in corso un altro rinnovo. Alla scadenza finale si ricorrerà alla cassa integrazione guadagni straordinaria (CIGS) per circa 100 persone, ed al trasferimento delle restanti persone allo stabilimento B per 1 o 2 anni, da concordare con i sindacati. Terminata la cassa integrazione; si richiederà la mobilità per tutti i 100 dipendenti, per la loro definitiva dismissione. I sindacati sono stati posti al corrente del piano, sul quale hanno espresso accordo, ancorché informalmente. Il costo complessivo della gestione degli esuberi è stimato in 2.500.000 euro.

I requisiti dello IAS 37, soprattutto, quello della constructive obligation si verificheranno solo all'avvio della CIGS che comporta riorganizzazioni strutturali e non temporanei. Poiché gli amministratori hanno deciso la chiusura dello stabilimento nel gennaio 20x7 e l'approvazione della CIGS è del marzo 20x7, al 31 dicembre 20x6 non si soddisfacevano tutte le condizioni richieste dallo IAS 37 per lo stanziamento degli oneri di ristrutturazione

Stabilimento B

Al 31 dicembre 20x6 impiega 225 dipendenti. Nel 2° semestre se ne sono dimessi 20 ed assunti 10. La riorganizzazione ha avuto luogo nell'esercizio 20x6, e successivamente risulta concluso. È stata avviata una procedura di mobilità volontaria comunicando il 15 maggio 20x6 alle parti sociali la necessità di procedere a 15 licenziamenti collettivi. Il 20 maggio 20x6 è stato raggiunto l'accordo con le parti sociali e la procedura è terminata nel gennaio 20x7. Il costo complessivo di tale procedura è ammontato a 200.000 mila Euro. Non sono previste ulteriori riduzioni del personale; in termini produttivi, è previsto un nuovo piano nel 20x7 con l'automazione della produzione.

Il costo viene rilevato al 31 dicembre 20x6.

Stabilimento C

Non è più produttivo e resta destinato a deposito temporaneo in attesa di alienazione. La deliberazione di destinarlo alla vendita è stata assunta nel 2° semestre del 20x6. Al 31 dicembre 20x6 risulta completata la dismissione dell'organico, tranne 3 magazzinieri.

I costi sono rilevati al 31 dicembre 20x6. La rilevazione delle attività, passività e componenti economiche, avverrà in conformità alle previsioni dell'IFRS 5- Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate.

Direzione Tecnica

L'aggiornamento del budget prevede di ridurre l'organico di circa 15 unità, e un piano in tale senso è stato formulato nei primi mesi del 20x6; 4 dipendenti del totale previsto sono già usciti nel 20x6.

Per le restanti 10 persone sarà richiesta la CIGS e la successiva mobilità. Tali trattative saranno tuttavia avviate solo dopo la definizione dell'esubero di personale negli stabilimenti di produzione.

La società non ha mai comunicato le sue previsioni di riduzione di organico né ai sindacati, né ai dipendenti; la direzione stima la probabile apertura della CIGS per il mese di marzo 20x7. L'onere stimato per la gestione dell'esubero di personale è di circa euro 400 mila.

Nessuno stanziamento potrà essere rilevato al 31 dicembre 20x6.

Garanzie coperte da assicurazioni

L'impresa vende prodotti ed offre a pagamento ai propri clienti un'estensione della garanzia di corretto funzionamento per un certo numero di anni in aggiunta alla garanzia legalmente dovuta. L'impresa versa

ad una compagnia assicuratrice l'importo incassato dai clienti e la compagnia si assume il rischio relativo, sulla base di una propria valutazione dell'indennizzo e non in base a quanto effettivamente risarcito al cliente.

In questo caso l'impresa deve comunque accantonare un fondo per i costi della garanzia, basato sulla miglior stima possibile, perché ha un'obbligazione verso la propria clientela che si rivolge al produttore per il risarcimento. L'impresa ha poi un diritto di rivalsa verso l'assicuratore che dovrà essere valutato e stimato in funzione di quanto si prevede sarà risarcibile dall'assicuratore in base al contratto di assicurazione.

CAPITOLO 21 - IAS 38 ATTIVITÀ IMMATERIALI

Lo IAS 38 si occupa delle “Attività immateriali”, definite come attività non monetarie identificabili, prive di consistenza fisica.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 38 deve essere applicato per la contabilizzazione delle attività immateriali, con le seguenti eccezioni:

- attività immateriali che rientrano nell’ambito di applicazione di un altro principio;
- attività finanziarie, come definite nello IAS 39 *Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione*;
- diritti minerari e spese di esplorazione o sviluppo ed estrazione di minerali, gas naturale e risorse naturali simili non rigenerabili.

Ne consegue che, il principio contabile non si applica alle attività immateriali destinate ad essere cedute nel normale svolgimento dell’attività (IAS 2 e IAS 11); non si applica, tra l’altro, all’avviamento acquisito in un’aggregazione aziendale, al quale si applica l’IFRS 3, ai diritti contrattuali degli assicuratori in contratti assicurativi, ai quali si applica l’IFRS 4 e alle attività immateriali, classificate come possedute per la vendita alle quali si applica l’IFRS 5.

Un’attività immateriale, al fine dell’iscrizione in bilancio, deve essere “identificabile”: lo IAS 38 precisa che un’attività immateriale soddisfa il criterio di identificabilità quando:

- è separabile, ossia capace di essere separata o scorporata dall’impresa e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata, sia individualmente che insieme al relativo contratto, attività o passività, *oppure*
- deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali, indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall’impresa o da altri diritti e obbligazioni.

Pertanto, un’attività immateriale, per essere tale, deve soddisfare la definizione prevista dal principio contabile: in particolare, deve essere identificabile, controllabile e in grado di generare benefici economici futuri.

Il concetto di *identificabilità*, come già sintetizzato, comporta la separabilità dell’attività, oppure il fatto che la stessa derivi da diritti contrattuali.

Il *controllo* esiste se l’impresa ha il potere di usufruire dei benefici economici futuri e di sopportare i rischi derivanti dall’utilizzo dell’attività, limitando l’accesso a tali benefici da parte di terzi.

Il principio contabile precisa che personale dotato di particolari competenze, ottenute anche attraverso corsi di formazione, non comporta il controllo delle stesse: in tali casi, infatti, l’impresa non è in grado di

conoscere se il personale rimarrà alle proprie dipendenze o meno e, di conseguenza, non è soddisfatta la definizione di attività immateriali.

I *benefici economici futuri* includono proventi originati dalla vendita di prodotti o servizi, risparmi di costi o altri benefici che derivano dall'utilizzo dell'attività. Con riferimento ai risparmi di costi lo IAS 38 fa l'esempio dell'uso della proprietà intellettuale in un processo produttivo, il quale può ridurre, nel futuro, i costi di produzione, piuttosto che incrementare i proventi.

DEFINIZIONI E CONCETTI

Le definizioni e i concetti più significativi, contenuti nello IAS 38, utili per comprendere il contenuto del principio, sono i seguenti:

Mercato attivo è un mercato in cui esistono tutte le seguenti condizioni:

- (a) gli elementi negoziati sul mercato risultano omogenei;
- (b) acquirenti e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in qualsiasi momento; e
- (c) i prezzi sono disponibili al pubblico.

La definizione di "mercato attivo" ha riflessi ai fini valutativi: infatti, il modello della rideterminazione (rivalutazione) non è applicabile alle attività immateriali per le quali non esiste un mercato attivo: si veda quanto illustrato nel paragrafo successivo.

Inoltre, l'ammortamento di un'attività immateriale deve essere calcolato al netto del valore residuo: tuttavia, tale valore, sovente non è determinabile in assenza di un mercato attivo. Lo IAS 38 precisa che è insolito che esista un mercato attivo per un'attività immateriale.

Attività è una risorsa:

- (a) controllata dall'impresa in conseguenza di eventi passati;
- (b) dalla quale sono attesi benefici economici futuri per l'impresa.

Valore contabile è l'ammontare al quale un'attività è rilevata nello stato patrimoniale dopo avere dedotto l'ammortamento e le connesse perdite per riduzione di valore accumulati.

Costo è l'importo monetario, o equivalente, corrisposto o il *fair value* di altri corrispettivi dati per acquisire un'attività al momento dell'acquisto o della costruzione, o quando applicabile, l'importo attribuito a tale attività al momento della rilevazione iniziale secondo quanto previsto dalle disposizioni specifiche di altri principi contabili internazionali.

Le spese successive sono sostenute, generalmente, per il mantenimento dei benefici economici futuri attesi e, pertanto, costituiscono costi di esercizio.

Vita utile è, alternativamente:

- il periodo di tempo nel quale l'impresa prevede che un'attività sarà utilizzata;

- il numero di unità prodotte o altrimenti ricavabili che l'impresa si aspetta di ottenere dall'utilizzo dell'attività.

Valore ammortizzabile è il costo di un'attività, o altro valore sostitutivo del costo, al netto del suo valore residuo.

Ammortamento è la ripartizione sistematica delle quote di ammortamento di un'attività immateriale lungo il corso della sua vita utile.

Valore residuo di un'attività immateriale è l'ammontare stimato che l'impresa otterrebbe attualmente dalla dismissione dell'attività, dopo avere dedotto i costi stimati della dismissione, qualora l'attività avesse già l'età e fosse nella condizione prevista alla fine della sua vita utile.

Tuttavia, lo IAS 38 precisa che il valore residuo di un'attività immateriale con vita utile definita deve essere pari a zero, a meno che vi sia un impegno formale da parte di terzi ad acquistare l'attività alla fine della vita utile della stessa, oppure vi sia un mercato attivo. In tale ultimo caso, deve essere possibile determinare il valore residuo facendo riferimento a tale mercato ed è probabile che tale mercato esisterà alla fine della vita utile dell'attività.

Valore specifico per l'impresa è il valore attuale dei flussi finanziari che l'impresa prevede di ottenere dall'uso continuato di un'attività e dalla sua dismissione alla fine della sua vita utile o prevede di sostenere quando estingue una passività.

Perdita per riduzione di valore è l'ammontare per il quale il valore contabile di un'attività eccede il valore recuperabile.

Sviluppo è l'applicazione dei risultati della ricerca o di altre conoscenze a un piano o a un progetto per la produzione di materiali, dispositivi, processi, sistemi o servizi, nuovi o sostanzialmente migliorati, prima dell'inizio della produzione commerciale o dell'utilizzazione.

Ricerca è un'indagine originale e pianificata intrapresa con la prospettiva di conseguire nuove conoscenze e scoperte, scientifiche o tecniche.

VITA UTILE

La vita utile di un'attività immateriale può essere definita o indefinita.

Il principio precisa che un'attività immateriale è considerata avente vita utile indefinita, quando, sulla base di un'analisi di tutti i fattori rilevanti, non vi è un limite prevedibile al periodo durante il quale ci si attende che l'attività generi flussi finanziari netti in entrata per l'impresa.

In tale ipotesi, l'attività immateriale non deve essere ammortizzata, ma la vita utile deve essere rivista ad ogni esercizio per determinare se i fatti e le circostanze confermano che la vita utile di tale attività è indefinita.

Se questo non avviene, il cambiamento nella determinazione della vita utile da indefinita a definita, deve essere contabilizzato come un cambiamento di stima contabile che, in base allo IAS 8, è imputato nel conto economico.

Tuttavia, il principio contabile avverte che “vita utile indefinita” non significa “infinita”: in ogni caso, le immobilizzazioni immateriali che hanno vita utile indefinita sono soggette, annualmente, al test di verifica del valore, ovvero “*impairment test*” (IAS 36), in base al quale l’immobilizzazione potrebbe essere svalutata, anche totalmente.

Con riferimento alla vita utile definita, il principio prevede che:

- (a) la vita utile di un’attività immateriale, che deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali, non dovrebbe superare l’arco temporale di tali diritti, ma può essere più breve a seconda del periodo in cui si prevede che l’attività sia utilizzata dall’impresa; e
- (b) se i diritti sono conferiti per un periodo limitato, che può essere rinnovato, la vita utile dovrebbe includere il periodo (i periodi) di rinnovo soltanto qualora vi sia evidenza a sostegno del rinnovo da parte dell’impresa senza costi significativi. In definitiva, si tratta di fare emergere la sostanza: si tiene conto del rinnovo soltanto se vi è evidenza dello stesso.

Lo IAS 38 precisa che la vita utile di un’attività immateriale può essere molto lunga o anche indefinita. L’incertezza giustifica la stima della vita utile di un’attività immateriale secondo criteri prudenziali, ma non giustifica la scelta di una vita irrealisticamente breve.

VALUTAZIONE

Le attività immateriali, come quelle materiali (IAS 16), possono essere valutate in base a due modelli, precisamente:

- modello del costo;
- modello della rideterminazione del valore (rivalutazione): questo modello è utilizzabile soltanto nell’ipotesi in cui esiste un “mercato attivo” per quella specifica immobilizzazione. Il modello della rideterminazione del valore non elimina il processo di ammortamento, con imputazione dello stesso nel conto economico, e segue le regole previste dallo IAS 16 per immobili, impianti e macchinari: pertanto, l’importo della rivalutazione è imputato direttamente nel patrimonio netto, in apposita riserva. Tale riserva diviene disponibile al momento della cessione o eliminazione dell’attività immateriale, oppure man mano che l’attività è ammortizzata, per la differenza tra ammortamento sul costo originario e ammortamento sul costo rideterminato (al netto della fiscalità differita), senza transito nel conto economico (scrittura in partita doppia: *Riserva da rivalutazione* a *Riserve disponibili*).

Con riferimento al modello della rideterminazione del valore, lo IAS 38 precisa che è insolito che, per un'attività immateriale, esista un mercato attivo con le caratteristiche contenute nelle definizioni dello stesso: tuttavia, questo si possa verificare. Per esempio, in alcune giurisdizioni, possono esistere mercati attivi per il libero trasferimento di licenze per taxi, licenze di pesca o quote di produzione.

In ogni caso, non possono esistere mercati attivi per marchi, giornali, testate giornalistiche, diritti editoriali di musica e film, brevetti o marchi di fabbrica, perché ognuna di queste attività è unica nel suo genere. Inoltre, sebbene attività immateriali siano acquistate e vendute, i contratti sono negoziati tra compratori e venditori individuali, e le transazioni sono relativamente infrequenti. Per questi motivi, il prezzo pagato per un'attività potrebbe non essere evidenza sufficiente del *fair value* di un'altra attività e, inoltre, i prezzi sono spesso non disponibili al pubblico.

Si rammenta che lo IAS 1 prevede che attività valutate in modo differente devono essere espresse separatamente nel prospetto di stato patrimoniale: è il caso di attività immateriali valutate al costo e di altre valutate con il modello della rideterminazione (rivalutazione).

SOFTWARE

Lo IAS 38 precisa che alcune attività immateriali possono essere contenute in oggetti di consistenza fisica, per esempio un compact disc (nel caso di un software per computer), una documentazione legale (nel caso di una licenza o di un brevetto) o una pellicola.

Per determinare se un'attività che incorpora sia elementi immateriali che elementi materiali debba essere trattata secondo le disposizioni dello IAS 16 *Immobili, impianti e macchinari* oppure come un'attività immateriale secondo lo IAS 38, l'impresa deve applicare un giudizio soggettivo per valutare quale sia l'elemento più significativo.

Per esempio, un software per il controllo computerizzato di una macchina utensile, che non può operare senza quello specifico software, è una parte integrante dell'hardware al quale è collegato e, pertanto, è trattato come un elemento di immobili, impianti e macchinari. Lo stesso concetto si applica al sistema operativo di un computer.

Invece, il software è trattato come un'attività immateriale, quando non è parte integrante dell'hardware al quale è collegato.

Lo IAS 38 precisa che, dati i rapidi cambiamenti tecnologici, i software, come altre attività immateriali, sono soggetti ad obsolescenza tecnologica e, pertanto, è verosimile che la loro vita utile sia breve.

PROTOTIPI

Le attività di sviluppo possono concretizzarsi in beni che hanno consistenza fisica, quali i prototipi: tuttavia, in tali casi, la componente fisica risulta secondaria rispetto alla componente immateriale, costituita dalla conoscenza contenuta nello stesso e, pertanto, il prototipo è considerato e trattato come attività immateriale.

LEASING FINANZIARIO DI BENI IMMATERIALI

Un'operazione di *leasing* finanziario può riguardare anche un bene immateriale.

Dopo la rilevazione iniziale, il locatario contabilizza l'attività immateriale, posseduta tramite *leasing* finanziario, in base allo IAS 38. Rientrano nell'applicazione dello IAS 38, per esempio, i diritti che derivano da accordi di licenze quali filmati cinematografici, videocassette, opere letterarie, brevetti e diritti d'autore.

ATTIVITÀ ACQUISITE SEPARATAMENTE

Il costo di un'attività acquisita separatamente include il prezzo di acquisto e gli oneri accessori, compresi i costi diretti sostenuti per predisporre l'attività all'utilizzo.

Non sono attività immateriali, i costi di pubblicità e le attività di promozione, nonché i costi sostenuti per introdurre un nuovo prodotto o un servizio.

Neppure i costi di formazione del personale, quelli di ricollocazione o riorganizzazione parziale o integrale dell'impresa, le spese generali e amministrative ed altri oneri indiretti soddisfano la definizione di attività immateriali.

Medesimo discorso può farsi con riferimento ai costi sostenuti nel periodo in cui l'attività, pur potendo operare nel modo inteso dalla direzione aziendale non è stata ancora messa in uso e alle perdite operative iniziali.

ATTIVITÀ ACQUISITE COME PARTE DI UN'AGGREGAZIONE AZIENDALE

In base all'IFRS 3, un'attività immateriale può essere acquisita in un'aggregazione aziendale.

L'attività è rilevata separatamente, rispetto all'avviamento, soltanto se soddisfa la definizione di attività ed è identificabile, ossia separabile oppure deriva da diritti contrattuali o legali. In queste ipotesi, lo IAS 38 consente, in via eccezionale, di iscrivere nell'attivo anche i costi di ricerca, se soddisfano la definizione di attività e sono identificabili. L'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale è considerato un'attività a vita indefinita, soggetta annualmente all'*impairment test* (vedi Cap. 1 Aggregazioni aziendali).

ATTIVITÀ IMMATERIALI GENERATE INTERNAMENTE

Il costo di un'attività immateriale generata internamente – escluso l'avviamento mai iscrivibile – è iscritto nell'attivo soltanto con riferimento alla fase dello sviluppo: se l'impresa non è in grado di distinguere la fase della ricerca dalla fase dello sviluppo, deve trattare il costo come se fosse sostenuto esclusivamente nella fase della ricerca e, pertanto, deve imputarlo interamente al conto economico.

Un'attività immateriale che deriva dallo sviluppo (o dalla fase di sviluppo di un progetto interno), deve essere rilevata soltanto se l'impresa può dimostrare:

- (a) la fattibilità tecnica di completare l'attività immateriale in modo da essere disponibile per l'uso o per la vendita;
- (b) la sua intenzione a completare l'attività immateriale per usarla o venderla;
- (c) la sua capacità di usare o vendere l'attività immateriale;
- (d) in quale modo l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri. Peraltro, l'impresa può dimostrare l'esistenza di un mercato per il prodotto dell'attività immateriale o per l'attività immateriale stessa o, se è da utilizzarsi per fini interni, l'utilità di tale attività immateriale;
- (e) la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie e di altro tipo adeguate per completare lo sviluppo e per l'utilizzo o la vendita dell'attività immateriale;
- (f) la sua capacità di valutare attendibilmente il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo.

Esempi di attività di sviluppo sono: progettazione, costruzione e verifica di prototipi o modelli che precedono la produzione o l'utilizzo degli stessi; progettazione di attrezzi, prove stampi e matrici relative alla nuova tecnologia; progettazione, costruzione e attivazione di un impianto pilota di dimensioni non economicamente idonee alla produzione commerciale; progettazione, costruzione e prova di alternative prestabilite di materiali, strumenti, prodotti, processi, sistemi o servizi, nuovi o migliorati.

Tuttavia, non devono essere rilevati come attività immateriali, se generati internamente: marchi, testate giornalistiche, diritti di editoria, anagrafiche clienti ed elementi simili nella sostanza, in quanto le relative spese sostenute non possono essere distinte dal costo sostenuto per sviluppare l'attività aziendale nel suo complesso.

Tali spese, invece, se relative ad attività acquistate da terzi sono capitalizzabili alle condizioni previste dallo IAS 38.

CASI OPERATIVI

Licenze per stazioni radio

Le licenze per stazioni radio costituiscono, generalmente, attività immateriali in quanto soddisfano i criteri di identificabilità richiesti dallo IAS 38 per l'iscrizione nell'attivo.

Inoltre, l'impresa ha il "controllo" delle stesse, in quanto ha il potere di usufruire dei benefici economici futuri e di sopportare i rischi derivanti dall'utilizzo dell'attività, limitando l'accesso di tali benefici a terzi.

Con riferimento all'identificabilità, le attività in oggetto derivano da diritti legali ed, inoltre, sono separabili e, seppure a determinate condizioni, trasferibili.

Infatti, l'attuale legislazione non consente l'autonoma cessione delle licenze, ma il trasferimento è possibile nell'ambito e all'interno delle cessioni di rami d'azienda.

Se la vita utile è indefinita, le licenze non sono ammortizzate e sono assoggettate, almeno annualmente, ad *impairment test*.

La valutazione, generalmente, avviene al costo, in quanto è assente “il mercato attivo” e, pertanto, non si ritiene applicabile il modello della rideterminazione del valore (rivalutazione).

Infatti, non esiste un mercato attivo, come definito dallo IAS 38, nel quale (1) gli elementi negoziati risultano omogenei, (2) acquirenti e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in qualsiasi momento e neppure (3) i prezzi sono disponibili al pubblico.

Certificazioni ISO

Le certificazioni ISO non costituiscono attività immateriali, in quanto non si tratta di attività identificabili. Infatti, le certificazioni in oggetto non sono separabili e, pertanto, non possono essere separate o scorporate dall'impresa e vendute, trasferite, data in licenza, locate o scambiate, e neppure derivano da diritti contrattuali o altri diritti legali.

Inoltre, non è possibile applicare il concetto di “controllo” dell'attività da parte dell'impresa, in quanto benefici e rischi non sono determinabili e misurabili.

Database immobiliare

Per un'impresa che possiede un patrimonio immobiliare rilevante (per esempio, una banca o una società immobiliare), il database immobiliare contiene le informazioni qualitative e quantitative del patrimonio immobiliare gestito ed è predisposto al fine di ottimizzare i processi di funzionamento della direzione servizi immobiliari.

La predisposizione del database immobiliare comporta lo sviluppo di un software e la predisposizione dei dati di tutti gli immobili del gruppo: per alcune di queste attività, è necessario ricorrere all'intervento di società specializzate nella rilevazione immobiliare e nella implementazione del database stesso.

Il database immobiliare, attraverso le informazioni contenute, permette di intervenire operativamente per ottimizzare i costi, consentendo altresì importanti benefici economici per il gruppo, anche in termini di risparmio di costi e di altri benefici derivanti dall'utilizzo dell'attività da parte dell'impresa³⁹.

Il costo complessivamente sostenuto per la costituzione del “data base immobiliare”, generalmente, è formato dalle seguenti componenti:

- software,
- consulenze esterne delle società specializzate nella rilevazione immobiliare,
- attività del personale interno.

Le spese sostenute per la costituzione del “data base immobiliare” costituiscono attività immateriali se sono rispettate le condizioni richieste dallo IAS 38.

In particolare, le attività in oggetto sono identificabili se potenzialmente separabili; inoltre, potrebbero derivare da diritti legali, nell'ipotesi in cui fossero tutelati legalmente.

³⁹ La riduzione dei costi, piuttosto che l'incremento dei proventi, è espressamente menzionata dallo IAS 38, paragrafo 17.

L'impresa ne ha il controllo, in quanto ha il potere di usufruire dei benefici economici futuri e di sopportare i rischi derivanti dall'utilizzo dell'attività, limitando l'accesso di tali benefici a terzi.

In particolare, le spese sostenute per l'acquisto del software e quelle sostenute a seguito dell'intervento delle società specializzate nella rilevazione immobiliare soddisfano la definizione di attività immateriali contenuta nello IAS 38.

Anche i costi diretti sostenuti internamente possono costituire una componente dell'attività immateriale, in quanto assimilabili ai costi di sviluppo, a condizione che siano enucleati tramite la predisposizione di apposite rilevazioni interne.

I costi sostenuti successivamente, invece, quantomeno in via generale e fatte salve particolari ipotesi, costituiscono costi di esercizio non capitalizzabili.

Con riferimento alla vita utile, si ritiene che sia definita: l'impresa deve ricercare la metodologia più corretta per la determinazione della stessa, in modo da applicare criteri di ammortamento pertinenti. Tuttavia, lo IAS 38, paragrafo 92, precisa che i software e molte altre attività immateriali sono soggetti a obsolescenza tecnologica e, pertanto, è verosimile che la loro vita utile sia breve.

Diritti relativi all'utilizzo delle prestazioni sportive di atleti

Una società corrisponde una somma per poter utilizzare le prestazioni sportive di un atleta nei successivi tre anni: l'atleta è contrattualmente legato alla stessa.

La somma corrisposta costituisce un'attività immateriale in quanto l'impresa ha il controllo della stessa e tale controllo deriva da diritti contrattuali.

Pertanto, l'impresa iscrive un'attività immateriale a vita definita, soggetta ad ammortamento nei successivi tre esercizi.

La valutazione avviene al costo ammortizzato (e svalutato per eventuale impairment), in quanto, per l'attività in oggetto non esiste "il mercato attivo" come definito dallo IAS 38.

Marchio acquisito in un'aggregazione aziendale e previsto abbandono dello stesso

L'impresa ha acquistato un suo concorrente che ha un marchio di pregio, al quale è attribuibile un *fair value* attendibile, ma l'acquirente ha perfezionato l'acquisto proprio per eliminare quel marchio, in concorrenza con il proprio.

Non è corretto assegnare valore zero al marchio in sede di allocazione del prezzo pagato perché l'impresa ha l'obbligo di assegnargli un valore equo. Solo successivamente, se non ne prevede l'utilizzo, si provvederà alla sua svalutazione a seguito di un *impairment test* che si fonderà sui nuovi piani dell'acquirente.

CAPITOLO 22 - IAS 40 INVESTIMENTI IMMOBILIARI

Lo IAS 40 si occupa degli investimenti immobiliari.

AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 40 si applica a tutte le tipologie di imprese che detengono investimenti immobiliari: ne consegue che il documento non riguarda soltanto le imprese specializzate in investimenti di carattere immobiliare.

Gli investimenti immobiliari possono essere valutati al *fair value*, con imputazione delle variazioni dello stesso (in aumento e in diminuzione) nel conto economico e senza ammortamento sistematico. Tale valutazione non è obbligatoria, in quanto le imprese possono utilizzare la valutazione al costo prevista dallo IAS 16. Il modello del *fair value* differisce dal modello della rideterminazione di valore consentito per alcune attività non finanziarie. Secondo questo ultimo modello, la rivalutazione delle attività è iscritta a patrimonio netto come riserva di rivalutazione, mentre in base al modello del *fair value* ogni variazione di *fair value* è rilevata a conto economico e l'investimento non è soggetto ad ammortamento.

Se l'impresa opta per la valutazione al costo, in base allo IAS 16, tale valutazione si applica a tutti gli investimenti immobiliari.

In ogni caso, anche se la valutazione al *fair value* degli investimenti immobiliari è consentita e non obbligatoria, lo IAS 40 la considera sostanzialmente migliore rispetto alla valutazione al costo. Pertanto, se un'impresa opta per la contabilizzazione al costo, deve indicare nelle note al bilancio, a titolo di informazione integrativa, il *fair value* dei propri investimenti immobiliari, a meno che questo non sia attendibilmente determinabile: tuttavia, in questo caso, deve essere illustrato il motivo per cui non è determinabile.

Inoltre, il principio contabile ribadisce che, in base allo IAS 8, un cambiamento da un tipo di valutazione all'altra deve essere effettuato soltanto se il cambiamento si concretizzerà in una rappresentazione più appropriata: a tale proposito, è altamente improbabile che un cambiamento dal modello del *fair value* al modello del costo possa realizzare una migliore rappresentazione contabile.

Un investimento immobiliare è una proprietà immobiliare (terreno o edificio - oppure parte di edificio - o entrambi) posseduta al fine di percepire canoni di locazione o per l'apprezzamento del capitale investito o per entrambe le motivazioni.

Il possesso può essere esercitato a titolo di proprietà, oppure in base a un contratto di *leasing* finanziario.

Inoltre, è possibile classificare e rilevare come investimento immobiliare un interesse in un bene posseduto tramite *leasing* operativo, a condizione che:

- siano soddisfatti gli altri elementi della definizione di investimento immobiliare;
- il *leasing* operativo sia rilevato come fosse un *leasing* finanziario, in base a quanto previsto dallo IAS 17;
- il locatario (utilizzatore) adotti per tale attività la valutazione al *fair value*.

Per quanto illustrato, nel caso l'impresa consideri investimento immobiliare un interesse in un bene detenuto tramite *leasing* operativo, la valutazione deve avvenire obbligatoriamente al *fair value* e non può essere utilizzato il modello del costo.

Tuttavia, in questo caso, vale la regola generale che impone l'uniformità di valutazione e, pertanto, la valutazione al *fair value* deve essere applicata a tutti gli immobili classificati come investimenti immobiliari; tuttavia, questo, non significa che tutti i *leasing* che soddisfano le condizioni di *leasing* operativo debbano essere classificati come investimenti immobiliari.

Pertanto, quando un bene immobiliare detenuto tramite *leasing* operativo è classificato e contabilizzato come un investimento immobiliare, lo IAS 40 prevale rispetto allo IAS 17 e impone che il *leasing* sia contabilizzato come fosse un *leasing* finanziario.

Gli investimenti immobiliari non sono quelli relativi ad immobili utilizzati nella produzione o nella fornitura di beni o servizi o nell'amministrazione aziendale, che sono beni strumentali (ai quali si applica lo IAS 16) e neppure gli immobili detenuti per la vendita nel normale svolgimento dell'attività imprenditoriale, che sono beni - merce (ai quali si applicano lo IAS 2 o lo IAS 11).

Se un'impresa utilizza il modello del *fair value* deve valutare allo stesso modo tutti gli investimenti, con l'eccezione dei casi in cui il *fair value* non sia determinabile attendibilmente.

INVESTIMENTI IMMOBILIARI

Lo IAS 40 esemplifica i seguenti investimenti immobiliari:

- terreno posseduto per un apprezzamento a lungo termine del capitale investito, piuttosto che per essere venduto nel breve termine nel normale svolgimento dell'attività imprenditoriale. Pertanto, la contabilizzazione al *fair value* si applica anche agli immobili posseduti per essere affittati, se non vi è l'immediata intenzione di vendere tali immobili;
- terreno posseduto per un utilizzo futuro non ancora determinato al momento attuale. Se un'impresa, che detiene un terreno, non ha ancora deciso se lo utilizzerà ad uso della stessa o per la vendita nel breve periodo nel normale svolgimento dell'attività imprenditoriale, il terreno si considera posseduto per l'apprezzamento del capitale investito;
- edificio di cui l'impresa è proprietaria - oppure che è posseduto tramite un contratto di *leasing* finanziario - locato a terzi tramite una o più operazioni di *leasing* operativo;
- edificio attualmente non occupato ma che è posseduto al fine di essere locato a terzi tramite una o più operazioni di *leasing* operativo.

Non costituiscono investimenti immobiliari e, pertanto, esulano dall'ambito di applicazione dello IAS 40, per esempio:

- immobile posseduto per la vendita quando questa avviene nel normale svolgimento dell'attività imprenditoriale o nel processo di costruzione o sviluppo finalizzato a una successiva vendita; si applica lo IAS 2, *Rimanenze*, che prevede, senza alcuna eccezione, la valutazione al costo. È il caso, per esempio, di un immobile acquisito (nella normale attività di compravendita di immobili) esclusivamente in prospettiva di una successiva dismissione nel futuro prossimo, oppure perché esso sia sviluppato e successivamente venduto.
- immobile che è costruito e sviluppato per conto terzi (si applica, eventualmente, lo IAS 11, *Lavori su ordinazione*);
- immobile ad uso del proprietario (si applica lo IAS 16), inclusi gli immobili posseduti per un utilizzo futuro come immobili ad uso del proprietario; immobili posseduti per una futura ristrutturazione e un successivo utilizzo come immobili ad uso del proprietario; immobili ad uso dei dipendenti (sia che paghino un canone di locazione sia che non lo paghino) e immobili ad uso del proprietario in procinto di essere dismessi. Con riferimento agli immobili ad uso del proprietario, lo IAS 40 precisa che nessuna tipologia di impresa, neppure le imprese di assicurazione, può utilizzare la valutazione al *fair value* con riferimento agli immobili ad uso proprio;
- immobile che, al momento attuale, è costruito e sviluppato per un utilizzo futuro come investimento immobiliare. In tal caso, lo IAS 16 si applica a tale immobile sino al momento in cui la costruzione o lo sviluppo è terminato: in tale momento, l'immobile si qualifica quale investimento immobiliare e si applica lo IAS 40. Tuttavia, lo IAS 40 si applica agli investimenti immobiliari esistenti che sono in fase di ristrutturazione per poter essere utilizzati continuativamente in futuro come investimenti immobiliari;
- immobili che sono dati in locazione ad un'altra impresa tramite un *leasing* finanziario.

Lo IAS 40 precisa che alcuni immobili possono avere una destinazione “mista”: per esempio, quando una parte dell'immobile è posseduta allo scopo di percepire canoni di locazione o per l'apprezzamento del capitale investito, mentre un'altra parte è posseduta per l'impiego diretto nella produzione o nella fornitura di beni o servizi o nell'amministrazione aziendale.

In questi casi, se le parti in questione possono essere vendute separatamente (o locate separatamente tramite un contratto di *leasing* finanziario), l'impresa contabilizza tali parti separatamente: soltanto la prima, evidentemente, costituisce un investimento immobiliare al quale si applica lo IAS 40.

Se, invece, le parti dell'immobile non possono essere vendute separatamente, l'immobile costituisce un investimento immobiliare soltanto se una parte non significativa è posseduta per essere impiegata direttamente (per la produzione o nell'amministrazione aziendale). Un criterio analogo si applica quando l'impresa fornisce servizi sussidiari agli occupanti dell'immobile da essa posseduto: l'immobile è trattato come investimento immobiliare se i servizi rappresentano una componente relativamente non significativa del contratto nel suo insieme. È il caso dei servizi di manutenzione o di sicurezza: si tratta di servizi che sono “accessori” a quello principale (locazione) e che non influiscono sulla qualificazione dell'immobile

detenuto per investimento. In caso contrario l'immobile non è considerato un investimento immobiliare: per esempio, un hotel gestito dal proprietario, il cui immobile non può essere considerato un investimento immobiliare, ma deve essere considerato "immobile ad uso del proprietario".

Lo IAS 40, tuttavia, ammette che possono verificarsi situazioni di incertezza, nelle quali può essere difficoltoso stabilire se i servizi sussidiari sono così significativi da far sì che l'immobile non possa essere qualificato come un investimento immobiliare. L'impresa deve elaborare criteri propri i quali, in sintonia con quanto illustrato, consentano di poter esercitare un giudizio coerente con la definizione di investimenti immobiliari; tali criteri, quando la classificazione è difficoltosa, devono essere evidenziati e illustrati nel bilancio.

Con riferimento ai gruppi, che redigono il bilancio consolidato, il comportamento è il seguente. L'impresa, proprietaria di un immobile che è locato e a disposizione della capogruppo o di altra controllata, nel proprio bilancio tratta lo stesso quale investimento immobiliare, se sono soddisfatte le condizioni richieste dal principio contabile. Invece, nel bilancio consolidato, che include entrambe le imprese, l'immobile è considerato "ad uso del proprietario", nella prospettiva del gruppo considerato nel suo insieme.

VALUTAZIONE

Lo IAS 40 stabilisce che la valutazione iniziale di un investimento immobiliare comprende il prezzo di acquisto, comprensivo degli oneri accessori, quali, per esempio, compensi professionali, imposte per il trasferimento della proprietà e qualsiasi altro costo dell'operazione.

Se l'investimento immobiliare è costruito in economia, il costo è rappresentato dal costo alla data in cui la costruzione o lo sviluppo sono terminati: sino a tale data, l'impresa applica lo IAS 16, mentre da tale data applica lo IAS 40, imputando al conto economico l'eventuale differenza tra il *fair value* dell'immobile a tale data e il suo precedente valore contabile.

Il principio contabile precisa che il costo di un investimento immobiliare non è incrementato dai costi iniziali di avvio, a meno che questi non siano necessari per rendere l'immobile operativo e neppure da perdite operative sostenute prima che l'investimento raggiunga il livello previsto di occupazione né da costi anormali sostenuti per la costruzione o lo sviluppo dell'immobile.

Le spese relative ad un investimento immobiliare sostenute successivamente all'acquisto dello stesso devono essere aggiunte al valore contabile al momento in cui è probabile che i benefici economici futuri, superiori al normale livello di rendimento originariamente accertato, affluiranno all'impresa.

Inoltre, alcuni elementi degli investimenti immobiliari possono essere stati acquistati tramite sostituzione: per esempio, le mura interne possono essere sostituzioni delle mura originali: in questo caso, l'impresa rileva nel valore contabile il costo di sostituzione, se i criteri di rilevazione sono soddisfatti; il valore contabile di degli elementi sostituiti deve essere stornato.

In particolare, se l'impresa rileva nel valore contabile di un'attività il costo di una sostituzione per una parte dell'investimento immobiliare, essa storna il valore contabile della parte sostituita. Per un investimento immobiliare contabilizzato con il modello del costo, una parte sostituita può non essere una parte che era stata ammortizzata separatamente. Se per l'impresa non è fattibile determinare il valore contabile della parte sostituita, può utilizzare il costo della sostituzione come indicazione del costo della parte sostituita al momento in cui era stata acquistata o costruita.

Secondo la contabilizzazione con il modello del *fair value*, il *fair value* dell'investimento immobiliare può già riflettere il fatto che la parte da sostituire ha perso il proprio valore. In altri casi può essere difficile stabilire di quanto il *fair value* debba essere ridotto per la parte che viene sostituita. Un'alternativa alla riduzione del *fair value* per la parte sostituita, quando questo non è fattibile, è quella di includere il costo della sostituzione nel valore contabile dell'attività e poi rideterminare il *fair value*, come sarebbe richiesto per gli incrementi che non riguardano sostituzioni.

Il *fair value* potrebbe ricomprendere eventuali attività che, generalmente, sono rilevate in bilancio distintamente: per esempio, nell'ipotesi di locazione di un ufficio arredato, il *fair value* dell'ufficio include quello del mobilio, in quanto il canone di locazione è riferito all'ufficio arredato; in questi casi, il mobilio non deve essere rilevato come un'attività distinta.

Lo IAS 40 precisa che il *fair value* dell'investimento immobiliare coincide solitamente con il suo valore di mercato; si tratta del prezzo più probabile, ragionevolmente ottenibile sul mercato alla data del bilancio (e non a una data passata o futura). In sostanza, il *fair value* coincide con il miglior prezzo ragionevolmente ottenibile dal venditore e con il prezzo più vantaggioso ragionevolmente ottenibile dal compratore. Tale valore esclude stime di prezzi gonfiati o ridotti a causa di speciali termini contrattuali o circostanze, quali finanziamenti atipici, accordi con patti di retrolocazione, corrispettivi e concessioni particolari, concessi da soggetti coinvolti nella vendita. La migliore evidenza del *fair value*, normalmente, è data dai prezzi correnti, presenti in un mercato attivo per proprietà immobiliari simili nella medesima localizzazione e condizione e soggette a condizioni simili per affitti e altri contratti. Le imprese devono identificare qualsiasi differenza nella natura, localizzazione o condizione delle proprietà immobiliari o nei termini contrattuali degli affitti e degli altri contratti concessi.

In assenza di prezzi correnti in un mercato attivo, l'impresa deve considerare le informazioni che provengono da varie fonti, quali:

- prezzi correnti di un mercato attivo di immobili di diversa natura, condizione o localizzazione, rettificati per riflettere tali differenze;
- prezzi recenti praticati per immobili simili in mercati meno attivi, con rettifiche apportate per riflettere qualsiasi cambiamento nelle condizioni economiche che si è verificato dalla data delle operazioni effettuate a quei prezzi;

- proiezione sui flussi finanziari attualizzati, basati su stime attendibili di flussi finanziari futuri, supportate dalle condizioni di qualsiasi affitto o di altri contratti esistenti e, ove possibile, da conoscenze acquisite da fatti esterni, quali canoni di locazione applicati nel mercato corrente a immobili simili, aventi medesima localizzazione e condizioni; devono essere utilizzati tassi di attualizzazione che riflettono valutazioni correnti del mercato con riferimento all'incertezza dell'importo e della tempistica dei flussi finanziari.

Lo IAS 40 chiarisce che il *fair value* differisce dal “valore d'uso”, come definito dallo IAS 36, perché riflette la conoscenza e le stime di venditori e acquirenti consapevoli e disponibili. Invece, il valore d'uso riflette la conoscenza e le stime dell'impresa e i propri fattori specifici, non applicabili alle imprese in generale.

Il *fair value*, per esempio, esprimendo valori esterni all'impresa, presenti sul mercato, non riflette nessuno dei seguenti fattori, che sono “interni” all'impresa e non sono determinati dal mercato:

- valore aggiunto che potrebbe derivare da un insieme di immobili situati in diverse localizzazioni;
- sinergie tra investimenti immobiliari e altre attività;
- diritti o restrizioni legali riguardanti non gli immobili, ma specificatamente soltanto l'attuale proprietario. Infatti, si tratta di una situazione soggettiva, interna all'impresa, che non riguarda l'immobile, oggettivamente considerato;
- benefici o aggravii fiscali riguardanti in modo specifico l'attuale proprietario. Sono valide e si ripropongono le medesime considerazioni di cui al punto precedente.

I fattori elencati, esclusi dal *fair value*, sono, invece, elementi a volte rilevanti nella determinazione del valore d'uso.

Infine, il *fair value* è calcolato senza dedurre eventuali costi che possono essere sostenuti al momento della dismissione.

Lo IAS 40 prevede che, se le varie fonti conducono a risultati differenti, l'impresa considera le motivazioni di tali differenze, al fine di giungere alla stima più attendibile del *fair value* in un intervallo di stime ragionevoli: l'eventuale presenza di tali differenze non dovrebbe costituire un ostacolo per la determinazione del *fair value*.

Il principio contabile avverte che, se la variabilità nella gamma delle stime ragionevoli del *fair value* è talmente ampia da non consentire la corretta determinazione dello stesso, potrebbe verificarsi il caso dell'abbandono di tale valutazione e dell'applicazione dello IAS 16, con valutazione al costo: in tal caso, la valutazione al *fair value* riguarda gli altri investimenti immobiliari.

Lo IAS 40 incoraggia, ma non obbliga, le imprese a determinare il *fair value* degli investimenti immobiliari sulla base di una stima effettuata da un perito esterno con riconosciute e pertinenti qualifiche

professionali e che abbia esperienza recente nella localizzazione e nella tipologia dell'investimento immobiliare oggetto della valutazione.

Le informazioni contenute nelle note al bilancio devono evidenziare se esiste la stima di un perito in possesso delle suddette qualifiche ed esperienze professionali. In caso contrario, deve essere evidenziato che tale valutazione non esiste e devono essere illustrate le modalità di determinazione del *fair value*, che sono state utilizzate.

CAMBIAMENTI DI DESTINAZIONE

Lo IAS 40 regola anche il comportamento che deve essere tenuto in caso di cambiamenti di destinazione, possibili soltanto in presenza di un cambiamento nell'uso dell'immobile.

Nel caso in cui si verifichi il cambiamento di destinazione da investimento immobiliare, iscritto al *fair value*, a immobile ad uso del proprietario, oppure a rimanenza, il *fair value* alla data del cambiamento di destinazione è il valore di riferimento (sostitutivo del costo) per la successiva contabilizzazione, rispettivamente, secondo i criteri dello IAS 16 e dello IAS 2.

Nel caso in cui un immobile a uso del proprietario diviene un investimento immobiliare, il criterio di valutazione dell'immobile può variare da costo ammortizzato a *fair value*. L'effetto del cambiamento nel criterio di valutazione deve essere trattato come una rivalutazione secondo lo IAS 16 alla data del cambio d'uso. Ne consegue che il conto economico esclude incrementi netti cumulativi di *fair value* sorti prima che l'immobile divenisse un investimento immobiliare; la parte di tale cambiamento, sorta prima dell'inizio dell'esercizio in corso, non è parte del risultato dell'esercizio e si imputa al patrimonio netto (a meno che si tratti di rettifica di precedenti svalutazioni imputate al conto economico).

Invece, il trasferimento da rimanenze di magazzino ad investimento immobiliare, che sarà iscritto al *fair value*, comporta l'imputazione al conto economico della differenza tra valore contabile e *fair value*: lo IAS 40 precisa che tale trattamento contabile è coerente con la disciplina prevista per le vendite di rimanenze.

CASI OPERATIVI

Costo di iscrizione delle immobilizzazioni: possibilità di capitalizzare l'Iva indetraibile

Il problema è illustrato con riferimento allo IAS 16, al quale si rimanda.

Immobili commerciali locati con servizi accessori

Gli immobili commerciali, in molti casi, sono locati unitamente a servizi accessori di una certa importanza quali vigilanza, manutenzione, pulizia e altro.

È quanto avviene, per esempio, per i centri commerciali nel settore della grande distribuzione.

In via generale, gli immobili in questione sono classificati quali investimenti immobiliari, se i servizi citati, pur rilevanti, sono comunque accessori rispetto alla locazione che costituisce la prestazione contrattuale principale, anche in riferimento all'ammontare del corrispettivo.

CAPITOLO 23 - IAS 41 AGRICOLTURA

DEFINIZIONI E AMBITO DI APPLICAZIONE

Lo IAS 41 definisce il trattamento contabile, l'esposizione del bilancio e l'informativa che deve essere fornita in presenza di attività agricole.

Per *attività agricola* si intende la gestione, da parte di un'impresa, della trasformazione biologica di animali o piante viventi (attività biologiche) per la loro vendita come prodotti agricoli o come ulteriori attività biologiche.

Attività biologiche sono animali viventi e piante: preliminarmente è opportuno avvertire che non vi è alcun riferimento a quella che comunemente è denominata "bio agricoltura", o "agricoltura biologica", in quanto la definizione contenuta nel principio contabile è di carattere generale.

La *trasformazione biologica* comprende i processi di crescita, degenerazione, maturazione, produzione e procreazione che originano mutamenti qualitativi o quantitativi in un'attività biologica.

Prodotto agricolo è il prodotto raccolto dall'attività biologica dell'impresa: quest'ultima, come detto, è costituita da animali viventi o piante.

Un *gruppo di attività biologiche* è un insieme simile di animali viventi o piante.

Il *raccolto* è la separazione fisica del prodotto dall'attività biologica o la cessazione delle fasi di vita di un'attività biologica.

L'attività agricola comprende attività diverse tra loro: per esempio, allevamenti di bestiame, terreni boschivi, raccolti annuali o continui, coltivazione di frutteti e piantagioni, floricoltura e acquacoltura, incluso l'allevamento di pesci.

Queste attività, seppure diverse, presentano aspetti comuni tra loro, tra i quali:

- tendenza ad evolversi: animali e piante viventi possono subire trasformazioni biologiche;
- gestione della trasformazione: tale gestione, che distingue l'attività agricola dalle altre attività, facilita la trasformazione biologica, migliorando, o quantomeno stabilizzando, le condizioni necessarie affinché il processo possa avere luogo; per esempio, livelli nutritivi, umidità, temperatura, fertilità e luce. Viceversa, il raccolto derivante da risorse non gestite, quali per esempio pesca e deforestazione, non costituisce attività agricola;
- valutazione delle mutazioni, in quanto i cambiamenti qualitativi o quantitativi, causati dalle trasformazioni biologiche, possono essere misurati e monitorati come funzione gestionale di routine. Cambiamenti qualitativi sono, per esempio, definizione genetica, densità, maturazione, copertura dei grassi, contenuto delle proteine e forza delle fibre. Cambiamenti quantitativi, invece, sono, per esempio, progenie, peso, metri cubi, lunghezza o diametro delle fibre e numero dei germogli.

La tabella seguente fornisce alcuni esempi di attività biologiche, di prodotti agricoli e di prodotti che sono il risultato dei processi successivi al raccolto:

<u>Esempi di attività biologiche</u>		
<u>Attività biologica</u>	<u>Prodotto agricolo</u>	<u>Prodotto successivo</u>
Pecora	Lana	Filato, tappeto
Alberi di una piantagione di foreste	Tronchi	Legname
Piante	Cotone	Filo, abito
	Canna raccolta	Zucchero
Bestiame caseario	Latte	Formaggio
Boscaglia	Fogliame lavorato	Tè, tabacco
Viti	Uva	Vino
Alberi da frutta	Frutta raccolta	Frutta lavorata

La trasformazione biologica, poi, dà luogo alle seguenti tipologie di risultati:

- 1) cambiamenti di attività, attraverso la *crescita* (incremento nella quantità o nel miglioramento della qualità di animali o piante), la *degenerazione* (decremento nella quantità o deterioramento della qualità di animali o piante) e la *procreazione* (creazione di ulteriori animali viventi o piante);
- 2) produzione di prodotti agricoli: per esempio, lattice, foglie di tè, lana e latte.

RILEVAZIONE E VALUTAZIONE

L'impresa deve rilevare un'attività biologica o un prodotto agricolo quando e solo quando essa detiene il controllo della attività in virtù di eventi passati, è probabile che affluiranno ad essa benefici economici futuri associati all'attività e il *fair value* o il costo dell'attività possono essere determinati attendibilmente.

Un'attività biologica deve essere valutata, all'atto della sua rilevazione iniziale e ad ogni data di riferimento del bilancio, al suo *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita, salvo nel caso di impossibilità di determinazione attendibile del *fair value* (caso trattato al paragrafo 30).

Un prodotto agricolo raccolto dalle attività biologiche di un'impresa deve essere valutato al suo *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita al momento del raccolto (o, per gli animali, della macellazione): quest'ultimo è la separazione fisica del prodotto dall'attività biologica o la cessazione delle fasi di un'attività biologica.

La valutazione al *fair value* è il costo alla data in cui è applicato lo IAS 2, *Rimanenze*, o altro principio contabile.

Lo IAS 41 richiede che i proventi e gli oneri derivanti dalla rilevazione iniziale al *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita delle attività biologiche e dei prodotti agricoli e dalle variazioni del *fair*

value al netto dei costi stimati al punto di vendita delle attività biologiche siano inclusi nel risultato dell'esercizio in cui si verificano la rilevazione iniziale o la variazione.

Infatti, con riferimento all'attività biologica, un cambiamento delle qualità fisiche di un animale vivente o di una pianta migliora o peggiora direttamente i benefici economici dell'impresa.

La valutazione al costo storico non appare soddisfacente, perché, per esempio, un'impresa che si occupa di piantagioni boschive, potrebbe non mostrare alcun ricavo fino al primo raccolto e vendita, che potrebbero anche avvenire forse trent'anni dopo che gli alberi sono stati piantati.

Inoltre, le valutazioni al costo delle attività biologiche sono alcune volte meno attendibili delle valutazioni al *fair value*, poiché prodotti congiunti e costi congiunti possono creare situazioni in cui la relazione tra input e output è mal definita e conduce a complesse e arbitrarie ripartizioni dei costi tra differenti prodotti della trasformazione biologica.

Tali ripartizioni divengono più arbitrarie se le attività biologiche generano attività biologiche aggiuntive (frutti) e tali attività biologiche aggiuntive sono utilizzate anche nell'attività agricola dell'impresa.

Al contrario, il sistema contabile che rileva e valuta la crescita biologica facendo uso dei *fair value*, rileva cambiamenti di *fair value* per tutto l'arco temporale, che è compreso tra il momento in cui gli alberi sono piantati e il raccolto.

La valutazione al *fair value*, pertanto, è più attendibile del costo, in quanto evita la difficoltà della ripartizione dei costi sostenuti durante il ciclo biologico.

Lo IAS 41 evidenzia che cicli produttivi lunghi e continui, con ambienti produttivi e di mercato volatili, implicano spesso che il periodo amministrativo non descriva un ciclo completo.

Quando, invece, i cicli produttivi sono brevi, sistemi agricoli altamente controllati, in cui la maggioranza della trasformazione biologica e del raccolto si verifica nell'anno, rendono la relazione tra il costo e i benefici economici futuri più stabile: è quanto avviene, per esempio, nella produzione di pollame o di funghi.

VALUTAZIONE IN BASE ALLO IAS 2 DOPO IL RACCOLTO

A partire dal momento del raccolto in poi è applicato lo IAS 2, relativo alla valutazione delle rimanenze, oppure sono applicati altri principi contabili il cui utilizzo risulta opportuno; questo perché i prodotti agricoli cambiano destinazione economica e, di conseguenza, cambia il trattamento contabile e valutativo.

La prima applicazione dello IAS 2 ha, quale base di partenza, l'ultimo *fair value*. Pertanto, applicando lo IAS 2, la valutazione è effettuata al minore tra costo (configurazione al costo medio oppure al Fifo) e valore netto di realizzo; quest'ultimo è il prezzo di vendita stimato nel normale svolgimento dell'attività, al netto dei costi stimati di completamento, nonché di quelli stimati necessari per realizzare la vendita.

I costi al punto di vendita includono le commissioni a mediatori e agenti, i contributi dovuti ad autorità di sorveglianza e alle borse merci, le imposte e gli oneri su trasferimenti; sono esclusi, invece, i costi di trasporto e gli altri costi necessari per portare fisicamente le attività nel luogo in cui avviene la vendita.

Da quanto illustrato si comprende che lo IAS 41 non tratta la fase successiva al raccolto: è il caso, per esempio, del processo con il quale è trasformata l'uva in vino, da parte del viticoltore che ha coltivato l'uva stessa.

Questo, anche se tale processo rappresenta la continuazione logica e naturale dell'attività agricola e gli eventi che ne conseguono possono presentare alcune analogie con la trasformazione biologica; tuttavia, il processo in questione non è incluso nella definizione di attività agricola considerata dal principio contabile.

APPLICAZIONE E DETERMINAZIONE DEL *FAIR VALUE*

Lo IAS 41, anche al fine di rendere più agevole la valutazione al *fair value*, prevede che possano essere raggruppate le attività biologiche o i prodotti agricoli in relazione ad alcune caratteristiche significative; per esempio, per età o per qualità.

L'impresa sceglie tali caratteristiche in relazione a quelle utilizzate nel mercato come base per il calcolo del prezzo (si tratta di determinare una sorta di "categorie omogenee").

In ogni caso, il *fair value* riflette la situazione del mercato alla data della valutazione e, pertanto, riflette la situazione attuale del mercato in cui un compratore e un venditore disponibile effettuano una transazione.

Questo, anche se le imprese agricole, a volte, stipulano contratti per vendere le loro attività biologiche o i prodotti agricoli ad una data futura: il *fair value* non è modificato dall'esistenza di tali contratti. Tuttavia, se un contratto di vendita di questo tipo risultasse "oneroso", l'obbligazione attuale presente nel contratto deve essere rilevata e determinata come un accantonamento, in base a quanto prevede lo IAS 37; un contratto è oneroso quando i costi necessari per adempiere l'obbligazione assunta superano i benefici economici previsti dallo stesso contratto.

Il *fair value* si basa sulla attuale localizzazione e condizione dell'attività agricola: per esempio, il *fair value* del bestiame in una fattoria è il prezzo del bestiame nei pertinenti mercati, al netto dei costi di trasporto e degli altri costi che devono essere sostenuti per portare il bestiame al mercato.

L'attendibilità del valore di mercato, quale indicatore del *fair value*, è dovuta al fatto che molte attività biologiche sono commercializzate in mercati attivi: questi esprimono prezzi di mercato osservabili.

Pertanto, i mercati attivi di tali attività forniscono una valutazione attendibile delle aspettative del mercato rispetto ai benefici economici futuri.

Si definisce "mercato attivo" quello in cui esistono (tutte) le seguenti condizioni:

- 1) gli elementi commercializzati sul mercato risultano omogenei;
- 2) compratori e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in un qualsiasi momento;
- 3) i prezzi sono disponibili al pubblico.

Se un'impresa ha accesso a diversi mercati attivi, deve utilizzare quello ritenuto più significativo; per esempio, se un'impresa ha accesso a due mercati attivi, dovrebbe utilizzare il prezzo disponibile nel mercato che si suppone sarà quello utilizzato.

Pertanto, generalmente, il *fair value* si determina avendo riguardo al "mercato"; se non esiste alcun mercato attivo, si può fare riferimento al prezzo della più recente transazione di mercato avvenuta, se non si sono verificati rilevanti cambiamenti nelle circostanze economiche tra la data dell'operazione e la data del bilancio; medesimo discorso con riferimento ai prezzi di mercato di attività simili, tenendo conto delle rettifiche per riflettere eventuali differenze.

Possono essere utilizzati anche parametri di riferimento del settore, quali il valore di un frutteto espresso per vassoio d'export (*export tray*), *bushel* o ettaro e il valore del bestiame espresso per chilogrammo di carne.

Tuttavia, a volte, può non essere disponibile alcun prezzo o valore determinato dal mercato di una attività biologica alle sue attuali condizioni; in tali circostanze, il *fair value* è determinato attraverso l'impiego del valore attuale dei flussi finanziari attesi dall'attività, attualizzati ad un tasso corrente di mercato prima delle imposte.

Sono sempre esclusi i flussi finanziari dovuti al finanziamento dell'attività, all'imposizione fiscale o al ripristino delle attività biologiche dopo il raccolto (per esempio: il costo per ripiantare alberi in una foresta dopo il taglio).

L'utilizzo dei flussi finanziari non richiede, obbligatoriamente, una perizia esterna. Se le fonti a disposizione portano a diverse conclusioni sul *fair value* di un'attività biologica, o di un prodotto agricolo, devono essere considerate le motivazioni che determinano tali differenze, al fine di giungere alla stima più attendibile entro un campo relativamente stretto di stime ragionevoli.

Vi è una presunzione che il *fair value* di un'attività biologica possa essere determinato attendibilmente. Tale presunzione può essere però vinta, solo in sede di rilevazione iniziale dell'attività biologica, nel caso in cui i prezzi o valori determinati dal mercato non sono disponibili e le stime alternative del *fair value* sono ritenute chiaramente inattendibili. In tal caso, l'attività biologica deve essere valutata al costo, ridotto dell'ammortamento e di eventuali perdite per riduzione di valore. Una volta che il *fair value* dell'attività biologica può essere determinato attendibilmente, l'impresa la deve valutare al *fair value* al netto dei costi stimati al punto di vendita.

CONTRIBUTI PUBBLICI

Lo IAS 41 tratta anche dei contributi pubblici relativi ad attività biologiche valutate al *fair value*, i quali, se *non vincolati* (incondizionati) sono rilevati, come proventi, nel conto economico quando, e solo quando, il contributo pubblico diviene esigibile (IAS 41.34).

Se i contributi pubblici sono *vincolati* (condizionati), la rilevazione nel conto economico deve avvenire quando, e solo quando, le condizioni necessarie per usufruire degli stessi sono soddisfatte (IAS 41.35).

I termini e le condizioni dei contributi pubblici possono variare. Per esempio, un contributo pubblico può richiedere all'impresa di effettuare una coltivazione, in un luogo particolare, per un periodo di cinque anni e di restituire il contributo per intero se ha coltivato per meno di cinque anni. In questa ipotesi, il contributo pubblico non può essere rilevato sino a che non sono passati i cinque anni. Tuttavia se è previsto che parte del contributo sia trattenuto con il passare del tempo, l'impresa rileva il contributo pubblico come provento secondo un criterio temporale.

CAPITOLO 24 - ASPETTI GENERALI

LA TENUTA DEI LIBRI CONTABILI

È opportuno premettere e rammentare che le imprese quotate sono obbligate, a partire dal 2006, ad utilizzare gli IAS/IFRS anche per la redazione dei bilanci di esercizio: nel 2005, invece, l'obbligo riguardava soltanto il bilancio consolidato, mentre il bilancio di esercizio poteva essere redatto ancora in base alle disposizioni del codice civile e, pertanto, alle regole contabili precedenti.

I principi contabili internazionali non si interessano alla tenuta delle scritture contabili, materia propria delle legislazioni nazionali e, pertanto, del codice civile.

La Commissione Europea in una comunicazione del novembre 2003, in materia di definizione di un piano dei conti aziendale, sottolinea come gli IAS/IFRS siano rilevanti solo per l'informazione finanziaria e non contengono degli obblighi espliciti sulla informazione contabile interna (piano contabile), che perciò è rimessa ai competenti organi aziendali. Tuttavia, precisa la Commissione, le informazioni interne devono quanto meno essere sufficienti per consentire la preparazione dei dati richiesti ai fini dell'informazione finanziaria esterna; si può aggiungere anche l'esigenza di soddisfare l'attività di controllo da parte degli organi preposti ad essa.

Con l'avvento dei principi internazionali si sono verificate alcune incertezze relative alla tenuta della contabilità.

Gli IAS/IFRS richiedono un'informativa piuttosto consistente: i fascicoli di bilancio di molte società e banche quotate, relativi al 2005 e ora dal 2006, sono composti da alcune centinaia di pagine.

Un problema ricorrente riguarda la necessità di riportare, sul libro inventari, l'intero fascicolo di bilancio.

Anche se gli strumenti informatici consentono di effettuare l'operazione in modo agevole, la produzione cartacea, o sostitutiva di quella cartacea, aumenta notevolmente: anche le società che hanno deciso o pensano di optare per la conservazione digitale vedono impegnate energie e spazi "virtuali" necessari alla conservazione.

Tuttavia, in assenza di una modernizzazione del codice civile, la redazione completa del libro inventari è inevitabile, anche se le società quotate lasciano "traccia" ogni tre mesi della situazione di bilancio, dovendo redigere bilanci trimestrali e semestrali (i quali, peraltro, non sono riportati sul libro inventari).

Con riferimento al libro giornale, particolari esigenze si riscontrano in alcuni settori, nei quali il numero di operazioni e transazioni è notevole.

Un riferimento utile si rinviene nel Principio contabile nazionale n. 11, nel punto in cui si sancisce il postulato della conformità del complessivo procedimento di formazione del bilancio ai principi contabili (concetto dettato, con riferimento ai bilanci bancari, anche dalla Banca d'Italia: si veda di seguito).

Il principio contabile - che sul punto in oggetto per quanto illustrato ha valenza generale - rammenta che il bilancio è il risultato delle funzioni di ragioneria: i procedimenti di rilevazione hanno lo scopo di identificare i fatti economico-tecnici, di interpretarli, di controllarli e di rappresentarli. Tali procedimenti si

concretizzano nell'applicazione di metodi di registrazione dei fatti aziendali coordinati in sistema di scritture.

La rilevazione presuppone la scelta di criteri contabili ben precisi, in quanto il bilancio non è un procedimento di creazione di nuovi dati, ma si genera già in fase di rilevazione giornaliera dei fatti amministrativi.

Tra l'altro, è opportuno evidenziare che in alcuni settori è impensabile, nonché impossibile, effettuare singole registrazioni giornaliere: per esempio, una società che opera nel campo della grande distribuzione non potrebbe registrare una ad una le vendite effettuate nei confronti dei singoli clienti, i quali, oltre tutto, non sono neppure identificabili.

Così per le banche, a volte, sono inattuabili singole registrazioni. Per esempio, un Istituto di credito con numerose filiali e/o agenzie è obbligato ad effettuare, sul libro giornale, registrazioni riepilogative. I riepiloghi, in ogni caso, devono essere giornalieri e devono riguardare operazioni della medesima natura.

Ovviamente, a supporto di tali registrazioni esistono scritture di mastro che evidenziano le singole operazioni. In questo caso, non si tratta tanto di registri sezionali, quanto delle scritture contabili richieste dal codice civile e dalle norme fiscali, in relazione alla natura dell'attività esercitata. Infatti, l'articolo 2214 c.c., oltre ai libri giornale e inventari, prevede la tenuta delle altre scritture contabili richieste dalla natura e dalle dimensioni dell'impresa.

Anche l'articolo 14 del Dpr 600/73 richiede, ai fini fiscali, la tenuta di scritture ausiliarie, nelle quali devono essere registrati gli elementi patrimoniali e reddituali, raggruppati in categorie omogenee, in modo da consentire di desumerne chiaramente e distintamente i componenti positivi e negativi che concorrono alla determinazione del reddito.

Gli IAS/IFRS, tra l'altro, richiedono un'informativa di settore talmente dettagliata, che obbliga le imprese all'adozione di piani dei conti e di scritture ausiliarie notevolmente dettagliate⁴⁰. Con riferimento al libro giornale, si pone il problema di come e quando rilevare le scritture che allineano la contabilità tenuta secondo i precedenti principi contabili nazionali e i principi contabili internazionali.

La circolare n. 262 del 22 dicembre 2005, emanata da Banca d'Italia in merito all'applicazione dei principi IAS, ha precisato che la modalità di tenuta del sistema contabile deve essere tale da consentire il raccordo tra le risultanze contabili e i conti di bilancio; a tal fine, precisa che, in sede di redazione del bilancio la coerenza tra le evidenze contabili sistematiche e i conti del bilancio deve essere assicurata anche mediante apposite scritture di riclassificazione.

L'indicazione citata, senz'altro applicabile alla generalità delle imprese, impone di trovare modalità di redazione del piano dei conti e, conseguentemente, del libro giornale che consentano agevolmente il raccordo con il bilancio⁴¹.

⁴⁰ L'ABI si è occupata dei problemi illustrati nel parere n. 953 del 2 ottobre 2006 relativo alle modalità di tenuta del libro giornale a seguito di verbale di constatazione redatto dalla Guardia di finanza. L'Associazione, nella sostanza, perviene alle medesime conclusioni illustrate sopra.

⁴¹ Sul punto si è espressa anche l'Associazione bancaria italiana (ABI) nel parere n. 944 del 9 maggio 2006 in risposta al quesito posto da una Banca relativo alle modalità operative di registrazione delle scritture contabili di adeguamento agli IAS sul libro

giornale.

L'ABI ricorda preliminarmente come gli IAS dettano le regole per la contabilizzazione delle operazioni aziendali in bilancio senza fissare i requisiti per la rilevazione dei fenomeni aziendali nella contabilità generale.

Il bilancio di esercizio nasce dal sistema di contabilità generale e riclassifica i dati di esercizio al fine di comunicarli ai terzi. Sulla base di questi postulati l'ABI ritiene che la modalità di tenuta delle scritture contabili siano indipendenti dalla scelta dei criteri di redazione del bilancio. Ne consegue l'ammissibilità per l'esercizio 2005, ovvero 2006, della tenuta di un "sistema contabile misto" laddove alla rilevazione giornaliera secondo i previgenti criteri contabili si affianchi un'unica scritturazione a fine esercizio per riportare i saldi ai valori IAS/IFRS. Posto peraltro che tali ultimi valori sono la conseguenza di adeguamenti già operati in fase di transizione agli IAS/IFRS – al 1° gennaio 2004 e 1° gennaio 2005, ovvero al 1° gennaio 2005 e 1° gennaio 2006 - l'Associazione suggerisce analoghe scritturazioni riepilogative in pari data.

Quanto all'esercizio 2006, ovvero 2007, invece, se l'azienda continua nella rilevazione contabile quotidiana secondo i previgenti criteri, la scrittura di riclassificazione extracontabile IAS/IFRS dovrà ragionevolmente effettuarsi con maggior cadenza: per esempio, trimestrale ovvero mensile.

ALLEGATO 1

APPENDICE ALLA GUIDA OPERATIVA N. 1 PER LA TRANSIZIONE AI PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI (IAS/IFRS)

IAS 19: Trattamento di fine rapporto

(Riferimento: Guida operativa 1, capitolo 13)

Conseguenze derivanti dalla Legge n. 296/06

A) Premessa

La Legge 27 dicembre 2006, n. 296 (Legge Finanziaria 2007) ha introdotto nuove regole per il TFR (Trattamento di fine rapporto) maturando dal 1° gennaio 2007. Il Decreto del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale del 30 gennaio 2007 ha fornito le norme attuative della riforma della previdenza complementare (il “Decreto di attuazione”). La circolare INPS del 3 aprile 2007 n. 70 ha fornito le istruzioni per il conferimento del TFR al nuovo Fondo di Tesoreria istituito presso l’INPS.

Per effetto della riforma della previdenza complementare:

le quote di TFR maturate fino al 31.12.2006 rimangono in azienda;

le quote di TFR maturande a partire dal 1° gennaio 2007 devono, a scelta del dipendente, secondo le modalità di adesione esplicita o adesione tacita:

essere destinate a forme di previdenza complementare;

essere mantenute in azienda, la quale provvederà a trasferire le quote di TFR al Fondo di Tesoreria istituito presso l’INPS (nel seguito il Fondo)⁴².

La nuova normativa non si applica ai datori di lavoro che abbiano alle proprie dipendenze meno di 50 addetti; per tali aziende resta in vigore la precedente normativa.

B) Il trattamento di fine rapporto maturato al 31 Dicembre 2006

La Legge Finanziaria 2007 non ha comportato alcuna modifica relativamente al TFR maturato al 31 Dicembre 2006.

⁴² Per completezza si segnala che, in via residuale, sono ipotizzabili anche versamenti ad un Fondo INPS il cui funzionamento è assimilabile alla contribuzione ad un fondo di previdenza complementare di tipo “negoziale”.

Di conseguenza nessuna modifica deve essere apportata a quanto riportato nella Guida Operativa 1 – Capitolo 13 – IAS 19- Trattamento di fine rapporto, in ordine alla contabilizzazione dello stesso.

Va peraltro rilevato che per quanto riguarda il TFR “maturato”, che mantiene la qualificazione di “defined benefit plan”, il principio contabile IAS 19 non disciplina in modo esplicito il trattamento contabile da adottare in presenza di modifiche ai “post-employment benefit plan” determinate da norme di legge. Tuttavia, poichè il principio contabile IAS 19 disciplina il trattamento contabile delle modifiche che comportano “settlement” o “curtailment” dei “post-employment benefit plan”, è possibile definire il trattamento contabile del TFR “maturato” secondo un percorso analogico⁴³.

A seguito delle novità normative introdotte dalla Legge Finanziaria 2007, il TFR “maturato” ante 1 gennaio 2007 (o alla data di effettuazione della scelta nei casi di destinazione a forme di previdenza complementare) subisce una rilevante variazione di calcolo per effetto del venir meno delle ipotesi attuariali precedentemente previste legate agli incrementi salariali. In particolare, la passività connessa al “TFR maturato” è attuarialmente valutata al 1 gennaio 2007 (o alla data di effettuazione della scelta nei casi di destinazione a forme di previdenza complementare) senza applicazione del pro-rata (anni di servizio già prestati/anni complessivi di servizio), in quanto i benefici dei dipendenti relativi a tutto il 31 dicembre 2006 (o alla data di effettuazione della scelta nei casi di destinazione a forme di previdenza complementare) possono essere considerati quasi interamente maturati (con la sola eccezione della rivalutazione) in applicazione del paragrafo 67 (b) dello IAS 19. Ne consegue che, ai fini di questo calcolo, i “current service costs” relativi alle prestazioni future di lavoro dei dipendenti sono da considerarsi nulli in quanto sono rappresentati dai versamenti contributivi ai fondi di previdenza integrativa o al Fondo di Tesoreria dell’INPS.

La modifica della formula di calcolo sopra indicata può far emergere utili o perdite che sono contabilizzati secondo le regole previste per il curtailment dal paragrafo 109 di IAS 19.

Di conseguenza l’effetto “curtailment”⁴⁴ è contabilizzato come segue:

- per le imprese che hanno scelto il metodo del corridoio, a conto economico nel primo semestre 2007 (ivi inclusi gli eventuali utili e perdite attuariali precedentemente non contabilizzati). Si precisa che, poiché il curtailment riguarda tutta la popolazione di dipendenti coperti dal precedente piano del TFR e non una parte di essi e poiché non vi è alcun settlement non si ritiene applicabile il criterio enunciato nel par. 115 di IAS 19 che prevede che solo parte della differenza venga imputata a conto economico
- per le imprese che hanno scelto il trattamento contabile di iscrivere gli utili e perdite attuariali direttamente a patrimonio netto nella specifica riserva, gli ammontari iscritti nella stessa devono essere

⁴³ La necessità di utilizzare un percorso analogico ai fini della selezione di un principio contabile, in assenza di un principio o di una interpretazione specificamente applicabile ad un’operazione, è prevista da IAS 8.11.

⁴⁴ L’effetto deve ricomprendere tutte le componenti attuariali (demografiche, salariali e finanziarie) e non solamente quelle relative agli incrementi salariali.

riclassificati a utili (perdite) a nuovo, senza interessare il conto economico, mentre l'effetto "curtailment" è contabilizzato a conto economico nel primo semestre 2007.

- per le imprese che hanno scelto il trattamento contabile di iscrivere gli utili e le perdite attuariali al conto economico, l'intera differenza viene contabilizzata a conto economico nel primo semestre 2007.

Successivamente alla data di efficacia del "curtailment" relativamente al "TFR maturato", ossia dal 1 gennaio 2007 in poi, il calcolo del TFR "maturato" secondo le nuove modalità può far sorgere nuovi utili o perdite attuariali che sono contabilizzati secondo il criterio precedentemente selezionato dall'impresa (metodo del corridoio, iscrizione a patrimonio netto, iscrizione a conto economico.).

C) Il trattamento di fine rapporto maturato dopo il 31 Dicembre 2006

Ai fini dell'inquadramento contabile secondo gli IFRS dell'istituto del TFR modificato dalla riforma, appare innanzitutto necessario valutare gli obblighi che restano in capo al datore di lavoro per effetto delle opzioni esercitate dai lavoratori e del ruolo assunto dall'INPS o dai fondi di previdenza complementare. Per queste finalità si ricorda che il principio IAS 19 contiene l'esplicita definizione del piano a contribuzione definita, ossia del piano che il datore di lavoro assolve mediante il pagamento ad una impresa separata (un fondo) di contributi fissi non avendo ulteriori obblighi (legali o impliciti) di soddisfare ulteriori fabbisogni del fondo per l'assolvimento delle prestazioni previste dal piano, e qualifica tutti gli altri piani diversi dai piani a contribuzione definita nel novero dei piani a prestazione definita.

C1) Tfr maturando mantenuto in azienda e trasferito all'INPS

In base alla nuova normativa:

- i. il datore di lavoro è chiamato a versare al Fondo il TFR maturando. Le quote versate, di anno in anno al Fondo non includono la rivalutazione di legge (pari all'1,5% in misura fissa più 75% dell'aumento dell'indice ISTAT dei prezzi al consumo); conseguentemente, l'onere della rivalutazione delle quote versate dal datore di lavoro ricade in capo all'INPS. Tale modifica comporta una significativa riduzione dell'esposizione dell'impresa ai rischi attuariali e finanziari rispetto al piano ante riforma.
- ii. il datore di lavoro mantiene l'obbligo di erogare tutte le prestazioni per TFR, ivi incluse anche tutte le anticipazioni previste per legge
- iii. le erogazioni sopraindicate vengono effettuate con diritto di rivalsa a valere sui contributi dovuti al Fondo o agli altri Enti previdenziali. Inoltre, come indicato nella circolare INPS n. 70/2007, "qualora l'importo totale delle prestazioni di competenza del Fondo che l'azienda è tenuta ad erogare nel mese – siano esse a titolo di prestazione finale, ovvero di anticipazione- ecceda l'ammontare dei contributi dovuti al Fondo e agli Enti previdenziali con la denuncia del mese di erogazione, il Fondo stesso è tenuto a pagare l'intera quota a suo carico delle prestazioni richieste"; al datore i lavoro resta solo l'obbligo di

“comunicare immediatamente al Fondo l’incapienza prodottasi “mentre il Fondo “provvederà entro trenta giorni ad erogare direttamente al lavoratore l’importo della prestazione per la quota di propria spettanza”.

Le modalità di funzionamento del TFR maturando forniscono un’evidenza, sul piano sostanziale, che il debitore nei confronti del lavoratore è il Fondo e non il datore di lavoro.

Inoltre va rilevato che le istruzioni applicative INPS prevedono che il datore di lavoro, oltre al versamento mensile al Fondo, fornisca al gestore del Fondo (l’INPS) il c.d. EMENS, ossia un flusso informativo che tra le varie informazioni include l’elenco nominativo dei dipendenti e per ogni dipendente i dati riepilogativi del 770, ivi incluse le scelte in termini di TFR, la data di opzione, ecc. Ciò implica che per i dipendenti che hanno optato per il mantenimento del TFR presso il datore di lavoro, l’INPS possiede tutte le informazioni per poter determinare la posizione individuale (il debito per TFR) di ciascuno dei lavoratori aventi diritto.

Per quanto attiene il trattamento contabile ai fini IFRS gli obblighi di rimborso e di rivalutazione del TFR maturando assunti dal Fondo portano a ritenere che il piano relativo al TFR maturando, in caso di permanenza del TFR in azienda, debba essere classificato come “defined contribution plan”; conseguentemente l’impresa iscrive per competenza le quote di contribuzione al Fondo INPS a fronte delle prestazioni di lavoro prestate dai dipendenti. Se alla data di riferimento del bilancio annuale o interinale tali quote contributive sono già state pagate dall’impresa, nessuna passività è iscritta in bilancio.

Su quanto indicato l’OIC ha raccolto uno specifico parere legale che ha confermato la correttezza delle conclusioni raggiunte sopra illustrate.

Ad analoghe conclusioni si perviene se si considera che l’esistenza del diritto di rivalsa e l’assenza di obbligazioni da parte dell’azienda nel caso descritto al punto (iii) comportano che non sia necessario iscrivere in bilancio un credito verso il Fondo ed un debito per TFR maturato bensì che queste voci debbano essere compensate rilevandosi contabilmente solo il costo per il TFR maturato (escluso l’effetto della rivalutazione del Fondo) e il movimento finanziario relativo ai versamenti effettuati (o l’eventuale debito per il versamento che fosse effettuato nell’esercizio successivo).

C2) Tfr maturando destinato alle forme di previdenza complementare

Le quote versate, di anno in anno, ai fondi di previdenza complementari rappresentano l’unico contributo che il datore di lavoro è tenuto ad assolvere⁴⁵. La misura del contributo esclude ogni possibile onere o

⁴⁵ La misura del contributo può essere innalzata per effetto di specifici accordi collettivi ovvero per taluni automatismi del legge. In ogni caso gli eventuali contributi aggiuntivi devono essere assolti unitamente all’obbligo di contribuzione di cui all’art. 2120 del Codice Civile.

garanzia di rendimento o rivalutazione delle quote versate dal datore di lavoro ai fondi di previdenza complementare. I contributi versati confluiscono in specifiche posizioni individuali dei lavoratori presso il Fondo di Previdenza complementare prescelto.

Va ricordato che nell'ipotesi in esame non vi è alcun coinvolgimento del datore di lavoro nei casi di anticipazioni e di liquidazione del TFR.

Sulla base degli obblighi assunti dal datore di lavoro in caso di destinazione del TFR "maturando" ai fondi di previdenza complementare, si ritiene che il TFR maturando debba ricadere nella definizione di "defined contribution plan".

Conseguentemente l'impresa iscrive per competenza le quote di contribuzione ai fondi di previdenza integrativa a fronte delle prestazioni di lavoro prestate dai dipendenti. Se alla data di riferimento del bilancio annuale o interinale tali quote contributive sono già state pagate dall'impresa, nessuna passività risulta iscritta in bilancio.

Trattamento di fine rapporto: sintesi

*Trattamento di fine rapporto maturato sino al 31 dicembre 2006 = piano a benefici definiti (con calcolo attuariale). Nulla è variato rispetto al passato: il riferimento, a tutti gli effetti, è sempre il capitolo 13 della Guida operativa 1 redatta OIC.

*Trattamento di fine rapporto destinato dall'1 gennaio 2007 alla previdenza complementare = piano a contribuzione definita (senza calcolo attuariale e senza attualizzazione).

*Trattamento di fine rapporto destinato dall'1 gennaio 2007 al fondo di tesoreria istituito presso l'INPS = piano a contribuzione definita (senza calcolo attuariale e senza attualizzazione).

ALLEGATO 2

OIC DOCUMENTO DI APPROFONDIMENTO N. 7/2006

Approvato CTS - 22 marzo 2006

Trattamento delle put option su azioni di imprese controllate nel bilancio consolidato IFRS

Oggetto

Il presente Approfondimento riguarda il trattamento contabile nel bilancio consolidato IFRS delle put option emesse dalla controllante che danno diritto agli azionisti di minoranza di una impresa controllata di vendere le proprie azioni a tale controllante per un corrispettivo fisso o determinabile. Nel caso di put option emessa per l'acquisizione di azioni di controllate detenute da azionisti di minoranza, il potenziale acquirente (la società controllante) non ha potere sull'effettivo esercizio delle opzioni emesse, decisione che spetta alle minoranze e, pertanto, non ha la capacità di esercitare correntemente i diritti di voto connessi a tali quote. Tuttavia, se l'opzione viene esercitata, la controllante ha l'obbligo di dare efficacia all'operazione.

Riferimenti

IAS 32, paragrafo 23;

IAS 27, paragrafo 14.

Trattamento contabile previsto

Si premette che nel caso di specie si ipotizza che sia ragionevole assumere che il possessore (azionista di minoranza della controllata) eserciterà l'opzione. Si sottolinea inoltre, che l'opzione deve avere il carattere di "genuinità" prevista dallo IAS 32. Occorre inoltre notare che la contabilizzazione di ulteriori quote di partecipazione in società già controllate, non è specificamente disciplinata dall'IFRS 3, ma lo sarà nella seconda fase del progetto (in corso) sulle aggregazioni aziendali (ED of Proposed Amendments to IFRS 3 Business Combinations, Proposed Amendments to IAS 27 Consolidated and Separate Financial Statements). Infatti, al paragrafo BC7 dell'ED che propone la modifica dell'IFRS 3 si indica testualmente: "[omissis] The changes proposed to IAS 27 deal primarily with the accounting for increases and decreases in ownership interests in subsidiaries after control is obtained and the accounting for the loss of control of subsidiaries [omissis]".

L'operazione oggetto del presente Approfondimento presenta due aspetti:

- a) l'obbligazione assunta dall'emittente le opzioni;

b) gli effetti che si producono sul bilancio consolidato a seguito dell'esercizio delle opzioni stesse.

a) L'obbligazione assunta dall'emittente

Un contratto che comporta l'obbligazione di una impresa ad acquistare azioni in cambio di disponibilità liquide o altre attività finanziarie fa sorgere una passività finanziaria, pari al valore attuale dell'importo pattuito per l'acquisto (per esempio, il valore attuale del prezzo a termine pattuito, il prezzo prefissato per l'esercizio dell'opzione, o altri casi). Ciò anche quando il contratto medesimo è di per sé uno strumento finanziario⁴⁶.

La rilevazione della passività per l'impegno assunto tiene anche conto di quanto previsto nel paragrafo 18 dello IAS 32 e del n° 29 della Guida Applicativa allo stesso⁴⁷. Ciò è vero in ogni caso in cui l'esercizio di una put option dia origine ad una cessione di disponibilità liquide o di altre attività finanziarie in cambio di un determinato numero di azioni. Di conseguenza, si ridurrà l'interessenza della minoranza per le azioni oggetto della put option, e verrà rilevata una passività per l'importo stimato necessario per estinguere l'obbligazione assunta.

⁴⁶ IAS 32.18: "La classificazione di uno strumento finanziario nello stato patrimoniale dell'impresa è determinata dal suo contenuto sostanziale piuttosto che dalla sua forma giuridica. La sostanza e la forma giuridica sono di solito coerenti, tuttavia ciò non sempre avviene. Alcuni strumenti finanziari assumono la forma giuridica di capitale ma, nella sostanza, sono passività e altri possono unire caratteristiche proprie di uno strumento rappresentativo di capitale e caratteristiche proprie di passività finanziarie. Per esempio:

(a) [omissis]

(b) uno strumento finanziario che dia al possessore il diritto di rivenderlo all'emittente in cambio di disponibilità liquide o di un'altra attività finanziaria (una "opzione a vendere") è una passività finanziaria. Questo si verifica persino quando l'importo di disponibilità liquide o di altre attività finanziarie è determinato in base a un indice o ad un altro valore che ha il potenziale di aumentare o diminuire, o quando la forma giuridica dell'opzione a vendere dà al possessore un diritto a una partecipazione residua nelle attività di un emittente. L'esistenza di un'opzione per il possessore di rivendere lo strumento all'emittente in cambio di disponibilità liquide o di un'altra attività finanziaria significa che l'opzione a vendere corrisponde alla definizione di una passività finanziaria." [omissis]

⁴⁷ IAS 32, AG29: "Nel bilancio consolidato, un'impresa presenta quote di pertinenza di terzi - ossia interessenze di terzi nel patrimonio netto e l'utile delle proprie controllate - secondo quanto previsto dallo IAS 1 Presentazione del bilancio e IAS 27 Bilancio consolidato e separato. Quando si classifica uno strumento finanziario (o una componente di esso) nel bilancio consolidato, l'impresa considera tutte le clausole e le condizioni generali concordate tra i membri del gruppo e i possessori dello strumento nel determinare se il gruppo nel suo complesso ha l'obbligo di consegnare disponibilità liquide o altra attività finanziaria in riferimento allo strumento o di estinguerlo in modo che rientri nella categoria delle passività. Quando una controllata in un gruppo emette uno strumento finanziario e una capogruppo o altra impresa del gruppo accetta ulteriori condizioni direttamente con i possessori dello strumento (per es. una garanzia), il gruppo potrebbe non avere discrezionalità sulle distribuzioni o sul rimborso. Sebbene la controllata possa classificare correttamente lo strumento nel proprio bilancio senza considerare queste ulteriori condizioni, l'effetto di altri accordi tra i membri del gruppo e i possessori dello strumento viene considerato per assicurare che il bilancio consolidato rifletta i contratti e le operazioni sottoscritte dal gruppo nel suo complesso. Nella misura in cui esiste una tale obbligazione o clausola di adempimento, lo strumento (o il suo componente soggetto all'obbligazione) è classificato come una passività finanziaria nel bilancio consolidato."

b) Gli effetti sul bilancio consolidato

A causa dell'impossibilità della controllante di esercitare potere discrezionale sull'esercizio delle opzioni da parte delle minoranze, l'operazione, ai sensi dello IAS 27.14⁴⁸, non determina modifiche in merito al potere di governare le politiche finanziarie e operative della controllata.

In assenza di un trattamento contabile specificato dagli IAS/IFRS, lo IAS 8, paragrafi 10 e seguenti, richiede che la Direzione utilizzi la propria discrezionalità tecnica nello stabilire e applicare un trattamento contabile rilevante ed attendibile.

Nello svolgimento delle necessarie analisi e nel formulare le relative conclusioni in merito alla rilevazione di ulteriori quote di partecipazione in controllate ipotizzando l'esercizio della put option da parte del possessore (azionista di minoranza) l'OIC ha tenuto conto che secondo la letteratura in materia di bilancio consolidato esistono due teorie:

- quella della economic entity, che considera il gruppo nel suo insieme, e gli scambi tra azionisti come equity transactions. Applicando questa teoria alla transazione ipotizzata si ha l'imputazione a patrimonio netto di gruppo delle differenze tra il prezzo pattuito per l'esercizio delle opzioni ed il valore contabile delle quote di minoranza da acquisire;
- quella della parent company che considera gli azionisti di minoranza come terzi. In applicazione di questa teoria, le differenze tra il prezzo pattuito per l'esercizio delle opzioni ed il valore contabile delle quote di minoranza da acquisire sono considerate avviamento (ove non imputabili ad altri elementi dell'attivo o del passivo).

La contabilizzazione delle aggregazioni aziendali coerenti con la prima teoria è anche prevista nell'ED che propone modifiche sostanziali all'IFRS 3. Come conseguenza di tale nuova impostazione concettuale, anche nello IAS 27, il Board propone nella relativa Exposure Draft di inserire un nuovo paragrafo 30A⁴⁹ che disciplina le acquisizioni di ulteriori quote di partecipazione di una società già precedentemente controllata, riducendo il patrimonio netto di gruppo per la differenza positiva tra il costo di acquisizione ed il valore delle quote della interessenza di terzi acquisita.

Di contro, la teoria del parent company approach è quella tuttora applicata ai fini del bilancio consolidato⁵⁰, e il trattamento contabile coerente con tale teoria richiede di rilevare come avviamento la differenza

⁴⁸ IAS 27.14: "L'impresa potrebbe essere in possesso di warrant azionari, opzioni di acquisto (call) su azioni, strumenti di debito o rappresentativi di capitale che sono convertibili in azioni ordinarie, o altri strumenti simili che hanno la potenzialità, se esercitati o convertiti, di dare all'impresa diritti di voto o di ridurre il diritto di voto di terzi sulle politiche finanziarie e gestionali di un'altra impresa (diritti di voto potenziali). L'esistenza e l'effetto di diritti di voto potenziali che siano effettivamente esercitabili o convertibili, compresi quelli posseduti da altra impresa, devono essere presi in considerazione all'atto di valutare se un'impresa ha il potere o meno di governare le politiche finanziarie e gestionali di un'altra impresa. I diritti di voto potenziali non sono correntemente esercitabili o convertibili quando, per esempio, essi non possono essere esercitati o convertiti sino a una determinata data futura o sino al verificarsi di un evento futuro."

⁴⁹ Paragrafo 30A: "Changes in the parent's ownership interest in a subsidiary after control is obtained that do not result in a loss of control shall be accounted for as transactions between equity holders in their capacity as equity holders. No gain or loss shall be recognised in profit or loss on such changes. The carrying amount of the non-controlling interest shall be adjusted to reflect the change in the parent's interest in the subsidiary's net assets. Any difference between the amount by which the non-controlling interest is so adjusted and the fair value of the consideration paid or received, if any, shall be recognised directly in equity and attributed to equity holders of the parent."

⁵⁰ L'IFRS 3 e lo IAS 27 vigenti hanno compiuto alcuni passi verso una rappresentazione contabile delle aggregazioni aziendali ispirata a una teoria della capogruppo "modificata" da alcune soluzioni applicative, già note alla letteratura contabile

positiva tra il costo sostenuto dall'acquirente e la sua quota di possesso nel valore netto delle attività e delle passività distintamente identificabili appartenenti all'azienda acquisita valutate al *fair value* (valore corrente) alla data di acquisto.

Alla luce delle suddette analisi, tenuto conto come l'acquisizione di ulteriori quote di partecipazione dopo il raggiungimento del controllo sia esclusa dall'ambito di applicazione dell'IFRS 3, nonché considerato che l'attuale letteratura in materia di bilancio consolidato prevede due diverse teorie, in tale contesto si ritiene accettabile la contabilizzazione della fattispecie in oggetto secondo entrambe le suddette modalità di rilevazione previste dalle sue diverse teorie.

Il metodo selezionato dovrà essere applicato coerentemente in tutte le operazioni di put option per l'acquisizione di ulteriori quote di partecipazione dopo il raggiungimento del controllo.

internazionale, che sono comuni anche alla teoria dell'*economic entity*. Si potrebbe dire che attualmente l'IFRS 3 e lo IAS 27 propongono un criterio di consolidamento misto, saldamente ancorato alla teoria della capogruppo quanto all'iscrizione dell'avviamento, ma portatore di soluzioni più consone alla teoria dell'*economic entity* con riferimento a singole scelte adottate. In particolare, l'attuale IFRS 3 impone, mentre l'abrogato IAS 22 solo consentiva, l'iscrizione del patrimonio netto delle minoranze alla data di acquisto ad un valore pari alla loro quota di possesso del *fair value* delle attività nette trasferite diverse dall'avviamento, soluzione questa perfettamente coerente con la teoria dell'*economic entity*.

Inoltre, l'attuale IAS 27 richiede che il capitale e le riserve di terzi (o delle minoranze) siano classificati all'interno del patrimonio netto consolidato, mentre la precedente versione ne imponeva la classificazione tra le passività, soluzione quest'ultima fedele a una "pura" teoria della capogruppo.