



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea Magistrale

in

Amministrazione, Finanza e Controllo

Tesi di laurea

**Avviamento, *impairment test* e nuova
informativa sulle aggregazioni aziendali:
il progetto dell'*International Accounting
Standards Board***

Relatore

Prof. Carlo Marcon

Laureando

Katia Zanella

Matricola 867014

Anno Accademico

2021/2022

Indice

Introduzione	p. 7
Capitolo 1 – Le origini del progetto	p. 11
1.1 – IFRS 3 “Business Combinations” e <i>Post – Implementation Review</i>	p. 11
1.2 – Progetto “Goodwill and Impairment”	p. 14
1.2.1 – <i>Quali attività immateriali dovrebbero essere contabilizzate e valutate separatamente dall’avviamento?</i>	p. 15
1.2.2 – <i>Come devono essere contabilizzati l’avviamento o le sue varie componenti?</i>	p. 17
1.2.3 – <i>E’ possibile migliorare l’attuale impairment test?</i>	p. 19
1.3 – La struttura del <i>Discussion Paper</i>	p. 41
1.3.1 – <i>Obiettivo A. Individuare informazioni integrative utili per gli investitori</i>	p. 42
1.3.2 – <i>Obiettivo B. Semplificare la contabilizzazione dell’avviamento</i>	p. 43
1.3.3 – <i>Obiettivo C. Migliorare il calcolo del Value in Use</i>	p. 45
Capitolo 2 – Discussion Paper “Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment”	p. 49
2.1 – Miglioramento dell’informativa sulle acquisizioni aziendali.....	p. 50
2.1.1 – <i>Nuovi obblighi di informativa</i>	p. 53
2.1.2 – <i>Miglioramenti agli obiettivi informativi e alle disposizioni attuali dell’IFRS 3 “Business Combinations”</i>	p. 64
2.2 – <i>Impairment test</i> dell’avviamento: miglioramento dell’efficacia e reintroduzione dell’ammortamento.....	p. 71
2.2.1 – <i>Migliorare l’efficacia dell’impairment test</i>	p. 71
2.2.2 – <i>La reintroduzione dell’ammortamento dell’avviamento</i>	p. 85
2.3 – Semplificare l’ <i>impairment test</i>	p. 99

2.3.1 – Eliminazione dell’obbligo annuale di impairment test.....	p. 99
2.3.2 – La determinazione del valore d’uso.....	p. 112
2.3.3 – L’utilizzo di tassi di sconto al netto delle imposte per la determinazione del valore d’uso.....	p. 114
2.4 – Intangible assets.....	p. 116
Capitolo 3 – Comment letters	p. 127
3.1 – I nuovi obblighi di informativa per le aggregazioni aziendali.....	p. 129
3.1.1 – La descrizione delle sinergie attese.....	p. 140
3.1.2 – Indicazione delle passività derivanti da attività di finanziamento e passività pensionistiche.....	p. 143
3.1.3 – Informativa pro forma.....	p. 144
3.2 – Miglioramento dell’efficacia dell’impairment test.....	p. 147
3.2.1 – Migliorare l’efficacia dell’impairment test.....	p. 147
3.2.2 – La determinazione della vita utile dell’avviamento.....	p. 167
3.2.3 – Informazioni integrative sull’avviamento e le perdite per riduzione di valore.....	p. 169
3.3 – Semplificare l’impairment test.....	p. 171
3.3.1 – Esenzione dall’impairment test annuale.....	p. 171
3.3.2 – Semplificazione del calcolo del Value in Use.....	p. 177
3.3.3 – Ulteriori semplificazioni.....	p. 180
3.4 – Intangible assets.....	p. 183
3.5 – Comment letters dei principali stakeholder.....	p. 186
3.5.1 – OIC (Organismo Italiano di Contabilità).....	p. 186
3.5.2 – EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group).....	p. 189
3.5.3 – PricewaterhouseCoopers (PwC).....	p. 194
3.5.4 – Ernst & Young (EY).....	p. 198

3.5.5 – KPMG.....	p. 202
3.5.6 – Deloitte.....	p. 204
Capitolo 4 – Compliance delle imprese con i nuovi requisiti d’informativa: l’analisi di Campari e Morellato.....	p. 207
4.1 – Esempi pratici dei nuovi obblighi d’informativa.....	p. 209
4.2 – Analisi delle acquisizioni di Davide Campari – Milano S.p.A. e Morellato S.p.A.....	p. 216
4.2.1 – Davide Campari – Milano S.p.A. acquisisce Fratelli Averna S.p.A... ..	p. 216
4.2.2 – Davide Campari – Milano S.p.A. acquisisce BULLDOG London Dry Gin.....	p. 225
4.2.3 – Morellato S.p.A. acquisisce il ramo d’azienda di D’Amante.....	p. 232
Capitolo 5 – Ulteriori sviluppi del progetto e conclusioni.....	p. 241
5.1 – Ulteriori sviluppi del progetto.....	p. 241
5.2 – Conclusioni.....	p. 266
Bibliografia.....	p. 271
Sitografia.....	p. 291

Introduzione

Le *Mergers & Acquisition*, dette anche aggregazioni aziendali o *business combinations*, costituiscono spesso operazioni di grandi dimensioni per le società coinvolte e svolgono un ruolo centrale nell'economia globale: solo nel 2018 sono state realizzate fusioni e acquisizioni per un valore di 3,552 miliardi di dollari, il terzo miglior risultato dopo il massimo storico del 2007 (3,833 miliardi di dollari) e i 3,725 miliardi di dollari raggiunti nell'anno 2000¹.

L'IFRS 3 "Business Combinations", pubblicato nel 2004, illustra in che modo le società devono contabilizzare tali operazioni e detta quindi le regole per una corretta informativa di bilancio; la sua *Post - Implementation Review* (PIR), svoltasi tra il 2013 e il 2015, ha tuttavia fatto emergere alcuni problemi nell'applicazione delle disposizioni contenute in questo principio contabile.

Per tale ragione, a seguito di un'attenta analisi dei temi più importanti evidenziati dagli stakeholder, l'*International Accounting Standards Board* ha scelto di sviluppare un nuovo progetto di ricerca, denominato "Goodwill and Impairment", allo scopo di verificare se (e in che modo) i problemi emersi nella PIR dell'IFRS 3 "Business Combinations" potessero essere risolti attraverso delle modifiche alle disposizioni dei principi contabili IAS/IFRS. Il progetto, iniziato nel 2015 e tutt'ora in corso, si pone come obiettivo principale quello di verificare se le società possono, ad un costo ragionevole, fornire agli investitori e agli utenti di bilancio delle informazioni più utili e complete in merito alle acquisizioni aziendali portate a termine. Si ritiene infatti che la divulgazione di una migliore informativa sulle *business combinations*, nonché dei motivi che hanno spinto una società a concludere l'operazione, potrebbero facilitare la comprensione delle performance successive delle acquisizioni.

Dopo cinque anni di ricerche, l'*International Accounting Standards Board* ha pubblicato, nel marzo 2020, il *Discussion Paper "Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment"*, oggetto di analisi del secondo capitolo del presente elaborato.

¹ KPMG (2018), "Rapporto Mergers & Acquisitions 2018: I mega deal infiammano il mercato", disponibile online su: https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/it/pdf/2019/07/KPMG_Rapporto_MA2018.pdf.

Il documento, che espone le conclusioni dello IASB sugli argomenti cardine del progetto, è focalizzato su:

- a. nuovi obblighi d’informativa per le *business combinations* portate a termine dalle imprese;
- b. il miglioramento dell’efficacia dell’*impairment test* per l’avviamento, dal momento che spesso non rileva tempestivamente le perdite per riduzione di valore, valutando anche la possibile reintroduzione dell’ammortamento del *goodwill*;
- c. la semplificazione dell’*impairment test*, considerato eccessivamente costoso rispetto ai benefici apportati;
- d. la contabilizzazione delle attività immateriali (diverse dall’avviamento) che vengono acquisite attraverso un’aggregazione aziendale.

Dalla data di pubblicazione del *Discussion Paper* e fino a settembre 2020 (termine poi prolungato a dicembre 2020 per ragioni legate alla pandemia da Covid – 19) gli stakeholder hanno avuto la possibilità di esprimere la loro posizione in merito alle opinioni preliminari del Board. L’analisi delle *comment letters* inviate allo IASB è presentata nel terzo capitolo, in cui sono stati sviluppati dei grafici che illustrano (in termini percentuali) quali sono state le opinioni principali dei rispondenti; a questi si aggiunge anche una sintesi del contenuto delle *comment letters* di rilievo, e cioè quelle di:

- EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group);
- OIC (Organismo Italiano di Contabilità);
- Ernst & Young;
- KPMG;
- PricewaterhouseCoopers;
- Deloitte Touche Tohmatsu.

Il feedback dei rispondenti interessati dagli argomenti contenuti nel *Discussion Paper* è stato (e sarà) utile all’*International Accounting Standards Board* per valutare la necessità di modificare il proprio parere preliminare su alcune questioni.

Sono state proprio le informazioni contenute nelle *comment letters* a costituire la base per i successivi sviluppi del progetto, riassunti nel quinto capitolo attraverso la presentazione delle principali decisioni prese dal Board nel corso del 2021.

Infine, per poter verificare il grado di dettaglio delle informazioni attualmente rese note dalle imprese in merito alle aggregazioni aziendali, nel quarto capitolo è stato analizzato

quanto divulgato nei bilanci di Davide Campari – Milano S.p.A. e Morellato S.p.a. Le informazioni presentate all'interno dei loro documenti finanziari e di altri documenti ufficiali pubblicati sono state messe a confronto con gli esempi pratici divulgati dal Board nel dicembre 2021.

Come detto in precedenza, l'obiettivo principale del progetto "Goodwill and Impairment" dello IASB è quello di riuscire a garantire una migliore informativa sulle *business combinations* portate a termine della società. Il quarto capitolo del presente elaborato mette in evidenza che le preoccupazioni dello IASB sono fondate e che il grado di specificità richiesto potrebbe essere raggiunto solamente attraverso l'introduzione di nuovi obblighi d'informativa e modifiche ai principi contabili internazionali IAS/IFRS. Per quanto riguarda gli altri argomenti oggetto del *Discussion Paper*, questi vengono considerati nell'ottica di un unico pacchetto, in grado di aiutare a raggiungere l'obiettivo principale del progetto. Poiché l'opinione preliminare su un tema trattato nel Documento di Discussione potrebbe influenzarne un'altra, l'*International Accounting Standards Board* sta attualmente valutando come procedere e a quali decisioni dare precedenza.

Capitolo 1 – Le origini del progetto

1.1 – IFRS 3 “Business Combinations” e *Post – Implementation Review*.

Il progetto “Business Combinations” è parte dell’agenda di ricerca dello IASB (*International Accounting Standards Board*) dal 2001: la contabilizzazione delle aggregazioni aziendali era stata precedentemente identificata come un’area di significativa divergenza tra le varie giurisdizioni e la rivisitazione del principio contabile IAS 22 “Business Combinations” includeva tra i suoi obiettivi principali il miglioramento e il raggiungimento della convergenza internazionale in quest’ambito².

Le decisioni pervenute all’esito della prima fase del progetto vennero integrate all’interno del nuovo principio contabile IFRS 3 “Business Combinations”, pubblicato nel marzo 2004. Una delle principali novità presentate riguardava le attività immateriali a vita utile indefinita: secondo le nuove disposizioni, queste dovevano essere rilevate separatamente dall’avviamento e, così come quest’ultimo, non dovevano essere più ammortizzate ma sottoposte ad una verifica annuale per riduzione di valore (*impairment test*).

La seconda fase del progetto, svolta in collaborazione con il FASB (*Financial Accounting Standards Board*), ha riguardato invece più in generale la contabilità delle aggregazioni d’imprese, focalizzandosi su aspetti relativi ai processi di fusione e acquisizione; la conclusione di questo secondo step ha portato alla pubblicazione di una versione rivisitata dell’IFRS 3 nel gennaio 2008.

L’ambito di applicazione della successiva *Post – Implementation Review* dell’IFRS 3 (iniziata nel 2013) ha riguardato l’intero progetto “Business Combinations” e si è focalizzata sui seguenti temi:

- a) definizione d’impresa;
- b) misurazione al *fair value* delle attività acquisite a seguito di un’aggregazione aziendale;
- c) rilevazione separata delle attività immateriali e dell’avviamento e contabilizzazione dell’eventuale avviamento negativo;
- d) *impairment test* dell’avviamento e delle attività immateriali a vita utile indefinita;

² IFRS, Report and Feedback Statement, *Post – Implementation Review of IFRS 3 Business Combinations*, giugno 2015.

- e) contabilizzazione delle partecipazioni di minoranza, delle acquisizioni graduali e delle perdite di controllo;
- f) ulteriori informazioni integrative.

Dopo aver raccolto le opinioni degli stakeholder sui principali argomenti trattati lo IASB ne ha proposto una classificazione sulla base della loro importanza potendo quindi constatare quali tematiche fossero meritevoli di ulteriori indagini. Nel febbraio 2015³, sulla base delle conclusioni raggiunte durante la *Post – Implementation Review* (PIR), il Board ha aggiunto alla sua agenda di ricerca le seguenti aree di interesse:

- I. il **miglioramento dell'*impairment test*** oggetto di trattazione nel principio contabile IAS 36 “Impairment of Assets”.

Nonostante la *Post – implementation Review* dell’IFRS 3 avesse fornito un feedback significativo sul funzionamento del test, lo IASB ha scelto di aggiungere al suo ordine del giorno un nuovo progetto di ricerca relativo a questo argomento per poter valutare eventuali miglioramenti dello IAS 36: un approccio più ampio garantirebbe infatti l’individuazione di tutti i problemi più significativi del test e dei possibili approcci alternativi all’*impairment test*;

- II. la **successiva contabilizzazione dell’avviamento**.

Sebbene questo progetto di ricerca abbia come finalità quella di valutare se l’avviamento debba essere o meno sottoposto ad ammortamento si ritiene che non ci si debba limitare unicamente ad una scelta tra il mantenimento di un approccio di contabilizzazione basato solamente sull’*impairment test* o il passaggio ad un approccio basato sia sull’ammortamento che sull’*impairment test*.

L’obiettivo ultimo sarebbe infatti quello di chiarire se (e in che modo) i costi di contabilizzazione dell’avviamento potrebbero essere ridotti senza andare a pregiudicare le informazioni attualmente fornite agli utilizzatori del bilancio dal metodo dell’*impairment test*. Si andrebbe quindi a considerare:

³ IFRS Staff Paper, Post-implementation Review IFRS 3 Business Combinations, *Next steps*, febbraio 2015, Agenda Paper 13 disponibile online su:
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/february/iasb/goodwill-and-impairment/ap13-post-implementation-review-of-ifrs-3.pdf>.

1. se lo sviluppo di un approccio basato sia sull'ammortamento che su *impairment test* dell'avviamento potrebbe pregiudicare le informazioni attualmente fornite dal metodo dell'*impairment test*;
2. quali miglioramenti potrebbero essere apportati nel breve termine al metodo dell'*impairment test* al fine di poter affrontare tempestivamente alcune delle preoccupazioni sollevate nella PIR in attesa degli sviluppi sulla revisione dello IAS 36 "Impairment of Assets";

III. **identificazione e misurazione delle attività immateriali acquisite attraverso un'aggregazione aziendale.**

Una delle preoccupazioni emerse dalla PIR riguarda le difficoltà nell'individuazione di particolari attività immateriali e la loro conseguente valutazione al *fair value*, che può risultare difficile e costosa.

Lo IASB propone quindi di fornire ulteriori indicazioni sui tipi di attività immateriali comunemente acquisiti a seguito di un'aggregazione aziendale e sulla misurazione di tali attività;

IV. le difficoltà nell'applicare la **definizione di business.**

Il *Financial Accounting Standards Board* ha intrapreso un progetto di ricerca per poter rispondere alla maggior parte delle preoccupazioni emerse dalla PIR: tra queste rientra il fatto che la definizione di business risulta particolarmente difficile da applicare in alcuni settori; di conseguenza, si ritiene necessario chiarire la definizione di business e i suoi orientamenti applicativi.

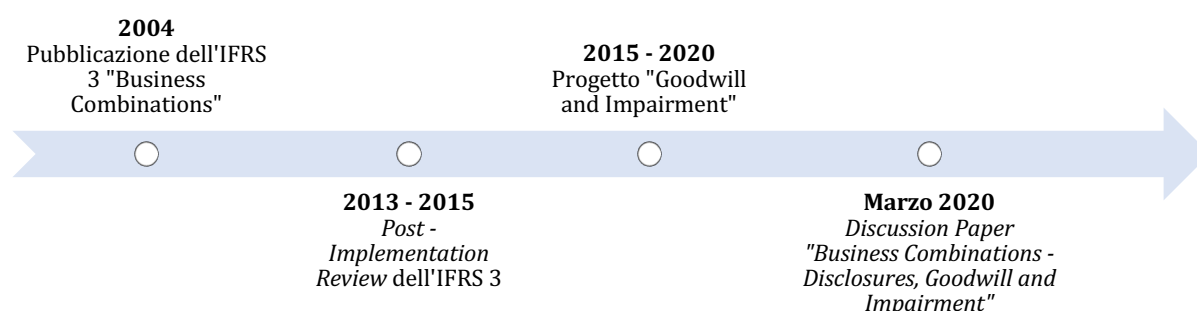
Un'ulteriore questione emersa attraverso la PIR riguarda la scelta di un modello adeguato per definire se un'operazione debba essere considerata un'aggregazione aziendale oppure un acquisto di attività. A tal proposito, si richiede allo IASB di esaminare se il diverso trattamento contabile di queste due operazioni sia realmente giustificato ed, eventualmente, di ridurre queste differenze contabili tenendo conto delle difficoltà che derivano dal dover determinare se un'operazione rappresenta un'acquisizione di attività o un'aggregazione aziendale. Si ritiene inoltre che tutto ciò potrebbe allentare la pressione sull'applicazione della definizione di business.

Poiché anche il FASB sta lavorando sui temi precedentemente elencati è di fondamentale importanza comprendere in che modo lo IASB potrebbe collaborare con il *Financial Accounting Standards Board*: è infatti emerso che il mantenimento della convergenza di

opinione tra i diversi organismi è una priorità per molti stakeholder. Si raccomanderebbe quindi un coordinamento parallelo con il FASB – e cioè uno sviluppo di documenti separati riguardanti gli stessi argomenti che poi il Board dovrà discutere separatamente – oppure lo sviluppo di progetti comuni completi che saranno poi sempre discussi dal Board.

Nel giugno 2015 lo IASB ha pubblicato il *Report and Feedback Statement—Post – Implementation Review of IFRS 3 Business Combinations* e ha scelto di intraprendere due progetti successivi distinti: “Definition of a business” e “Goodwill and Impairment”.

Figura 1.1 – Lavori antecedenti la pubblicazione del *Discussion Paper*.



1.2 – Progetto “Goodwill and Impairment”.

Nel settembre 2015 è stato pubblicato il “*Goodwill and Impairment project plan—approach to the project*”⁴, documento contenente le tre principali fasi da affrontare per uno sviluppo completo del progetto, ossia:

1. Quali attività immateriali dovrebbero essere contabilizzate e valutate separatamente dall’avviamento?
2. Come devono essere contabilizzati l’avviamento o le sue varie componenti?
3. E’ possibile migliorare l’attuale *impairment test*?

Di seguito si procede ad esaminare nel dettaglio ciascuna di queste fasi.

⁴ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Project plan —Approach to the project*, settembre 2015, Agenda Paper 13B disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/september/iasb/business-combinations/ap13b-business-combinations-pir.pdf>.

1.2.1 – Quali attività immateriali dovrebbero essere contabilizzate e valutate separatamente dall'avviamento?

Prima del 2004 il principio contabile IAS 22 “Business Combinations” imponeva all’acquirente di rilevare separatamente dall’avviamento quelle attività immateriali dell’azienda acquisita da cui fosse possibile trarre un beneficio economico futuro e la cui valutazione potesse essere effettuata in maniera attendibile.

Lo IAS 38 “Intangible Assets” ha successivamente chiarito che un’attività immateriale dovesse essere identificabile per poterla distinguere separatamente dall’avviamento; non ha tuttavia definito il concetto di identificabilità limitandosi ad affermare che un’attività immateriale potesse essere rilevata in maniera distinta dall’avviamento solamente se separabile (sebbene la separabilità non fosse a quel tempo una condizione necessaria per l’identificabilità).

Di conseguenza, prima della pubblicazione dell’IFRS 3 “Business Combinations” un’attività immateriale doveva essere rilevata separatamente rispetto all’avviamento nel caso in cui fosse stata identificabile, attendibilmente misurabile e se fosse stato probabile trarne dei benefici economici futuri.

Dopo l’emissione dell’IFRS 3 le disposizioni in questo ambito sono state modificate, indicando che, in via generale, un’attività immateriale soddisfa il criterio dell’identificabilità solamente se:

- è separabile (condizione necessaria quindi) e cioè può essere: separata dall’entità in quanto, trasferita, concessa in licenza, affittata o scambiata sia individualmente oppure insieme ad un contratto, attività o passività correlata;
- deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali, indipendentemente dal fatto che questi siano trasferibili o separabili dall’entità o da altri diritti e obbligazioni.

Per quanto riguarda invece i due requisiti richiesti per rilevare un’attività immateriale separatamente rispetto all’avviamento, si ritiene che:

- il fatto che un’attività immateriale acquisita possa portare beneficio economico futuro all’acquirente sia un criterio che può essere considerato sempre soddisfatto per le attività immateriali derivanti da un’aggregazione aziendale;
- il *fair value* di un’attività immateriale acquisita da un’aggregazione aziendale possa essere di norma valutato con un’affidabilità tale da consentire che questa venga

rilevata separatamente rispetto all'avviamento. Si presume inoltre che il *fair value* possa essere misurato in maniera attendibile se l'attività immateriale in questione ha una vita definita.

Le uniche circostanze in cui potrebbe non essere possibile una valutazione attendibile del *fair value* di un'attività immateriale acquisita a seguito di un'aggregazione aziendale riguardano i casi in cui quelle attività immateriali derivano da diritti legali o da altri diritti contrattuali da cui queste non sono separabili o, se separabili, quando non vi è alcun precedente di valutazione di stesse attività o attività simili e, di conseguenza, la stima del *fair value* dipenderebbe solamente da variabili il cui effetto non sarebbe misurabile.

Il principio contabile IAS 38 "Intangible Assets" è stato successivamente modificato nel 2008 per poter precisare che: se un'attività acquisita in un'aggregazione aziendale è separabile o deriva da diritti contrattuali o da altri diritti giuridici (e quindi è identificabile) esistono tutte le informazioni sufficienti per poterla valutare attendibilmente al *fair value*. In base alle disposizioni attuali l'acquirente deve quindi rilevare separatamente dall'avviamento le attività immateriali identificabili acquisite in un'aggregazione aziendale e valutarle al *fair value* alla data di acquisizione.

Ci si chiede ora se certe attività immateriali, come ad esempio le relazioni con i clienti, debbano essere incluse o meno nell'avviamento ed eventualmente quali ulteriori orientamenti potrebbero essere forniti per poter aiutare nell'identificazione e nella misurazione delle attività immateriali relative alle relazioni con la clientela. Le principali preoccupazioni riguardano il fatto che la rilevazione di alcune attività immateriali (come quelle non contrattuali, che non possono essere vendute o concesse in licenza separatamente, per le quali non esiste un mercato attivo e che sono nella fase iniziale di sviluppo) sia costosa a causa delle necessità di ricorrere molto spesso a degli esperti di valutazione, complessa e che richieda tempo per poter arrivare alla valutazione al *fair value*. Inoltre, la PIR ha evidenziato come la valutazione di alcune attività immateriali sia altamente soggettiva e non fornisca informazioni utili: alcuni ritengono quindi che il beneficio delle informazioni fornite agli utilizzatori in merito a tali beni immateriali non giustifichi il costo derivante da un loro riconoscimento separato rispetto all'avviamento; tuttavia, altri affermano che la valutazione indipendente di queste attività immateriali possa fornire un'idea del motivo per cui l'acquisizione è stata effettuata e dei fattori di valore della società acquisita.

Questa prima fase prende in considerazione l'attuale IFRS 3 "Business Combinations" dedicato alla rilevazione separata delle attività immateriali acquisite a seguito di un'aggregazione aziendale: a tal proposito ci si chiede se questo principio sia effettivamente appropriato e se sia possibile elaborare ulteriori linee guida che possano essere d'aiuto per l'identificazione e la misurazione delle attività immateriali.

Questo consentirà allo IASB di effettuare una valutazione iniziale della composizione dell'avviamento – ossia di ciò che rimane all'avviamento dopo aver deciso quali attività immateriali debbano essere rilevate separatamente.

1.2.2 – Come devono essere contabilizzati l'avviamento o le sue varie componenti?

Il primo tema da affrontare in questa fase è relativo alla rilevazione dell'avviamento, che potrebbe essere contabilizzato come singolo bene oppure suddiviso nelle sue diverse componenti da rilevare separatamente. In entrambi i casi, per la contabilizzazione di questi importi, il Board dovrebbe decidere se seguire un approccio basato sull'ammortamento e sull'*impairment test* oppure un approccio basato solamente sull'*impairment test*.

Qualora si scegliesse di non contabilizzare l'avviamento come singolo bene, una volta individuate tutte le sue componenti, la questione da affrontare riguarderebbe un eventuale importo residuo che potrebbe essere rilevato come attività oppure cancellato al momento dell'acquisizione:

- se rilevato come attività ci si chiede come sia possibile stimarlo;
- se invece cancellato al momento dell'acquisizione le difficoltà si manifesterebbero nel decidere se l'importo dovrebbe essere imputato a conto economico (o alle altre componenti di conto economico complessivo) e se eventualmente potrebbe esserci il rischio di perdere informazioni – in particolare nei primi anni – su eventuali sue svalutazioni.

L'obiettivo generale dell'esame della successiva contabilizzazione dell'avviamento dovrebbe essere però quello di valutare se e come i costi della contabilizzazione corrente possano essere ridotti senza perdere le informazioni fornite dall'approccio basato unicamente sull'*impairment test*.

Questo potrebbe includere:

- il modo in cui i miglioramenti dell'*impairment test* potrebbero risolvere alcune delle preoccupazioni sollevate dalla *Post – Implementation Review*;
- se l'implementazione di un modello basato sia sull'ammortamento che sull'*impairment test* possa pregiudicare le informazioni attualmente fornite da un approccio basato sul solo *impairment test*.

Alcuni ritengono che il solo impiego dell'*impairment test* sia utile per:

- a) mettere in relazione il prezzo pagato con quanto acquisito e per calcolare il *Return on Investment*;
- b) valutare la gestione d'impresa e comprendere se è stato pagato un importo per l'acquisizione;
- c) se l'acquisizione performa come previsto e se l'acquirente si aspetta di ottenere degli ulteriori benefici economici futuri dall'aggregazione aziendale.

Altri sarebbero a favore della reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento poiché ritengono che:

- a) l'avviamento acquisito da un'aggregazione aziendale verrà sostituito nel tempo dall'avviamento generato internamente e, rappresentando gli utili futuri, dovrebbe essere ripartito negli anni;
- b) sia possibile stimare la vita utile dell'avviamento;
- c) l'avviamento è stato pagato e quindi, prima o poi, dovrebbe avere un impatto sul risultato economico;
- d) l'ammortamento dell'avviamento conterrebbe la volatilità dell'utile o della perdita dell'esercizio rispetto al modello di *impairment test* e potrebbe ridurre la pressione sull'identificazione delle *intangible assets* in quanto sia l'avviamento che le attività immateriali verrebbero ammortizzate;
- e) infine, siccome l'acquirente dovrebbe cercare di mantenere la redditività della società acquisita nel corso del tempo, ammortizzare l'avviamento andrebbe a riflettere i costi sostenuti per il mantenimento di tale redditività e migliorerebbe quindi la comparabilità tra le società che crescono senza acquisizioni e quelle che crescono grazie alle aggregazioni aziendali.

Molti hanno suggerito invece un approccio basato sia sull'ammortamento che sull'*impairment test*.

Reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento sarebbe opportuno poiché rifletterebbe ragionevolmente il consumo della risorsa economica acquisita nell'aggregazione aziendale nel corso del tempo. L'avviamento dovrebbe essere ammortizzato nella misura e per il periodo di tempo in cui dovrebbero arrivare i profitti dell'aggregazione aziendale; a causa del valore temporale del denaro e dell'incertezza inerente alla stima dei profitti futuri ci si aspetterebbe quindi una diminuzione dell'onere dell'ammortamento dell'avviamento nel corso dei vari esercizi.

Sulla base di questo nuovo modello l'*impairment test* dovrebbe essere eseguito solamente in presenza di indicatori di riduzione di valore. Tale trattamento rispecchierebbe meglio la sostanza economica di un'aggregazione d'impresie negli anni successivi all'acquisizione ed eliminerebbe l'attuale discrepanza contabile tra l'avviamento generato internamente e l'avviamento acquisito; oltretutto, il modello risulterebbe meno complesso e costoso poiché richiederebbe di effettuare l'*impairment test* solamente in presenza di indicatori di riduzione di valore.

1.2.3 – E' possibile migliorare l'attuale *impairment test*?

Oltre a concentrarsi sulla semplificazione e sul miglioramento dell'*impairment test* lo IASB dovrebbe affrontare le preoccupazioni degli investitori relative al fatto che le perdite per riduzione di valore dell'avviamento vengono rilevate troppo tardi e non hanno, quindi, valore predittivo.

Uno studio di Glaum, Landsman e Wyrwa del 2018⁵ ha esaminato quali sono i fattori determinanti delle decisioni di riduzione di valore dell'avviamento per le imprese che applicano gli IFRS; sulla base dell'analisi di un campione di società quotate in borsa provenienti da 21 paesi è emerso che:

- in primo luogo, le imprese appartenenti a paesi con alti livelli di applicazione dell'*impairment test* tendono ad essere tempestivamente più reattive alla rilevazione dei cali di valore economico delle attività rispetto alle società residenti in paesi caratterizzati da un tasso di applicazione del test piuttosto ridotto, dove

⁵ Martin Glaum, Wayne R. Landsman e Sven Wyrwa, *Goodwill Impairment: The Effects of Public Enforcement and Monitoring by Institutional Investors*, *The Accounting Review* 1 novembre 2018; 93 (6): 149 – 180 disponibile online su: <https://doi.org/10.2308/accr-52006>.

- gli amministratori delegati possono esercitare maggiore discrezionalità quando si tratta di prendere decisioni che riguardano la riduzione di valore di un *asset*;
- in secondo luogo, i problemi di reputazione del *Chief Executive Officer* (CEO) e la preferenza della gestione per gli utili regolari influenzano le decisioni di rilevazione di perdite dell'avviamento. Ciò è riconducibile al fatto che i controllori esterni – inclusi i revisori contabili – tendono a preoccuparsi più dell'aumento del reddito che della sua diminuzione; di conseguenza, le decisioni di riduzione di valore adottate dalla direzione che diminuiscono i guadagni vengono sottoposte a meno controlli anche in paesi a regime di applicazione elevata. Di conseguenza, pure in paesi con un'applicazione rigorosa della normativa, le decisioni di riduzione di valore del *goodwill* lasciano spazio alla discrezionalità manageriale.

Una volta esaminata la composizione dell'avviamento e discusso della sua successiva contabilizzazione sarà possibile affrontare questa terza fase. Infatti, a seconda della composizione e della contabilizzazione dell'avviamento la necessità per lo IASB di rivedere i requisiti per la rilevazione della riduzione di valore dell'avviamento potrebbe diventare più o meno importante.

La PIR ha rilevato che gli attuali requisiti per l'applicazione di questo approccio sono costosi e difficili da applicare e che le informazioni fornite agli investitori presentano alcune carenze; di conseguenza si ritiene che il beneficio delle informazioni che vengono fornite agli investitori non vada a giustificare i costi di applicazione del test.

Oltre a quanto già esposto, le preoccupazioni per l'applicazione dell'*impairment test* sono relative anche a:

- a) le difficoltà nella scelta di un tasso di sconto al lordo delle imposte per poter calcolare il *Value in Use* e l'elevato grado di soggettività delle ipotesi utilizzate per la sua determinazione;
- b) le limitazioni nel calcolo del valore d'uso come, ad esempio, il divieto di includere le spese di capitale di espansione nelle proiezioni dei flussi di cassa;
- c) la difficoltà e la soggettività dovute all'allocazione dell'avviamento alle unità generatrici dei flussi finanziari (CGU) ai fini della verifica della riduzione di valore.

Lo IASB, nell'esaminare i modi per poter migliorare/semplificare l'*impairment test* dell'avviamento dovrebbe quindi focalizzarsi:

- a) sulla revisione della metodologia di calcolo del valore recuperabile, prendendo in considerazione la determinazione del valore recuperabile sulla base di un modello unico;
- b) sull'esonero dal requisito annuale relativo all'*impairment test*;
- c) sul semplificare e fornire ulteriori orientamenti utili per il calcolo del *Value in Use*, esaminando anche il tasso di attualizzazione e le limitazioni nella definizione dell'ammontare dei flussi di cassa;
- d) sullo sviluppo di ulteriori disposizioni che siano di aiuto per identificare le unità generatrici di flussi di cassa e per l'assegnazione/riassegnazione a queste dell'avviamento.

L'obiettivo principale di quest'ultimo step dovrebbe comunque essere, come già accennato, quello di valutare se l'*impairment test* può essere semplificato e migliorato senza andare a perdere informazioni utili per gli investitori; allo stesso tempo, si dovrebbe anche valutare se è possibile migliorare le informazioni per gli investitori senza andare ad imporre costi superiori ai benefici offerti dai miglioramenti.

Per concludere, molte delle complessità relative all'*impairment test* si riferiscono all'avviamento; tuttavia, alcuni dei problemi sollevati a riguardo costituiscono preoccupazioni sul modello generale trattato all'interno dello IAS 36 "Impairment of Assets" e sul modo in cui viene applicato ad altre attività non correnti e non finanziarie. Di conseguenza, qualora risultasse opportuno modificare l'attuale *impairment test* per l'avviamento sarebbe preferibile procedere parallelamente all'esame di alcune modifiche nel modello generale.

Si ritiene inoltre che richiedere alle imprese di divulgare nuove informazioni sulle acquisizioni effettuate possa aiutare gli stakeholder a valutare i risultati ottenuti nel primo biennio successivo all'operazione.

L'acquirente dovrebbe fornire informazioni relative alle principali ipotesi o obiettivi di performance (come obiettivi di ricavo, margini operativi, risparmi sui costi, ecc.) a sostegno del prezzo d'acquisto pagato e dell'avviamento registrato a seguito dell'operazione; non solo, dovrebbe anche fornire un confronto dei risultati effettivi ottenuti nei primi due anni rispetto a quelli previsti.

Dai primi feedback è emerso che gli obblighi di informativa previsti dall'IFRS 3 "Business Combinations" e dallo IAS 36 "Impairment of Assets" risultano già eccessivi e che potrebbe essere difficile fornire delle informazioni sui risultati successivi dell'azienda acquisita, soprattutto se questa è stata integrata nell'attività dell'acquirente.

Tuttavia, considerando anche la semplificazione dei requisiti per l'applicazione dell'*impairment test*, questo ultimo suggerimento non dovrebbe comportare costi o complessità aggiuntivi per i preparatori del bilancio.

Inoltre, si ritiene che, in qualità di amministratori della società, la direzione aziendale sia responsabile di garantire che i progressi di un'acquisizione vengano misurati e confrontati con i risultati preventivati.

Lo IASB sta quindi valutando se può essere pratico per una società preparare e divulgare queste informazioni e per quanti periodi di rendicontazione sarebbe vantaggioso in termini di costi.

Nel febbraio 2016⁶ è stato infine deciso che il progetto dovesse svilupparsi seguendo due fasi concomitanti:

- FASE 1 (che prevede decisioni congiunte dello IASB e del FASB su documenti congiunti con il FASB) relativa all'inclusione di eventuali attività immateriali nell'avviamento – a scapito della loro rilevazione separata – e alla successiva contabilizzazione dell'avviamento;
- FASE 2 (con sviluppo di documenti e discussioni separate dello IASB con la cooperazione del FASB) che considera invece i miglioramenti dell'*impairment test* e le informazioni integrative previste dallo IAS 36 "Impairment of Assets".

Durante tutte le fasi del progetto "Goodwill and Impairment" lo IASB ha considerato attentamente il lavoro svolto in questo ambito da organizzazioni come il *Financial Accounting Standards Board* (FASB), l'*Accounting Standards Board of Japan* (ASBJ), l'*European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG).

Altra questione di fondamentale importanza è stata quella riguardante la forma del documento di trattazione del progetto: la decisione verteva sulla scelta di pubblicazione

⁶ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Cover Paper*, febbraio 2016, Agenda Paper 18 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2016/february/iasb/goodwill-and-impairment/ap18-goodwill-and-impairment.pdf>.

di un *Discussion Paper* o di un *Exposure Draft* ed era influenzata dalle proposte che il Board avrebbe presentato al termine della sua ricerca.

Lo IASB ha concluso di aver bisogno di più informazioni e ulteriori consultazioni prima di poter proporre eventuali modifiche ai principi contabili internazionali, precisando anche che qualsiasi nuova informazione significativa pervenuta durante il periodo di *comment letters* avrebbe potuto avere un impatto non indifferente sugli argomenti trattati. Per tali ragioni, il Board ha deciso di orientarsi verso la pubblicazione di un *Discussion Paper*, documento con finalità consultiva che non può essere utilizzato come strumento di interpretazione dei principi contabili in vigore.

Oltre a quanto detto finora, la stretta correlazione tra i temi analizzati può far sì che un'eventuale modifica significativa proposta dallo IASB su uno solo di essi possa influire sugli altri argomenti trattati. Di conseguenza, sarebbe stato molto complesso elaborare un *Exposure Draft*.

Si propongono di seguito le principali proposte elaborate dal 2015 al 2018 per il progetto "Goodwill and Impairment".

Identificazione e misurazione delle attività immateriali acquisite a seguito di un'aggregazione aziendale.

2015

→ Discussione su quattro possibili approcci:

- a) nessuna modifica ai requisiti attuali, ma considerare la possibilità di chiarire le disposizioni dell'IFRS 3 "Business Combinations" e dello IAS 38 "Intangible Assets" per la rilevazione delle relazioni con la clientela ed eventualmente sviluppare altro materiale orientativo (si suggerisce una collaborazione con il FASB) → nel 2015 non è stata presa nessuna decisione in merito;
- b) includere alcune attività immateriali nell'avviamento per ragioni di costi – benefici:
 - a. laddove vi sia evidenza che la rilevazione e misurazione separata delle attività sia complessa, costosa e non utile;
 - b. se le attività immateriali a vita indefinita sono difficili da valutare su base individuale;

- c. per le attività immateriali che, se generate internamente, non verrebbero capitalizzate;
 - d. e per quelle prese in considerazione dal FASB.
- c) rimuovere la disposizione che afferma che l'acquirente può sempre valutare in modo affidabile il *fair value* delle attività immateriali identificabili acquisite a seguito di un'aggregazione aziendale → nel 2015 non è stata presa nessuna decisione in merito;
- d) consentire il raggruppamento di attività immateriali e allentare quindi il requisito per poterle rilevare e misurare come un'unica attività (attualmente questo è consentito solamente se le attività immateriali hanno vita utile simile) → nel 2015 non è stata presa nessuna decisione in merito.

→ Non è stata presa in considerazione la possibilità di includere tutte le attività immateriali nell'avviamento; questo perché le *intangible assets* stanno diventando sempre più importanti e la loro rilevazione separata può fornire maggiori informazioni agli utilizzatori di bilancio.

→ Lo IASB dovrebbe discutere con il FASB il secondo approccio e, in particolare, se le attività immateriali relative alle relazioni con la clientela debbano essere incluse nell'avviamento.

→ Non si procede con il terzo e il quarto approccio.

→ Si prendono in considerazione dei miglioramenti di informativa tenendo conto dell'IFRS 13 "Fair Value Measurement" e valutando se le disposizioni in materia di informativa di cui all'IFRS 3 "Business Combinations" sono ancora rilevanti e giustificate da un punto di vista costi - benefici.

→ il FASB ha discusso le seguenti tre opinioni principali su come potrebbero essere contabilizzate le attività immateriali acquisite a seguito di un'aggregazione aziendale:

- a) tutte le attività immateriali devono essere incluse nell'avviamento → scartato;
- b) devono essere rilevate separatamente solo le attività immateriali che possono essere vendute o concesse in licenza indipendentemente da altre attività; si tratta delle attività immateriali in grado di generare flussi finanziari separati e distinti. Questo punto è stato poi sviluppato come segue:

- a. le attività immateriali vengono riconosciute separatamente solo se possono essere vendute o concesse in licenza indipendentemente da altre attività di un'azienda;
 - b. gli accordi di non concorrenza vengono rilevati separatamente mentre le attività immateriali relative alla clientela vengono rilevate separatamente solo se possono essere vendute o concesse in licenza indipendentemente da altre attività d'impresa;
 - c. approccio simile al precedente ma con alcune modifiche rispetto alle attività immateriali relative alla clientela;
 - d. definizione ristretta di attività immateriale contrattuale relativa alla clientela. Si propone di restringere le linee guida per definire quando un'attività immateriale relativa alla clientela soddisfa il criterio contrattuale/giuridico per poter essere riconosciuta separatamente rispetto all'avviamento.
- c) nessuna modifica ai G.A.A.P. degli USA.

2016

→ Continua la discussione su come affrontare le preoccupazioni sollevate in merito all'identificazione e misurazione delle attività immateriali acquisite a seguito di un'aggregazione aziendale.

→ Discussione sull'eliminazione delle differenze tra i requisiti contabili per le attività materiali generate internamente e per le attività immateriali acquisite in un'aggregazione aziendale → obiettivo poi non perseguito.

→ Sviluppo di un documento che descriva quanto discusso dall'IFRIC (*International Financial Reporting Interpretations Committee*) riguardante le relazioni con la clientela acquisite a seguito di un'aggregazione. Si richiede di chiarire quali sono i requisiti attuali per il riconoscimento delle relazioni con la clientela e che cosa si intende con "rapporto con la clientela". Eventuali decisioni sulle modifiche all'IFRS 3 "Business Combinations" in questo ambito dovranno essere decise congiuntamente con il FASB.

→ Discussione sui seguenti quattro possibili approcci⁷ sviluppati:

- APPROCCIO A – mantenere le attuali disposizioni dell'IFRS 3 "Business Combinations".

L'utilità del bilancio d'esercizio migliorerebbe notevolmente se le attività immateriali acquisite in un'aggregazione aziendale venissero rilevate separatamente rispetto all'avviamento. Oltretutto, l'obbligo di contabilizzazione separata delle attività immateriali acquisite da un'aggregazione aziendale incoraggia la direzione della società ad analizzare meglio l'operazione di acquisizione;

- APPROCCIO B – richiedere informazioni integrative simili a quelle di cui all'IFRS 13 "Fair Value Measurement" per le attività immateriali acquisite in un'aggregazione aziendale.

Gli investitori hanno da sempre messo in dubbio la credibilità del valore delle attività immateriali riconosciute a causa della tecnica di valutazione applicata e degli input utilizzati per misurare il *fair value* di tali beni immateriali. Si è quindi chiesto al Board di prendere in considerazione l'estensione dell'ambito di applicazione delle disposizioni informative di cui all'IFRS 13 per includere delle informazioni sul *fair value* delle attività immateriali rilevate in un'aggregazione aziendale.

Insieme alle informazioni integrative, la rilevazione separata delle attività immateriali fornirebbe agli investitori informazioni utili ai fini decisionali;

- APPROCCIO C – consentire l'inclusione di alcune attività immateriali all'interno dell'avviamento;
- APPROCCIO D – distinguere le attività immateriali in "*wasting assets*" e "*organically – replaced assets*" richiedendo che solo le prime vengano rilevate separatamente dall'avviamento.

⁷ IFRS Foundation, Goodwill and Impairment, Agenda Paper 4 preparata in occasione del GPF meeting di marzo 2018 e disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/march/gpf/ap4-goodwill-and-impairment.pdf>.

→ Il GPF (*Global Preparers Forum*) sostiene l'attuale obbligo dell'IFRS 3 di rilevare tutte le attività immateriali identificabili escludendo di includere nell'avviamento alcune attività immateriali e di richiedere informazioni integrative simili a quelle dell'IFRS 13.

→ L'IFRS Staff raccomanda al Board di continuare a consentire l'inclusione nell'avviamento delle attività immateriali acquisite che non generino flussi finanziari indipendenti rispetto ai flussi finanziari provenienti da altre attività.

→ Molti investitori sostengono il riconoscimento di alcune (non di tutte) le attività immateriali identificabili acquisite a seguito di un'aggregazione aziendale.

→ Ulteriore preoccupazione sollevata dagli investitori riguarda la difficile comparabilità tra le entità cresciute organicamente, che non riconoscono le attività immateriali generate internamente, e le società cresciute attraverso acquisizioni aziendali. Queste preoccupazioni sono relative alla mancata disponibilità, nei bilanci degli esercizi successivi all'aggregazione aziendale, di informazioni relative alla composizione dell'ammortamento rilevato a conto economico (che si vorrebbe disaggregare per classe di attività immateriali) e del valore contabile di fine esercizio delle attività acquisite in precedenti aggregazioni aziendali.

Lo IASB potrebbe prendere in considerazione la possibilità di richiedere un'informativa sui valori contabili di fine esercizio delle attività acquisite in precedenti aggregazioni aziendali, ma queste potrebbero non essere sempre disponibili per tutte le attività.

→ Per quanto riguarda la possibilità di includere nell'avviamento alcune attività immateriali acquisite attraverso un'aggregazione aziendale, lo IASB ha individuato i seguenti possibili approcci⁸:

- a) consentire l'inclusione nell'avviamento di attività immateriali specifiche come le relazioni con i clienti, i marchi e gli accordi di non concorrenza;
- b) richiedere la rilevazione delle sole attività immateriali che sono state rilevate nel bilancio dell'entità acquisita;

⁸ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Recognising identifiable intangible assets acquired in a business combination*, aprile 2018, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/april/iasb/ap18a-gi.pdf>.

- c) consentire o richiedere l'inclusione nell'avviamento delle attività immateriali identificabili che non sarebbero state rilevate nel bilancio se generate internamente;
- d) consentire l'inclusione nell'avviamento di tutte le attività immateriali identificabili che non soddisfano il criterio contrattuale – giuridico;
- e) classificare le attività immateriali in “*wasting assets*” e “*organically – replaced assets*” richiedendo che solo le prime vengano rilevate separatamente dall'avviamento;
- f) consentire l'inclusione nell'avviamento di alcune attività immateriali a vita indefinita.

Gli approcci elencati alle lettere a) – e) andrebbero a minare il quadro dei principi IFRS portando ad un riesame delle disposizioni contenute in questi principi contabili, genererebbero dei problemi per la contabilizzazione della successiva dismissione o riduzione di valore di un'attività inclusa nell'avviamento ed eliminerebbero informazioni utili per gli utilizzatori di bilancio. Di conseguenza, si raccomanda di non seguire questi approcci ma di prendere comunque in considerazione la possibilità di includere nell'avviamento alcune attività immateriali a vita utile indefinita.

→ Si è deciso di continuare a consentire l'inclusione nell'avviamento di alcune attività immateriali a vita utile indefinita; la perdita di informazioni per gli investitori sarebbe compensata dalle informazioni qualitative che dovrebbe fornire la società. Il risparmio sui costi che ne deriverebbe non è stato ancora quantificato, di conseguenza è necessario ulteriore lavoro per poter valutare i possibili benefici di questo approccio.

Successiva contabilizzazione dell'avviamento.

2015

→ Quattro approcci da considerare per la contabilizzazione dell'avviamento.

1. ammortamento dell'avviamento con aggiunta di *impairment test* nel corso della sua vita utile;
2. contabilizzazione separata delle componenti dell'avviamento;
3. cancellazione diretta dell'avviamento;

4. concentrarsi unicamente sul miglioramento dell'*impairment test*.

Il primo e il quarto approccio sono gli unici da prendere in considerazione; gli approcci 2 e 3 comporterebbero dei cambiamenti significativi nella contabilizzazione dell'avviamento e non sono emerse sufficienti argomentazioni a favore del loro esame.

→ Si raccomanda di concentrarsi sul miglioramento dell'*impairment test* e di lavorare congiuntamente con il *Financial Accounting Standards Board*.

→ Il FASB⁹ propone:

1. *Private Company Council* (PCC);
2. ammortamento dell'avviamento con *impairment test* nel corso della sua vita utile. Alla luce del recente movimento internazionale favorevole al ritorno ad un modello di contabilizzazione dell'avviamento basato sull'ammortamento è poco probabile che il FASB/IASB manterrà un approccio basato solamente sull'*impairment test*. Sembra sempre più plausibile l'adozione di un approccio ibrido che richiede l'ammortamento dell'avviamento e prevede anche la possibilità di ridurre il valore eseguendo l'*impairment test* in presenza di eventi che indichino la possibilità che si sia verificata una riduzione di valore¹⁰;
3. cancellazione diretta dell'avviamento;
4. semplificazione dell'*impairment test* – e quindi un modello basato solamente sull'*impairment test*.

Ci si focalizza solamente sul secondo e il quarto approccio.

→ Il FASB sta sviluppando un *Exposure Draft* per semplificare l'*impairment test* nel G.A.A.P. degli USA.

2016

⁹ FASB, Accounting for Goodwill for Public Business Entities and Not – for – Profit Entities, *Potential Model for Subsequent Measurement of Goodwill for Public Business Entities and Not – for – Profits*, settembre 2015, IASB Agenda Paper 13E disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/september/iasb/business-combinations/ap13e-fasb-business-combinations-pir.pdf>.

¹⁰ Douglas M. Boyle, Brian W. Carpenter e Daniel P. Mahoney (2015), *The Continuing Saga of Goodwill Accounting*, Management Accounting Quarterly, Volume 17, N. 1.

→ Si esclude l'approccio della contabilizzazione separata delle componenti dell'avviamento.

→ Analisi delle principali questioni da affrontare se si decidesse di introdurre un modello basato sia sull'ammortamento che sull'*impairment test*.

2017

→ Si è provvisoriamente deciso di non prendere in considerazione la reintroduzione dell'ammortamento.

→ Il Board ha poi concluso che la ricerca dovrebbe concentrarsi sul miglioramento dell'*impairment test*.

Anche l'ASAF ha suggerito di focalizzarsi principalmente su questo ambito in quanto il miglioramento del test sarebbe necessario indipendentemente dall'approccio adottato per la contabilizzazione dell'avviamento.

Modificare l'*impairment test*:

- a) *semplificare il modello di impairment test trattato nello IAS 36 "Impairment of Assets"*.**

2015

→ Esonero dall'obbligo di effettuare annualmente l'*impairment test*. Attualmente lo IAS 36 dispone che una *Cash Generating Unit* alla quale è stato allocato l'avviamento venga sottoposta annualmente ad una verifica per riduzione di valore. Effettuare l'*impairment test* solamente in presenza di un indicatore di riduzione di valore per l'avviamento o altre attività immateriali (e non ogni anno) potrebbe aiutare a ridurre la complessità; si propone quindi di effettuare il test solamente in presenza di ipotesi di riduzione di valore e di rafforzare questo metodo introducendo:

- valutazioni qualitative che indichino la probabilità che il *fair value* di una CGU (o di un gruppo di CGU) a cui è allocato l'avviamento sia inferiore al suo valore contabile;

- indicatori dai quali emerge che il rendimento effettivo di un'acquisizione aziendale è inferiore alle prestazioni attese (che funzionerebbero solamente negli anni successivi all'acquisizione).

→ Semplificare il calcolo del valore d'uso andando ad esaminare il tasso di attualizzazione da utilizzare e le limitazioni imposte per l'utilizzo di alcuni flussi di cassa. Si propone di:

- a) eliminare l'obbligo di utilizzare un'aliquota di sconto al lordo delle imposte;
- b) non imporre al manager di escludere flussi finanziari in entrata o in uscita derivanti da future ristrutturazioni o miglioramenti dell'attività non ancora avviati;
- c) sviluppare ulteriore materiale per affrontare tematiche come: la differenza tra la prospettiva del mercato (che utilizza il metodo di calcolo FVLCD - *Fair Value Less Cost of Disposal*) e la prospettiva dell'entità (che utilizza invece il metodo del VIU - *Value in Use*), la determinazione del *terminal value* e la scelta del tasso di crescita da utilizzare → nessuna decisione presa in merito.

→ Sviluppare disposizioni utili all'identificazione delle unità generatrici di flussi di cassa e all'allocazione dell'avviamento a queste CGU consentendo anche la verifica dell'avviamento a livello di entità o settore.

2016

→ Per verificare se l'avviamento ha subito una riduzione di valore questo deve essere allocato alle *Cash Generating Unit* che si prevede beneficeranno delle sinergie derivanti dall'aggregazione aziendale; le CGU rappresentano il livello più basso, all'interno della società, in cui l'avviamento viene monitorato per finalità gestionali. La complessità relativa all'individuazione delle CGU e all'allocazione dell'avviamento a tali unità che potrebbe ridursi consentendo la verifica della riduzione di valore dell'avviamento a livello di entità o di settore. Questo, tuttavia, comporterebbe una perdita di informazioni sulla riduzione di valore dell'avviamento a causa di un effetto di compensazione delle plusvalenze e minusvalenze delle differenti CGU.

→ Il Board ha affermato che ci sarebbero difficoltà nel fornire ulteriori informazioni utili all'identificazione delle unità generatrici di flussi di cassa e all'allocazione dell'avviamento a queste CGU per lo svolgimento dell'*impairment test*: i fattori che

giustificano la rilevazione dell'avviamento acquisito non sono gli stessi per tutte le aggregazioni aziendali e, inoltre, il modo in cui una società trae beneficio da un'acquisizione è specifico per ogni entità.

2017

→ Diversi membri del GPF sono favorevoli all'esenzione dall'obbligo annuale di *impairment test* e all'allentamento delle restrizioni sui flussi di cassa da utilizzare per il calcolo del *Value in Use*.

→ Approcci per rispondere all'esenzione dall'obbligo annuale di *impairment test*¹¹:

- APPROCCIO 1: esenzione totale dall'obbligo di effettuare annualmente l'*impairment test* per verificare le perdite di valore dell'avviamento; il *goodwill* dovrebbe essere sottoposto ad *impairment test* solamente quando vi è indicazione di una possibile riduzione di valore;
- APPROCCIO 2: esenzione parziale dall'*impairment test* annuale. Il test è obbligatorio per il primo anno successivo all'acquisizione e, negli anni successivi, dovrebbe essere effettuato solamente in presenza di indicatori di riduzione di valore;
- APPROCCIO 3: esenzione più limitata dall'*impairment test* annuale. Il test è obbligatorio almeno una volta all'anno (e più frequentemente quando vi sono indicatori di possibile riduzione di valore) per i primi 3 - 5 anni successivi all'acquisizione e si baserà invece su un *indicator - only approach* per gli esercizi successivi;
- APPROCCIO 4: eseguire l'*impairment test* ogni tre anni e, negli anni intermedi, effettuare un test basato solamente su indicatori di riduzione del valore.

Nello IAS 36 "Impairment of Assets" gli indicatori di riduzione di valore possono derivare da informazioni esterne o interne. A questi si propone di aggiungere indicatori che segnalino che le performance effettive non sono in linea con le ipotesi di

¹¹ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Relief from the mandatory annual quantitative impairment testing of goodwill*, luglio 2017, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/july/iasb/ap18b-goodwill-impairment.pdf>.

performance o con gli obiettivi che si sarebbero dovuti raggiungere attraverso l'acquisizione.

→ I membri del GPF sono a favore dell'introduzione dell'"*indicator – only approach*" in sostituzione all'*impairment* test annuale e sostengono di eliminare completamente l'obbligo di effettuare il test anche per i primi anni successivi all'acquisizione in quanto, generalmente, in questi esercizi non si rileva alcuna riduzione di valore dell'avviamento.

Altri, invece, suggeriscono che si dovrebbe richiedere alla società di eseguire il test meno frequentemente (per esempio ogni tre anni) ed utilizzare un "*indicator – only approach*" durante i periodi intermedi.

→ Il CMAC¹² ha sostenuto l'approccio basato esclusivamente su indicatori di riduzione di valore, suggerendo di aggiungere tra questi anche: il calo costante del rapporto tra valore di mercato e valore contabile; la perdita della quota di mercato dei prodotti chiave e la sostituzione del *key management personnel*.

2018

→ Per il calcolo del *Value in Use* si richiede l'utilizzo di flussi finanziari attualizzati con un tasso di sconto al lordo delle imposte. Il Board potrebbe prendere in considerazione una delle seguenti alternative:

- a) mantenere l'obbligo di utilizzare degli input al lordo delle imposte;
- b) eliminare l'obbligo di utilizzare degli input al lordo delle imposte per calcolare il valore d'uso e specificare quale attributo fiscale vada riflesso nel *Value In Use*.

→ Escludere dal calcolo del valore d'uso di un'attività i flussi di cassa che deriverebbero da future ristrutturazioni o miglioramenti di performance è fonte di costi e complessità poiché richiede alla gestione dell'impresa di adeguare le proprie previsioni al fine di escludere tali flussi finanziari. Tuttavia, si ritiene che l'eliminazione di questa restrizione non porterebbe a miglioramenti significativi del VIU.

¹² *Capital Markets Advisory Committee*.

b) migliorare l'efficacia dell'*impairment test*.

Una delle preoccupazioni riguardanti l'efficacia dell'*impairment test* è relativa ai ritardi nelle rilevazioni delle perdite per riduzione di valore dell'avviamento, generalmente associati ad uno dei seguenti motivi:

- a) ottimismo del management, solitamente motivato ad effettuare previsioni ottimistiche dei flussi di cassa; l'eccesso di ottimismo gonfia il valore d'uso di un'attività, che potrebbe quindi risultare superiore rispetto al suo *fair value* al netto dei costi di dismissione. L'eccesso di ottimismo è ad oggi parzialmente compensato dalle restrizioni imposte dallo IAS 36 "Impairment of Assets" relative ai flussi finanziari da includere per il calcolo del valore d'uso;
- b) "*Shielding effect*" dell'avviamento generato internamente, che può fare da "*scudo*" all'avviamento acquisto a seguito di un'aggregazione aziendale in due modi:
 - nel momento in cui l'avviamento acquisito a seguito di un'aggregazione aziendale viene allocato ad un'attività esistente. In questo caso, l'avviamento già esistente e generato internamente da tale attività fornisce una sorta di garanzia e assorbe il primo strato di riduzione del valore recuperabile dell'unità;
 - nei periodi successivi all'aggregazione aziendale in cui l'avviamento generato internamente a seguito dell'operazione può proteggere il *goodwill* acquisito da una riduzione di valore.

Alla luce di quanto illustrato in precedenza sono state proposte eventuali modifiche alla base di valutazione utilizzata per la determinazione del valore recuperabile ed è stato analizzato in che modo lo "*Shielding effect*" dell'avviamento generato internamente potesse essere eliminato.

2015

→ Revisione della metodologia di calcolo del valore recuperabile, definito come il valore più elevato tra:

- a) il *fair value* di un'attività (o di un'unità generatrice di flussi di cassa) al netto dei costi di dismissione (FVLCD – *Fair Value Less Cost of Disposal*);
- b) e il suo valore d'uso (VIU – *Value in Use*), cioè la stima del valore attuale dei flussi finanziari futuri che deriverebbero dall'uso e dalla dismissione dell'attività.

Si considera la possibilità di determinare il valore recuperabile di un'attività (o di una CGU) sulla base di un modello unico, piuttosto che definirlo come il più alto tra il *fair value* e il *Value in Use*, al fine di ridurre le complessità di calcolo senza pregiudicare le informazioni fornite agli utilizzatori di bilancio.

Per il modello unico si suggeriscono i seguenti approcci¹³:

1. *fair value* al netto dei costi di dismissione (FVLCD);
2. valore d'uso (VIU);
3. un metodo che dipenda dal modo in cui la società prevede di recuperare l'attività.

2016

→ Approcci da prendere in considerazione per affrontare il timore che le perdite per riduzione di valore dell'avviamento vengano rilevate tardivamente e che il *goodwill* possa essere sovrastimato, per esempio, a causa di un pagamento eccessivo per l'operazione di acquisizione:

- a) incorporare nell'*impairment test* qualsiasi eccesso del valore recuperabile rispetto al valore contabile delle CGU esistenti (o dei gruppi di CGU) a cui è allocato l'avviamento; una volta allocato il prezzo d'acquisto, al termine del periodo di valutazione, è necessario quantificare ed eliminare qualsiasi pagamento in eccesso individuato. Tale approccio potrebbe essere abbinato ad un elenco di situazioni in cui è più probabile che si verifichi un pagamento eccessivo per agevolare tale valutazione (per esempio, una guerra di offerte tra due o più acquirenti, offerta pubblica di acquisto che riesce solamente dopo molti tentativi di offerta, ...);
- b) valutare l'avviamento acquisito su base autonoma rispetto alle ipotesi che lo hanno generato al momento dell'acquisizione. Ciò richiederebbe un confronto tra i risultati effettivi dell'acquisizione rispetto agli obiettivi chiave di performance a sostegno del prezzo pagato per l'operazione e, di conseguenza, a

¹³ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Improving the impairment test*, ottobre 2015, Agenda Paper 18B disponibile online su:
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/october/iasb/goodwill-and-impairment/ap18b-goodwill-and-impairment.pdf>.

sostegno dell'avviamento riconosciuto. Se i principali obiettivi prestazionali non fossero stati raggiunti il divario tra gli obiettivi previsti e i risultati effettivi costituirebbe una base per quantificare il pagamento in eccesso. Ad esempio, una società potrebbe stimare l'importo che si sarebbe pagato per l'acquisizione se i risultati effettivi fossero stati utilizzati come obiettivi previsti per l'acquisizione. La differenza tra questo importo e l'importo effettivo pagato fornirebbe una base per la svalutazione dell'avviamento.

→ Queste due alternative non vengono considerate e lo IASB si concentra sul “*Day zero impairment test approach*”, successivamente nominato “*Pre - acquisition headroom approach (PAH)*”. Sono stati sviluppati i punti di forza e di debolezza di questo modello, considerando anche scenari più complessi come, ad esempio, in che modo l'approccio potrebbe funzionare se l'entità intraprendesse ulteriori acquisizioni o riorganizzasse e dismettesse operazioni¹⁴.

2017

Per migliorare l'efficacia dell'*impairment test* si propone:

- a) l'utilizzo di un modello unico (ossia il *Fair Value Less Cost of Disposal* oppure il *Value in Use*) per la determinazione del valore recuperabile di un'attività.

→ Alcuni membri del GPF hanno indicato una preferenza per il modello del *Value in Use*.

→ La proposta dell'utilizzo di un modello unico per la determinazione del valore recuperabile di un'attività (o di una CGU) è stata accantonata alla luce di una discussione del Board in cui è emerso che la complessità dell'*impairment test* non costituisce un argomento convincente per modificare la base per la determinazione del valore recuperabile. Questo perché solitamente una società non è tenuta a calcolare sia il VIU che il FVLCD di una CGU in tutte le situazioni, lo deve fare solamente quando il calcolo di uno di questi due importi dimostra che vi sono segnali di riduzione di valore. Oltretutto, le disposizioni dello IAS 36 “*Impairment of Assets*” hanno lo scopo di

¹⁴ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *The pre - acquisition headroom approach to impairment testing*, aprile 2016, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2016/april/iasb/goodwill-and-impairment/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

impedire che un ingiustificato ottimismo del management possa influire nel calcolo del valore d'uso.

→ Non si crede quindi che utilizzare un solo modello per determinare il valore recuperabile di un'attività possa migliorare l'efficacia dell'*impairment test*.

b) utilizzare il "*Pre - acquisition headroom approach (PAH)*". Nelle situazioni in cui una società alloca l'avviamento acquisito ad un'unità generatrice di flussi di cassa che dovrebbe beneficiare delle sinergie derivanti dall'aggregazione, questo modello andrebbe ad eliminare il cosiddetto "*shielding effect*" dell'avviamento generato internamente.

→ Il GPF ha suggerito di concentrarsi sull'*headroom* (ossia quell'importo per il quale il valore recuperabile di una CGU (o di più CGU) è superiore al valore contabile) per migliorare l'efficacia dell'*impairment test*. Si pensa che si potrebbe richiedere alle società di comunicare annualmente l'importo di questo *headroom* poiché, in tal modo, gli investitori andrebbero a verificare se esiste una tendenza al ribasso dell'*headroom* e se sia necessario eseguire l'*impairment test*.

Attualmente l'importo dell'*headroom* viene divulgato solamente quando un cambiamento ragionevolmente possibile in un'ipotesi chiave sulla quale la società ha basato la determinazione del valore recuperabile di una CGU potrebbe causare il superamento del suo valore contabile recuperabile.

→ L'EFRAG ha pubblicato un *Discussion Paper* in cui propone il "*Goodwill accretion approach*".

→ L'*Accounting Standards Board of Japan (ASBJ)* ha presentato un documento sulla successiva contabilizzazione dell'avviamento, individuando tre alternative che andrebbero a rispondere al problema della rilevazione tardiva delle perdite di valore dell'avviamento. Le alternative individuate sono:

- la cancellazione diretta dell'avviamento;
- un modello che riesca a combinare ammortamento ed *impairment test* dell'avviamento;
- e il "*Pre - acquisition headroom approach (PAH)*" che lo ASBJ non raccomanda di perseguire.

→ Dalle ultime discussioni dello IASB è emerso che un PAH non andrebbe ad eliminare lo *shielding effect* dell'avviamento generato internamente dopo l'aggregazione aziendale. E' stato quindi sviluppato un "*updated headroom approach*"¹⁵ in sostituzione del "*Pre - acquisition headroom approach (PAH)*".

→ L'ASAF non è a sostegno dell'"*updated headroom approach*" a causa della sua complessità e dei suoi costi aggiuntivi e preferisce concentrarsi sul miglioramento delle informazioni sulle aggregazioni aziendali.

Informazioni aggiuntive sull'avviamento, l'impairment test e le aggregazioni aziendali.

2015

→ Si cerca di capire quali informazioni sull'avviamento e sull'*impairment test* vorrebbero ricevere gli utilizzatori di bilancio.

2016

→ Possibili approcci per rendere più efficace l'informativa sull'avviamento e sull'*impairment test*:

- a) indicare i principali obiettivi di performance a sostegno del prezzo di acquisto pagato e del *goodwill* rilevato. Si prevede di fornire una spiegazione del prezzo di acquisto pagato, che dovrebbe includere anche gli obiettivi che il management ha individuato come possibili benefici derivanti dall'acquisizione aziendale, e individuare il periodo in cui gli obiettivi dovrebbero essere raggiunti;
- b) confronto annuale delle prestazioni effettive rispetto agli obiettivi di performance ipotizzati per gli esercizi successivi all'acquisizione. Il numero di anni viene determinato sulla base dell'orizzonte temporale utilizzato dal management per determinare gli obiettivi di performance dell'acquisizione.

¹⁵ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Improving effectiveness of the impairment testing model in IAS 36 Impairment of Assets*, ottobre 2017, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/october/iasb/goodwill-and-impairment/ap18b-impairment-revised.pdf>.

Si valuta anche la possibilità di chiedere la divulgazione di queste informazioni per un periodo minimo, ad esempio, di tre anni;

- c) disaggregazione dell'avviamento contabilizzato dopo l'acquisizione;
- d) informativa sulla recuperabilità dell'avviamento;
- e) indicazione del *Payback Period* dell'investimento;
- f) considerare dei modi per migliorare l'applicazione delle informazioni esistenti.

→ Si richiede il contributo del GPF sul tema della divulgazione di informazioni riguardanti le principali ipotesi a sostegno del prezzo d'acquisto pagato per un'acquisizione e se un'acquisizione è riuscita a soddisfare gli obiettivi di performance previsti. Secondo i membri del GPF, la divulgazione di obiettivi chiave sensibili potrebbe avere conseguenze dal punto di vista concorrenziale; inoltre, alcuni di questi obiettivi potrebbero non essere misurabili (si pensi, ad esempio, all'acquisizione di competenze del personale).

Inoltre, dal punto di vista della divulgazione di informazioni riguardanti le prestazioni effettive dell'operazione di acquisizione rispetto agli obiettivi prefissati, si ritiene difficile tracciare questi risultati effettivi quando l'attività dell'azienda acquisita viene integrata nell'attività della società esistente; oltretutto, il mancato raggiungimento degli obiettivi prefissati non significa necessariamente che l'acquisizione non abbia avuto successo.

2017

→ La richiesta dell'indicazione del *Payback Period* dell'investimento è stata scartata.

→ Quattro degli altri cinque approcci in esame sono stati aggregati a causa dei loro collegamenti; si tratta: dei motivi del pagamento di un premio per l'acquisto dell'attività, degli obiettivi di performance dell'acquisizione e del loro confronto con i risultati effettivi; e della disaggregazione dell'avviamento e dell'informativa sulla sua recuperabilità.

→ Provvisoria considerazione dell'obbligo, per una società, di:

- fornire annualmente delle informazioni sull'*headroom* di un'unità generatrice di flussi finanziari (o di gruppi di CGU) alla quale l'avviamento è allocato al fine di verificarne la riduzione di valore;

- disaggregare l'avviamento acquisito a seguito di un'aggregazione aziendale passata al fine di spiegare un'eventuale recuperabilità del *goodwill*;
- indicare, nell'anno in cui si verifica l'operazione di acquisizione, i motivi del pagamento di un importo superiore al valore netto delle attività acquisite unitamente agli obiettivi di performance che giustificano il corrispettivo pagato e, successivamente, confrontare i risultati effettivi dell'acquisizione con tali obiettivi.

→ Per quanto riguarda la divulgazione di informazioni sugli obiettivi di performance e sul confronto tra i risultati effettivi rispetto a questi obiettivi, molti membri del GPF hanno espresso delle preoccupazioni in merito al fatto che le informazioni da comunicare potessero essere molto sensibili. Oltretutto, fornire un'informativa per ogni singola acquisizione potrebbe risultare molto difficile perché l'integrazione dell'acquisita nell'attività esistente della società renderebbe molto complicato il confronto tra gli obiettivi di performance e i risultati effettivi.

→ I membri del CMAC hanno dichiarato che disaggregare il valore contabile dell'avviamento acquisito a seguito di un'aggregazione aziendale passata potrebbe aiutare ad identificare il valore contabile di un avviamento relativo ad acquisizioni non riuscite. Tuttavia, è stata messa in dubbio l'utilità di queste informazioni, soprattutto dopo molto tempo dall'avvenuta acquisizione.

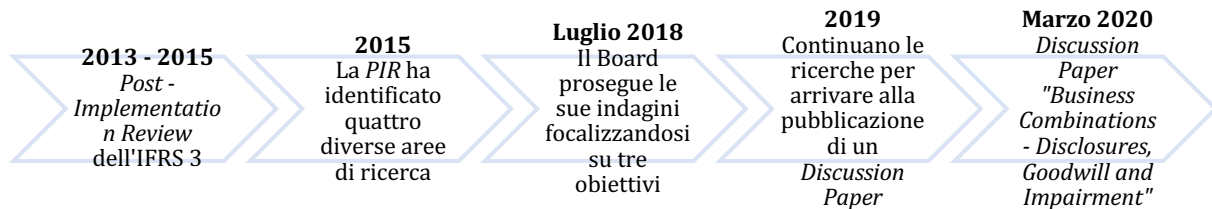
2018

→ Si sta considerando la possibilità di includere, tra le informazioni da divulgare:

- l'importo dei ricavi e dell'utile operativo dell'attività acquisita nell'anno in cui è stata effettuata l'aggregazione e per i primi due esercizi successivi;
- informazioni sul debito assunto per ogni aggregazione aziendale, che aiuterebbe a valutare il capitale impiegato per effettuare l'operazione;
- l'aliquota fiscale effettiva sull'utile operativo sottostante dell'attività acquisita;
- quali indicatori di riduzione di valore hanno portato all'esecuzione dell'*impairment test*;
- informativa sulle attività nette totali, escluso l'avviamento.

→ Si valuta un miglioramento delle disposizioni informative stabilite dall'IFRS 8 "Operating Segments".

Figura 1.2 – Evoluzione degli argomenti da trattare nel *Discussion Paper*.



1.3 – La struttura del *Discussion Paper*.

Sulla base delle ricerche condotte finora, e delle possibili soluzioni individuate in risposta alle principali preoccupazioni emerse a seguito della *PIR* dell'IFRS 3 "Business Combinations", lo IASB ha aggiornato le aree che saranno oggetto di trattazione nel *Discussion Paper*. La Figura 2 mostra l'evoluzione della ricerca condotta dal Board mettendo in evidenza la scelta dello IASB (nel luglio 2018) di proseguire la sua indagine focalizzandosi su tre diversi obiettivi¹⁶:

Obiettivo A. Individuare le informazioni integrative che consentirebbero agli investitori di valutare se effettuare un'aggregazione aziendale è stata una buona decisione di investimento e se le performance post - acquisizione soddisfano le aspettative.

Obiettivo B. Semplificare la contabilizzazione dell'avviamento valutando se reintrodurre o meno l'ammortamento e proponendo un approccio basato esclusivamente su indicatori di riduzione di valore per stabilire se sia necessario o meno effettuare l'*impairment test*.

Obiettivo C. Modificare il metodo di calcolo del *Value in Use* consentendo l'inclusione di flussi di cassa derivanti da miglioramenti o ristrutturazioni futuri di un'attività ed eliminando l'obbligo di utilizzare input al lordo delle imposte.

Il Board non ha quindi scelto di esplorare la possibilità di:

¹⁶ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Setting objectives for the Board's follow - up work*, luglio 2018, Agenda Paper 18 disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/july/iasb/ap18-gi.pdf>.

- modificare l'*impairment test* al fine di valutare la recuperabilità del valore contabile dell'avviamento;
- eliminare le differenze tra i requisiti contabili per le attività immateriali generate internamente e quelli per le attività immateriali acquisite in un'aggregazione aziendale.

1.3.1 – Obiettivo A. Individuare informazioni integrative utili per gli investitori.

Il Board sta valutando se richiedere ad una società di fornire informazioni integrative:

- che aiutino a comprendere se un'aggregazione aziendale è stata o meno una buona decisione di investimento. Per poter conseguire questo obiettivo è sufficiente rispettare gli obblighi informativi esistenti dell'IFRS 3 "Business Combinations", apportando qualche miglioramento mirato ad alcune disposizioni;
- per verificare se le performance post – acquisizione soddisfano le aspettative. In questo caso, si rende necessaria l'aggiunta di un nuovo obiettivo di informativa nel principio contabile IFRS 3; il Board ha già valutato la possibilità di introdurre l'obbligo di comunicare, nell'anno in cui si verifica l'operazione, i motivi del pagamento di un corrispettivo superiore al *fair value* delle attività nette acquisite unitamente agli obiettivi di performance e, successivamente, di effettuare un confronto tra i risultati effettivi dell'operazione e gli obiettivi prefissati;
- sull'avviamento e sull'*impairment test* trattato allo IAS 36 "Impairment of Assets". A questo proposito, il Board aveva già deciso provvisoriamente di perseguire l'obbligo di:
 - fornire annualmente delle informazioni *sull'headroom* di un'unità generatrice di flussi finanziari (o di gruppi di CGU) alla quale l'avviamento è allocato al fine di verificarne la riduzione di valore;
 - disaggregare l'avviamento acquisito a seguito di un'aggregazione aziendale passata al fine di spiegare un'eventuale recuperabilità del *goodwill*.

L'*International Accounting Standards Board*, piuttosto che effettuare un riesame completo delle disposizioni informative contenute nell'IFRS 3 "Business Combinations" e nello IAS 36 "Impairment of Assets", intende analizzare eventuali miglioramenti alle disposizioni in materia di informativa solamente nella misura necessaria a conseguire gli obiettivi di ricerca precedentemente descritti.

Per raggiungere gli obiettivi di informativa elencati sono stati proposti i seguenti suggerimenti che, come è stato evidenziato dal Board, potrebbero anche comportare costi aggiuntivi per i preparatori di bilancio:

- fornire una descrizione della logica strategica dell’aggregazione aziendale che comprenda: innanzitutto le ragioni principali dell’operazione effettuata (ad esempio, il modo in cui l’acquisizione si collega alla strategia aziendale dell’acquirente) e, in secondo luogo, gli obiettivi principali dell’aggregazione aziendale, ossia quei risultati che la direzione aziendale si aspetta di raggiungere a seguito dell’operazione;
- qualora si prevedano delle sinergie derivanti dall’aggregazione delle operazioni dell’acquisita e dell’acquirente, comunicare l’importo (o gli importi) delle sinergie derivanti dall’aggregazione, evidenziando anche i costi previsti per realizzare tali sinergie e aggiungendo una descrizione dei tempi entro cui l’acquirente dovrebbe poter beneficiare di tali sinergie;
- stilare un’informativa separata sulle passività derivanti dalle attività di finanziamento esistenti alla data di acquisizione;
- l’importo dei ricavi, dell’utile operativo e dei flussi finanziari derivanti dalle attività operative dell’acquisita dalla data in cui è stata effettuata l’operazione.

Un acquirente è tenuto poi ad indicare anche quali sono gli indicatori che il management utilizzerà per verificare in che misura sono stati raggiunti gli obiettivi chiave dell’acquisizione aziendale; per il primo anno in cui viene effettuata l’operazione e per il biennio successivo l’acquirente dovrà anche indicare se gli obiettivi sono stati effettivamente raggiunti.

1.3.2 – Obiettivo B. Semplificare la contabilizzazione dell’avviamento.

Per semplificare la contabilizzazione dell’avviamento il Board ha scelto di:

- valutare se reintrodurre l’ammortamento del *goodwill*;
- eliminare l’obbligo di verificare annualmente eventuali riduzioni del valore adottando un “*indicator – only approach*” per stabilire se sia necessario o meno effettuare l’*impairment test*: in sostanza, si tratta di eliminare la disposizione che obbliga le società ad effettuare annualmente il test per l’avviamento anche se non

sono presenti degli indicatori di riduzione di valore e di applicare questa regola anche per le attività immateriali con vita utile indefinita.

Lo IASB aveva precedentemente esaminato quattro diversi approcci che in sostituzione degli attuali obblighi previsti dal modello di *impairment test*:

- APPROCCIO 1: chiedere ad una società di effettuare l'*impairment test* dell'avviamento nel primo anno successivo all'acquisizione e, per gli anni a venire, di eseguire il test solamente in presenza di indicatori di possibile riduzione di valore;
- APPROCCIO 2: svolgere l'*impairment test* almeno una volta all'anno (e più frequentemente ogni volta che vi sono degli indicatori di riduzione di valore) per i primi 3 – 5 anni successivi all'aggregazione aziendale. Dopo i primi cinque anni, effettuare il test solamente in presenza di indicatori di possibile riduzione di valore;
- APPROCCIO 3: effettuare l'*impairment test* una volta ogni tre anni, per esempio, e negli esercizi intermedi eseguire il test solamente in presenza di indicatori di possibile riduzione di valore;
- APPROCCIO 4: eseguire il test di riduzione di valore dell'avviamento solamente in presenza di indicatori di possibile riduzione di valore. Questo è il modello su cui il Board vorrebbe concentrarsi per riuscire a semplificare l'*impairment test*.

Eliminando l'obbligo di effettuare l'*impairment test* ogni anno si ridurrebbero i costi per la sua implementazione e aumenterebbero le informazioni fornite agli utilizzatori di bilancio se venisse inserito un nuovo obbligo di comunicare quali sono stati gli indicatori di riduzione di valore che hanno portato alla scelta di eseguire il test. D'altro canto, l'esenzione dall'obbligo annuale di *impairment test* potrebbe limitare la sua efficacia poiché l'identificazione degli indicatori di riduzione di valore potrebbe richiedere molto giudizio da parte degli utilizzatori di bilancio.

La reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento potrebbe invece ridurre la pressione sull'*impairment test* aiutando a semplificare la sua applicazione; purtroppo, l'ammortamento fornisce pochissime informazioni utili: infatti, reintrodurre l'ammortamento potrebbe ridurre la frequenza nella rilevazione delle perdite per riduzione di valore e limitare ulteriormente le informazioni fornite dall'*impairment test*. A seconda delle decisioni adottate dal Board in merito agli obiettivi sopra elencati si

potrebbe prendere in considerazione la possibilità di introdurre l'obbligo di fornire informazioni associate all'ammortamento dell'avviamento come: la sua vita utile, il metodo di ammortamento utilizzato e quanto ammortamento di avviamento è stato accumulato nel corso degli esercizi.

Se non dovesse essere reintrodotta l'ammortamento dell'avviamento e vi fossero preoccupazioni in merito al valore contabile del *goodwill*, lo IASB potrebbe richiedere alle società un'informativa aggiuntiva che evidenzia:

- il patrimonio netto della società se questa non avesse rilevato in bilancio l'avviamento e quelle attività immateriali acquisite dall'aggregazione aziendale che, in base alle circostanze alla data di acquisizione, non sarebbero state riconosciute se generate internamente;
- il risultato economico ottenuto senza considerare gli ammortamenti o le perdite di valore sulle attività immateriali e sull'avviamento.

La comunicazione di queste informazioni aumenterebbe la trasparenza dell'importo incluso nel patrimonio netto e nel conto economico a seguito della rilevazione dell'avviamento e delle attività immateriali menzionate nel paragrafo precedente. Inoltre, questa soluzione consentirebbe agli investitori di confrontare meglio le prestazioni di una società cresciuta attraverso un'acquisizione aziendale con quelle di un'entità cresciuta invece organicamente, per aiutarli a valutare meglio la performance dell'attività acquisita.

1.3.3 – Obiettivo C. Migliorare il calcolo del Value in Use.

Per migliorare la determinazione del valore d'uso di un'attività (o di una CGU) si sta valutando:

- innanzitutto, di eliminare l'obbligo di escludere dal calcolo del VIU i flussi finanziari derivanti da una ristrutturazione o da un miglioramento futuro dell'attività. Includere nel calcolo del *Value in Use* tutti i flussi di cassa evidenziati all'interno dei bilanci previsionali approvati dalla direzione aumenterà l'accortezza del management riducendo il rischio che le proiezioni siano preparate solamente per l'informativa finanziaria e che non vengano poi effettivamente utilizzate nell'attività; inoltre, eliminando questa restrizione non sarà più necessario isolare i flussi di cassa derivanti da ristrutturazioni future. E' anche vero che, quando una società non è ancora impegnata in una ristrutturazione, le stime dei benefici che ne deriverebbero potrebbero essere soggette ad un eccessivo

ottimismo da parte della direzione, che potrebbe quindi rendere meno efficace l'*impairment test*;

- la possibilità di utilizzare un tasso di attualizzazione dei flussi di cassa al netto delle imposte, che ridurrebbe alcuni costi e renderebbe più comprensibile l'*impairment test* aiutando anche a fornire maggiori informazioni agli utilizzatori di bilancio.

A seconda delle decisioni adottate dal Board in merito agli obiettivi sopra descritti si sta valutando l'introduzione dell'obbligo di fornire informazioni sull'importo dei flussi finanziari derivanti da ristrutturazioni e miglioramenti futuri per i quali la società non è ancora impegnata ma che vengono inclusi nel calcolo del *Value in Use*, indicando anche i motivi della loro inclusione. Per quanto riguarda invece il tasso di attualizzazione utilizzato dalla società, si richiede di indicare se questo è al lordo o al netto delle imposte.

I principali risultati del programma di ricerca dell'*International Accounting Standards Board* sono stati successivamente riassunti in un *Discussion Paper* contenente una panoramica completa delle questioni affrontate, i possibili approcci individuati per far fronte ai problemi principali che sono emersi e le opinioni preliminari del Board, con un invito (rivolto agli stakeholder) a commentare quanto esposto.

Riassumendo, dopo aver considerato vari approcci per rispondere alle questioni centrali del progetto "Goodwill and Impairment", lo IASB ha provvisoriamente deciso di:

- non prendere in considerazione la possibilità di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento;
- non considerare la possibilità di includere nell'avviamento delle attività immateriali identificabili acquisite in un'aggregazione aziendale;
- prendere in considerazione la possibilità di migliorare l'applicazione dello IAS 36 "Impairment of Assets":
 - rendendo più efficace l'*impairment test* dell'avviamento utilizzando l'*headroom* non riconosciuto di un'unità generatrice di flussi di cassa come input aggiuntivo nella verifica per riduzione di valore del *goodwill*;
 - modificando il calcolo del *Value in Use* di un'attività (o di una CGU) eliminando l'obbligo di escludere dal calcolo i flussi finanziari che deriverebbero da una ristrutturazione o da un miglioramento futuro dell'attività;

- eliminando l'obbligo esplicito di utilizzare dei fattori di produzione al lordo delle imposte nel calcolo del valore d'uso e di indicare i tassi di attualizzazione utilizzati. In sostituzione, la società sarebbe tenuta ad utilizzare delle ipotesi coerenti sui flussi finanziari e sui tassi di attualizzazione utilizzati, fornendo sempre delle informazioni su questi ultimi;
- considerare l'introduzione dell'obbligo di fornire:
 - ogni anno delle informazioni sull'*headroom* di una CGU a cui è allocato l'avviamento;
 - ogni anno la disaggregazione dell'avviamento per un'acquisizione aziendale passata che possa giustificare un'eventuale recuperabilità del *goodwill*;
 - nell'anno in cui si verifica l'operazione, i motivi del pagamento di un corrispettivo superiore al valore delle attività nette identificabile acquisite insieme agli obiettivi di performance che la società voleva raggiungere attraverso l'aggregazione aziendale; successivamente, fornire ogni anno un confronto dei risultati effettivi con le ipotesi di performance previste.

Attraverso queste ricerche è emersa la necessità di fornire un'opportunità di dibattito sull'utilizzo dell'*headroom approach*. A tal fine quindi, un *Discussion Paper* è risultato essere un documento ideale per spiegare i motivi che hanno spinto il Board a considerare l'*headroom approach* e chiedere un feedback agli stakeholder.

Tutte le altre modifiche e le informazioni aggiuntive proposte non sono ancora pronte a diventare definitive a causa della necessità di una maggiore sensibilizzazione e analisi per comprendere quali sarebbero gli eventuali costi aggiuntivi che ne deriverebbero e stabilire se i benefici attesi potrebbero essere superiori. Anche qui, un riscontro da parte degli stakeholder potrebbe fornire informazioni molto importanti.

Infine, come già accennato, tutte le questioni analizzate nel progetto "Goodwill and Impairment" sono tra loro interconnesse e ricevere un parere esterno potrebbe evidenziare eventuali connessioni trascurate dal Board. A tal proposito, in precedenza lo IASB ha tentato di capire in che modo le idee in fase di esplorazione potessero essere tra loro collegate: prima del luglio 2018 il progetto "Goodwill and Impairment" presentava tra i suoi obiettivi principali quello del miglioramento dell'efficacia dell'*impairment test* dell'avviamento; tuttavia, il Board ha provvisoriamente scelto di non condurre ulteriori

ricerche in questo ambito, segnalando che le tre aree su cui si è focalizzato e le successive idee sviluppate saranno poi analizzate anche in relazione all'obiettivo di migliorare l'efficacia del test di riduzione di valore, dal momento che alcune decisioni sui tre obiettivi identificati potrebbero andare ad influenzare questa sfera.

Nel 2019 l'*International Accounting Standard Board* si è riunito per discutere quali opinioni preliminari sui temi trattati desidererebbe includere nel suo *Discussion Paper*. E' emerso che il Documento di Discussione dovrebbe contenere un parere preliminare riguardante:

- a) il fornire informazioni integrative per le aggregazioni aziendali, in particolare per quanto riguarda i risultati successivi dell'attività acquisita a seguito dell'operazione;
- b) la scelta di non reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento;
- c) l'eliminazione dell'obbligo annuale di *impairment test* per l'avviamento;
- d) l'inclusione, nelle stime per il calcolo del *Value in Use*, di flussi finanziari derivanti da ristrutturazioni o miglioramenti futuri;
- e) l'utilizzo di input al netto delle imposte per il calcolo del valore d'uso.

E' stata successivamente elaborata una prima bozza del *Discussion Paper*¹⁷ del progetto "Goodwill and Impairment", divisa in cinque parti:

Sezione 1. *Background* e obiettivi del progetto "Goodwill and Impairment";

Sezione 2. Miglioramenti d'informativa;

Sezione 3. Semplificazione dell'*impairment test*, sezione che considera la semplificazione del calcolo del *Value in Use* e altri miglioramenti;

Sezione 4. La contabilizzazione dell'avviamento, che valuta la reintroduzione dell'ammortamento e l'eliminazione del requisito annuale di *impairment test*;

Sezione 5. Conclusioni.

Questa prima proposta è stata poi revisionata fino alla pubblicazione, nel marzo 2020, del *Discussion Paper "Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment"* oggetto di trattazione nel prossimo capitolo.

¹⁷ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Discussion paper outline*, ottobre 2018, Agenda Paper 18C disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/october/iasb/ap18c-gi.pdf>.

Capitolo 2 – Discussion Paper

"Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment"

Nel 2004 l'*International Accounting Standards Board* ha emesso l'IFRS 3 "Business Combinations" (rivisitato poi nel 2008) apportando allo stesso tempo delle modifiche correlate allo IAS 27 "Consolidated and separate financial statements", allo IAS 36 "Impairment of Assets" e allo IAS 38 "Intangible Assets".

Tra il 2013 e il 2015 la *Post – Implementation Review* (PIR) dell'IFRS 3 ha permesso agli stakeholder di esprimere eventuali preoccupazioni in merito ad alcuni aspetti della contabilizzazione delle acquisizioni. A seguito di quanto emerso nella PIR, il Board ha scelto di avviare contemporaneamente:

- un progetto di ricerca (completato nel 2018) allo scopo di chiarire la definizione di business, determinante per comprendere quando applicare o meno le disposizioni dell'IFRS 3 "Business Combinations";
- un progetto di ricerca sul "Goodwill and Impairment", oggetto del *Discussion Paper* pubblicato nel marzo 2020 e analizzato nel presente capitolo.

In risposta al feedback ottenuto dagli stakeholder durante la PIR, lo IASB ha valutato se:

- le società possono fornire informazioni migliori sulle *business combinations* e, in particolare, se possono divulgare un'informativa più adeguata sulle performance successive all'acquisizione;
- è possibile semplificare e rendere l'*impairment test* più efficace ad un costo ragionevole, in modo da rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore;
- reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento;
- includere alcune attività immateriali nell'avviamento.

Il *Discussion Paper "Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment"* esamina questi argomenti ed esprime le opinioni preliminari elaborate dal Board a seguito di cinque anni di ricerche; l'obiettivo finale del *Discussion Paper* sarebbe quello di valutare se lo IASB dispone di argomentazioni talmente convincenti da giustificare la necessità e il costo del cambiamento di un principio contabile.

I temi trattati nel *Paper* interessano molti investitori, aziende e revisori legali ed è proprio per questo motivo che un feedback da parte di questi stakeholder potrebbe aiutare il Board a decidere se modificare o meno il suo parere preliminare. Una volta scelto di intervenire sulle disposizioni contenute negli IFRS interessati da questi temi il Board provvederà a pubblicare le sue decisioni all'interno di un *Exposure Draft*.

A seguire si propone un'analisi delle sezioni più rilevanti in cui si snoda il *Discussion Paper* pubblicato dallo IASB nel marzo 2020. Il Documento, a seguito di numerose modifiche nella sua struttura rispetto a quanto stabilito inizialmente alla fine del 2019, è stato suddiviso nelle seguenti sei parti:

- Sezione 1 – Introduzione;
- Sezione 2 – Migliorare l'informativa sulle acquisizioni aziendali;
- Sezione 3 – *Impairment test* e ammortamento dell'avviamento;
- Sezione 4 – Semplificare l'*impairment test*;
- Sezione 5 – Attività immateriali;
- Sezione 6 – Altre pubblicazioni recenti.

2.1 – Miglioramento dell'informativa sulle acquisizioni aziendali.

L'informativa richiesta sulle acquisizioni aziendali è attualmente descritta nell'IFRS 3 "Business Combinations"; di seguito (vedi Tabella 1) si riassumono alcuni dei principali requisiti in materia di *business combinations* che costituiranno il punto di partenza per l'analisi di quanto concluso dallo IASB nel corso del progetto "Goodwill and Impairment".
Tabella 2.1 – Attuali obblighi di informativa descritti nell'IFRS 3 "Business Combinations".

Paragrafo 59	<i>L'acquirente deve fornire informazioni tali da consentire agli utilizzatori del suo bilancio di valutare la natura e gli effetti economico – finanziari di un'aggregazione aziendale che si verifica:</i> <i>a) durante l'esercizio corrente; o</i> <i>b) dopo la chiusura dell'esercizio, ma prima che sia autorizzata la pubblicazione del bilancio.</i>
Paragrafo 61	<i>L'acquirente deve fornire informazioni tali da consentire agli utilizzatori del suo bilancio di valutare gli effetti economico – finanziari delle</i>

	<i>rettifiche rilevate nell'esercizio corrente relative alle aggregazioni aziendali verificatesi nello stesso esercizio o in esercizi precedenti.</i>
Paragrafo 63	<i>Se le informazioni specifiche richieste dal presente e da altri IFRS non permettono di conseguire gli obiettivi fissati nei paragrafi 59 e 61, l'acquirente deve fornire qualsiasi informazione aggiuntiva necessaria a conseguire detti obiettivi.</i>
Paragrafo B64	<p><i>Per soddisfare l'obiettivo fissato nel paragrafo 59, l'acquirente deve fornire le seguenti informazioni per ciascuna aggregazione aziendale che si verifica nel corso dell'esercizio:</i></p> <p><i>[...]</i></p> <p><i>e) una descrizione qualitativa dei fattori che costituiscono l'avviamento rilevato, quali sinergie previste dalle operazioni di aggregazione dell'acquisita e dell'acquirente, attività immateriali non rilevabili separatamente o altri fattori;</i></p> <p><i>[...]</i></p> <p><i>i) gli importi rilevati alla data di acquisizione per ciascuna categoria principale di attività acquisite e passività assunte;</i></p> <p><i>[...]</i></p> <p><i>q) le seguenti informazioni:</i></p> <p><i>i. gli importi del ricavo e dell'utile (perdita) d'esercizio dell'acquisita dalla data di acquisizione inclusi nel conto economico complessivo consolidato relativo all'esercizio;</i></p> <p><i>e</i></p> <p><i>ii. il ricavo e l'utile (perdita) d'esercizio dell'entità risultante dall'aggregazione per l'esercizio corrente, assumendo che la data di acquisizione di tutte le aggregazioni aziendali verificatesi durante l'anno coincida con l'inizio di quell'esercizio.</i></p>

Se fornire una qualsiasi informazione integrativa richiesta dal presente sottoparagrafo non è fattibile, l'acquirente deve indicare tale fatto e spiegarne i motivi. [...]

Queste informazioni sono richieste per le aggregazioni aziendali singolarmente rilevanti, ma anche per le aggregazioni aziendali individualmente immateriali che si verificano durante l'esercizio di riferimento e che sono però rilevanti collettivamente.

Da uno studio di I. Tsalavoutas, P. André e D. Dionysiou condotto nel 2014¹⁸ è emersa una notevole disparità nelle informazioni fornite dalle società sulle aggregazioni aziendali, giustificata dalle diverse opinioni che queste potrebbero avere in merito al fatto che un'aggregazione aziendale, un'attività immateriale o una perdita per riduzione di valore siano abbastanza rilevanti da giustificare la predisposizione delle pertinenti informazioni obbligatorie. Tuttavia, una differenza tra le informazioni fornite dalle società potrebbe anche verificarsi perché ciò che è richiesto dalle norme non è molto chiaro e/o perché le società, deliberatamente, non seguono alla lettera quanto imposto dalla normativa.

Oltretutto, la *Post – Implementation Review* dell'IFRS 3 ha evidenziato che le società che applicano le disposizioni di questo principio contabile non forniscono informazioni sufficientemente utili per gli investitori. In particolare:

- a) la descrizione qualitativa dei fattori che costituiscono l'avviamento acquisito è generica e poco utile;
- b) nella valutazione del rendimento sul capitale totale impiegato in un'aggregazione aziendale è talvolta difficile determinare l'importo dei debiti pensionistici e finanziari acquisiti nell'ambito dell'operazione. La descrizione di queste informazioni è considerata necessaria in quanto molti stakeholder ritengono che tali passività facciano parte del capitale impiegato dall'acquirente nell'operazione;
- c) gli investitori hanno bisogno di ottenere informazioni sull'andamento operativo dell'acquisizione, in particolare sui ricavi e gli utili operativi dell'attività acquisita;
- d) si vuole arrivare a comprendere quali vantaggi si aspettava un'impresa al momento dell'acquisizione di un'altra attività, soprattutto per poter valutare se il

¹⁸ I. Tsalavoutas, P. André e D. Dionysiou (2014), *Worldwide Application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, Related Disclosures, and Determinants of Non – Compliance*, ACCA Research Report 134.

prezzo pagato dall'acquirente è ragionevole. Questo tema sembra interessare molto gli investitori, curiosi anche dei fattori giustificativi del corrispettivo pagato e delle performance successive dell'acquisizione¹⁹.

Poiché si incontrano spesso molte difficoltà nella valutazione del successo di un'acquisizione, e per tutte le ragioni riportate in precedenza, l'*International Accounting Standards Board* sta valutando la possibilità di:

- a) aggiungere nuovi obblighi di informativa in merito alla successiva performance di un'acquisizione²⁰;
- b) apportare dei miglioramenti mirati agli obiettivi informativi e alle disposizioni dell'IFRS 3 "Business Combinations".

2.1.1 – Nuovi obblighi di informativa.

Le disposizioni contenute nell'IFRS 3 "Business Combinations" richiedono ad una società che effettua un'aggregazione aziendale di indicare:

- a) i ricavi e l'utile (o la perdita) dell'attività acquisita dalla data in cui è stata effettuata l'operazione fino alla fine dell'esercizio di riferimento. Queste informazioni rimarrebbero però disponibili solamente per il periodo di tempo indicato e, oltretutto, non si richiede ad una società di indicare se i ricavi e gli utili (o le perdite) dell'acquisita hanno effettivamente soddisfatto le aspettative del management;
- b) le perdite per riduzione di valore dell'avviamento. Tuttavia, l'*impairment test* dell'avviamento non può fornire agli investitori informazioni certe in merito al fatto che l'acquisizione sia stata o meno un successo rapportata agli obiettivi prefissati dal management, e questo perché:

¹⁹ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, giugno 2019, *Better disclosures for business combinations*. Agenda Paper 18A disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/june/iasb/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

²⁰ IASB (2020), *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*, IFRS Standards DP/2020/1, paragrafo 1.9. "Il termine "successiva performance di un'acquisizione" si riferisce alla performance combinata dell'attività acquisita e di qualsiasi altra parte dell'attività dell'acquirente interessata dall'operazione di acquisizione; infatti, la performance di altre parti dell'attività dell'acquirente può essere influenzata dall'operazione se a causa dell'acquisizione sorgono delle sinergie".

- a. il riconoscimento di una perdita per riduzione di valore dell'avviamento potrebbe essere sì un segnale di fallimento ma, allo stesso tempo, la mancata rilevazione di una perdita per riduzione di valore non può determinare la buona riuscita di un'acquisizione;
- b. il valore contabile dell'avviamento acquisito non indica necessariamente quanti dei benefici originariamente previsti dall'acquisizione devono ancora manifestarsi;
- c. una perdita per riduzione di valore può derivare da un fattore di mercato esterno che va ad incidere sull'intera società e potrebbe quindi non essere indice del fallimento di un'acquisizione;
- c) i settori aziendali ai quali sono state allocate le attività acquisite. Questo genere di informazioni risulta però molto limitato perché la direzione aziendale potrebbe assegnare l'attività acquisita a più settori, generando quindi incomprensioni su quale parte dell'acquisita sia stata assegnata a ciascun segmento dell'azienda;
- d) commenti sulla gestione, integrandoli ai documenti di bilancio, che risultano comunque inutili alla valutazione delle performance delle acquisizioni.

L'aggiunta di nuovi obblighi di informativa per le aziende che effettuano aggregazioni aziendali servirebbe, secondo il parere preliminare del Board, a rimediare alle lacune delle informazioni attualmente fornite che non consentirebbero agli investitori di conoscere le successive performance dell'acquisizione e di valutare se gli obiettivi prefissati dal management sono stati effettivamente raggiunti.

Informazioni aggiuntive riguardanti i risultati ottenuti dall'acquisizione effettuata potrebbero innanzitutto aiutare gli investitori a valutare le capacità del management di realizzare i benefici attesi dall'operazione e, in secondo luogo, a comprendere se il prezzo pagato dall'acquirente per l'acquisita è ragionevole e giustificato dai risultati raggiunti.

Per poter verificare se gli obiettivi prefissati dal management per un'acquisizione sono stati effettivamente conseguiti è innanzitutto necessario conoscere tali obiettivi: l'IFRS 3 "Business Combinations", al paragrafo B64 lettera d), dispone: *"per soddisfare l'obiettivo fissato nel paragrafo 59²¹, l'acquirente deve fornire le seguenti informazioni per ciascuna*

²¹ Principio contabile internazionale (IFRS) n. 3 "Aggregazioni Aziendali". Pubblicato nella G.U.U.E. il 29 novembre 2008, n. L 320, paragrafo 59. "L'acquirente deve fornire informazioni tali da consentire agli utilizzatori del suo bilancio di valutare la natura e gli effetti economico - finanziari di un'aggregazione

aggregazione aziendale che si verifica nel corso dell'esercizio: [...]; d) i motivi principali dell'aggregazione aziendale e una descrizione del modo in cui l'acquirente ha ottenuto il controllo dell'acquisita; [...]". E' tuttavia molto improbabile che queste informazioni risultino talmente specifiche da permettere la valutazione della successiva performance di un'acquisizione.

A questo proposito, il Board ha proposto nel *Discussion Paper* del marzo 2020 di sostituire le disposizioni attuali contenute nel paragrafo appena citato dell'IFRS 3 con l'obbligo di indicare:

- a) la motivazione strategica che ha spinto il manager ad effettuare un'acquisizione: la descrizione della logica strategica dell'operazione dovrebbe collegarsi alla strategia aziendale dell'impresa rendendo quindi più utili le informazioni fornite dalle società. Nel descrivere la propria strategia l'impresa acquirente potrebbe indicare, ad esempio, che l'operazione è stata effettuata allo scopo di espandere la presenza geografica della società nella regione X attraverso l'acquisizione della società B che commercia proprio in quella regione; questo potrebbe collegarsi alla strategia aziendale globale della società di voler diventare leader nella regione X;
- b) gli obiettivi del management per l'acquisizione alla data in cui questa viene effettuata: anche questi obiettivi, finanziari o non finanziari, dovrebbero legarsi alla strategia aziendale ed essere esposti in maniera molto specifica e dettagliata. Si fornisce di seguito un esempio: *"per ottenere ulteriori vendite del prodotto W della società nel nuovo territorio X si utilizzano i canali di vendita acquisiti dalla società B"*;
- c) quali *target* sono stati fissati dalla gestione dell'impresa per gli obiettivi che questa prevede di raggiungere e quali indicatori finanziari (come la quantità di sinergie ottenute, le misure di profitto, i rendimenti di capitale, ...) o non finanziari (quota di mercato, mantenimento del personale, lancio di nuovi prodotti, ...) verranno utilizzati per la misurazione dei risultati. Anche questi parametri dovrebbero essere presentati in maniera meticolosa, in modo da rendere più agevole per gli investitori la comprensione del raggiungimento degli obiettivi di acquisizione.

aziendale che si verifica: a) durante l'esercizio corrente; o b) dopo la chiusura dell'esercizio, ma prima che sia autorizzata la pubblicazione del bilancio".

Un esempio di *target* potrebbe essere: ottenere nell'anno un ricavo aggiuntivo generato dalla vendita di 100 milioni di unità del prodotto W nel territorio X.

Si specifica che, secondo l'*International Accounting Standards Board* nessun indice di misurazione universale potrebbe fornire agli investitori delle informazioni adeguate a valutare le performance di qualsiasi acquisizione: le imprese hanno caratteristiche proprie ed effettuano acquisizioni aziendali per soddisfare obiettivi differenti.

Siccome il costo per acquisire un'attività è spesso più elevato rispetto al valore netto delle attività dell'acquisita, si presume che il management acquirente vada a monitorare costantemente l'operazione conclusa per poter verificare in che modo l'acquisizione sta performando rispetto alle aspettative iniziali.

Si assume quindi che le nuove informazioni richieste al paragrafo precedente riflettano quelle utilizzate dalla direzione per il monitoraggio interno.

La divulgazione di informazioni provenienti dall'interno sarebbe meno costosa per le aziende e permetterebbe di esaminare più attentamente quel processo decisionale che ha portato alla scelta di acquisire un'altra realtà; oltretutto, il fatto che queste vengano preparate e controllate regolarmente prima di essere utilizzate dalla direzione aziendale le rende più utili ed affidabili rispetto alle informazioni realizzate esclusivamente una o due volte all'anno in ottemperanza ad un obbligo di informativa esterna.

Questa soluzione proposta dal Board non consentirebbe inoltre alle imprese di poter scegliere liberamente il tipo di informazioni da divulgare perché, per l'appunto, queste sarebbero tenute a diffondere le stesse utilizzate per il monitoraggio interno; chiaramente, le informazioni comunicate dalle società sarebbero diverse tra loro e non vi sarebbe un modello unico ricostruibile, ma il motivo principale che spinge alla loro divulgazione non è quello di fornire la comparabilità con operazioni effettuate da altre società, bensì di aiutare gli investitori a comprendere le performance successive di un'acquisizione rispetto agli obiettivi prefissati, verificando anche come vengono monitorati e gestiti dal management.

Una delle preoccupazioni maggiori relativa alla diffusione di informazioni relative ad un'acquisizione riguarda la loro veridicità che, a questo punto, risulta non essere più un problema se quanto divulgato è utilizzato dalla direzione per il monitoraggio interno delle performance dell'operazione e se a queste è abbinata una spiegazione adeguata rispetto a come sono state preparate.

A proposito del monitoraggio interno, è vero che un'impresa fissa degli obiettivi di acquisizione come parte del ciclo di pianificazione aziendale, ma è anche vero che questi obiettivi potrebbero essere rivisti periodicamente, andando poi a monitorare le prestazioni del business rispetto agli obiettivi aggiornati. Il controllo delle performance di un'acquisizione potrebbe quindi avvenire non prendendo come riferimento gli obiettivi originari, ma quelli aggiornati, rendendo difficile verificare se quelli previsti alla data di acquisizione sono stati effettivamente raggiunti. Per tale motivo, l'*International Accounting Standards Board* nel *Discussion Paper* pubblicato nel marzo 2020 ha suggerito di rivelare (indicandone le ragioni) se gli obiettivi di riferimento per la valutazione delle performance sono stati aggiornati rispetto a quelli originari.

Pure gli indici utilizzati per monitorare l'andamento di un'acquisizione potrebbero essere modificati nel corso del tempo: sarebbe quindi irragionevole richiedere ad un'azienda di continuare a fornire informazioni su metriche che non forniscono più informazioni rilevanti al management stesso e che internamente non sono più disponibili. Va precisato che, siccome cambiare le metriche senza rivelarne le motivazioni potrebbe contribuire a mascherare delle prestazioni scadenti, è richiesto ad una società di comunicare sia eventuali cambiamenti degli indici utilizzati per il monitoraggio, sia la motivazione della sostituzione.

L'introduzione di questi nuovi obblighi informativi non nasconde le preoccupazioni degli investitori riguardo:

- a) l'impossibilità, da parte delle aziende, di fornire informazioni aggiuntive perché l'attività acquisita viene integrata a quella esistente (preoccupazione avanzata dai membri del GPF²²), rendendo quindi complicato isolare le prestazioni successive dell'acquisizione e raccogliere informazioni utili.

Ciononostante, è stato fatto presente che, anche quando un'attività acquisita viene integrata completamente nell'acquirente, la direzione aziendale indaga comunque su come questa sta performando rispetto alle aspettative (perlomeno nella fase iniziale). A sostegno di questa tesi il Board ha aggiunto che in alcuni accordi di acquisizione sono presenti delle clausole "*earn – out*" che obbligano legalmente le società a misurare la successiva performance di un'attività acquisita; in questo

²² Global Preparers Forum.

caso, la direzione troverebbe sempre il modo di adempiere a tali obblighi di segnalazione, anche andando a sviluppare delle ipotesi sulle successive performance dell'acquisita;

- b) la sensibilità delle informazioni relative agli obiettivi specifici di un'acquisizione e alle sue performance.

Molti membri del GPF hanno espresso, nel corso dei lavori precedenti la stesura del *Discussion Paper*, delle preoccupazioni in merito al fatto che, affinché le informazioni divulgate da una società possano essere significative e utili per gli investitori, un'entità dovrebbe fornire informazioni commercialmente sensibili; di conseguenza, ritenevano probabile che un tale obbligo di informativa potesse portare alla pubblicazione di informazioni "base" o troppo generiche da parte delle aziende²³.

Tuttavia, poiché queste risultano molto importanti per gli investitori e per la loro valutazione della gestione delle risorse economiche di una società, il Board ritiene che un'eventuale sensibilità commerciale non possa impedire la richiesta di queste informazioni. Coerentemente con quanto detto al periodo precedente, il Board ha affermato che affinché le informazioni fornite dalle società possano essere utili non è necessario che queste siano precise e dettagliate al punto tale da poter essere considerate così sensibili dal punto di vista commerciale;

- c) per ultimo, il fatto che le informazioni sugli obiettivi del management per un'acquisizione potrebbero essere considerate puramente previsionali.

A questo proposito, nel *Discussion Paper*, lo IASB ha affermato che eventuali informazioni sulla logica strategica, obiettivi e relativi indici di misurazione delle performance di un'acquisizione non potrebbero essere considerate informazioni prospettiche poiché riflettono gli obiettivi del management al momento dell'acquisizione. Inoltre, per poter comprendere a pieno il successo di un'acquisizione rispetto a degli obiettivi prefissati è probabile che siano necessarie delle ulteriori informazioni qualitative che il Board non considera previsionali.

²³ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, giugno 2019, *Better disclosures for business combinations*. Agenda Paper 18A disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/june/iasb/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

A questo punto si pone un'altra questione da affrontare, e cioè se le imprese dovrebbero fornire ulteriori informazioni aggiuntive per tutte le acquisizioni effettuate: il volume di queste informazioni potrebbe infatti essere molto oneroso, soprattutto per quelle realtà molto attive nelle *business combinations*.

Alla luce di ciò l'*International Accounting Standards Board* ha concluso che tali informazioni dovrebbero essere rivelate solamente per quelle acquisizioni di maggiore o fondamentale importanza strategica. Per poterle identificare, inizialmente era stata proposta la definizione di una soglia, approccio non sostenuto tuttavia dall'*Accounting Standards Advisory Forum* (ASAF) secondo cui la necessità di definire un livello di rilevanza delle *business combinations* avrebbe aggiunto solamente ulteriore complessità. Invece di fissare un nuovo parametro, il Board ha suggerito di richiedere un'informativa aggiuntiva solamente per quelle acquisizioni monitorate dal *Chief Operating Decision Maker* (CODM) di una società²⁴. Questo soggetto ha il compito di allocare risorse ai settori operativi di una società e valutarne le prestazioni; tra i suoi compiti rientrerebbe anche il monitoraggio delle acquisizioni aziendali in quanto le performance di un settore operativo potrebbero includere anche quelle di un business acquisito a questo allocato. Il CODM andrà quindi a riesaminare tutte le aggregazioni aziendali significative o strategiche producendo un adeguato livello di informativa in grado di soddisfare le esigenze degli investitori²⁵.

Secondo il Board, questo sistema rappresenterebbe l'alternativa migliore per la corretta rappresentazione delle aggregazioni aziendali in quanto:

- a) si tratta di un'estensione logica dell'approccio definito in precedenza secondo cui le informazioni aggiuntive che dovrebbero essere fornite si dovrebbero basare su ciò che la gestione (ora definita come CODM) utilizza per monitorare un'aggregazione aziendale. Fissando un'altra soglia per identificare quali

²⁴ Principio contabile internazionale (IFRS) n. 8 "Settori operativi". Pubblicato nella G.U.U.E. 29 novembre 2008, n. L 320, paragrafo 9. "Generalmente un settore operativo ha un manager di settore che risponde direttamente al più alto livello decisionale operativo e mantiene contatti periodici con esso per discutere le attività operative, i risultati di bilancio, le previsioni o i piani per il settore [...]".

²⁵ Tra le informazioni da divulgare rientrerebbero anche le misure che il CODM prevede di utilizzare nei suoi report interni per valutare se (e in che misura) gli obiettivi fondamentali di un'acquisizione sono stati raggiunti. Anche le informazioni sui risultati successivi di un'acquisizione dovrebbero quindi basarsi sul modo in cui il CODM verifica se gli obiettivi chiave dell'aggregazione aziendale sono stati raggiunti.

acquisizioni sarebbero meritevoli di ulteriore informativa in bilancio si rischierebbe la divulgazione di informazioni ad esse relative ma non utilizzate dalla direzione aziendale per il monitoraggio interno (e quindi informazioni prodotte solamente in ottemperanza di obblighi di divulgazione esterni);

- b) le imprese rientranti nell'ambito di applicazione dell'IFRS 8 "Operating Segments" (e già soggette ad ulteriori obblighi di informativa rispetto ad altre) potrebbero avere maggiore familiarità con questo approccio. Difatti, il principio contabile internazionale appena citato richiede di inserire un'informativa separata in bilancio per i settori operativi che superano determinate soglie. Nonostante vi sia già l'IFRS 8 a richiedere informazioni integrative per le società rientranti nella sua sfera di applicazione, l'aggiunta di nuovi obblighi informativi si ritiene necessaria poiché, come affermato da diversi membri del *Capital Markets Advisory Committee* (CMAC), le informazioni contenute nelle sole relazioni di settore risultano insufficienti a soddisfare le esigenze informative sulle successive prestazioni delle imprese acquisite. Questo in quanto le informazioni di settore nel bilancio sono fornite ad un livello superiore a quello delle singole acquisizioni e non catturerebbero quindi informazioni specifiche dell'acquisizione se l'acquisita non è sufficientemente ampia da costruire un segmento da segnalare e, inoltre, attualmente l'IFRS 8 non richiede l'indicazione di informazioni sui flussi di cassa operativi, delle spese in conto capitale e delle attività e passività per i settori oggetto di informativa separata nel bilancio²⁶;
- c) l'utilizzo di informazioni prodotte internamente ridurrebbe i costi di preparazione per una società e garantirebbe una maggiore solidità rispetto ad informazioni prodotte unicamente per segnalazioni esterne.

Per concludere, è vero che la decisione di non introdurre una soglia di rilevanza delle acquisizioni non permetterebbe agli investitori di ricevere informazioni rilevanti su *business combinations* non monitorate dal CODM, ma si ritiene comunque che l'approccio descritto in precedenza permetta di raggiungere un equilibrio ragionevole tra la

²⁶ *Capital Markets Advisory Committee* – meeting notes 1 november 2018 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/november/cmac/cmac-meeting-notes-november-2018.pdf>.

soddisfazione delle esigenze degli investitori e la produzione di informazioni ad un costo contenuto.

Queste nuove informazioni richieste alle imprese diventeranno meno rilevanti con il passare del tempo in quanto l'attività acquisita potrebbe diventare presto indistinguibile dal resto del business dell'acquirente.

L'integrazione dell'entità acquisita all'interno dell'acquirente ha suscitato molte preoccupazioni per via della complessità e soggettività necessarie ad identificare ed isolare i dati delle due congiunte. Tuttavia, la decisione del *management* dell'acquirente di integrare l'attività acquisita con quella esistente si rifletterebbe nei principali obiettivi di performance e, di conseguenza, le informazioni da divulgare sarebbero riferite sia all'attività acquisita che all'attività esistente e potrebbero essere ancora più utili per gli stakeholder; il successivo monitoraggio a seguito dell'integrazione riguarderebbe quindi le attività congiunte.

Il Board si aspetta poi che un management sia consapevole dell'andamento di un'acquisizione nei primi anni successivi alla data in cui questa viene realizzata, anche se l'attività acquisita è integrata in quella esistente. Oltretutto, qualora l'acquisizione non dovesse raggiungere gli obiettivi prefissati dal management questo sarebbe evidente fin da subito e, allo stesso tempo, se i risultati dell'acquisizione non vengono monitorati in questo primo periodo per scelta della direzione, la società sarà tenuta comunque a comunicarlo indicando anche le ragioni di questa scelta.

Nonostante le informazioni richieste alle imprese possano diventare via via meno rilevanti con il passare del tempo, è anche vero che potrebbe presentarsi una situazione in cui la direzione si aspetta che gli obiettivi dell'acquisizione non vengano raggiunti nel breve periodo: in questi casi, quindi, delle informazioni sulla performance dell'acquisizione per un lasso di tempo maggiore sarebbero utili sia per il monitoraggio interno condotto dall'azienda stessa che per soggetti terzi.

In conclusione, se lo *Chief Operating Decision Maker* di una società continua (anche nel lungo termine) a verificare se gli obiettivi dell'acquisizione sono stati raggiunti, una società dovrebbe essere tenuta a fornire tali informazioni per tutto il tempo in cui queste potrebbero risultare utili agli investitori.

L'*International Accounting Standards Board* propone quindi di:

- a) modificare il paragrafo B64, lettera d), dell'IFRS 3 "Business Combinations" introducendo l'obbligo di indicare la motivazione strategica e gli obiettivi di gestione (del CODM) per l'acquisizione aziendale;
- b) aggiungere l'obbligo di comunicare, nell'esercizio di riferimento in cui si verifica un'acquisizione, le misure che il CODM prevede di utilizzare nelle future relazioni interne per monitorare se gli obiettivi prefissati sono stati raggiunti e, negli anni successivi (almeno per i primi due esercizi), in che misura questi sono stati raggiunti. Qualora queste informazioni venissero prodotte internamente anche per un lasso di tempo maggiore (e se queste potrebbero essere utili a soggetti terzi per valutare in maniera più completa se gli obiettivi dell'aggregazione sono stati raggiunti) si ritiene che le informazioni debbano essere fornite anche per un periodo più lungo rispetto a quello suggerito dal Board.

Finora si è sempre assunto che il management di una società si interessi della performance successiva di un'acquisizione aziendale andando a monitorare quali sono i risultati conseguiti e se questi sono in linea con gli obiettivi prefissati; tuttavia, c'è anche la possibilità che una *business combination* non venga monitorata internamente. In questo caso, dovrebbe essere comunicato se (e perché) non si monitorano i progressi dell'operazione e, allo stesso modo, se la direzione decide di interrompere il monitoraggio prima della fine del secondo anno successivo a quello in cui si effettua l'acquisizione. Per concludere, anche qualunque modifica delle metriche utilizzate per monitorare il raggiungimento degli obiettivi di gestione per l'acquisizione dovrà essere comunicata, così come le ragioni del loro cambiamento e le nuove metriche introdotte.

Riassumendo, lo IASB propone di introdurre nuovi obblighi informativi rispetto a quelli esistenti dell'IFRS 3 "Business Combinations": le aziende utilizzano spesso in maniera meccanica (un po' come lista di controllo) gli attuali requisiti informativi sulle aggregazioni aziendali e, anche per questo motivo, l'informativa offerta dalle società potrebbe risultare insufficiente e di scarsa qualità.

Secondo il Board, basandosi sui feedback ottenuti anche dalla PIR dell'IFRS 3, gli investitori sarebbero molto interessati a comprendere perché una società ha acquisito un'altra impresa e quali beni, sinergie ed altri benefici sono stati pagati per poter andare

a valutare se il prezzo di acquisto è ragionevole; oltretutto, gli stakeholder sono interessati a capire se gli obiettivi di gestione sono stati raggiunti per poter valutare la capacità del management di realizzare i benefici attesi da una *business combination*.

Gli attuali obiettivi informativi del principio contabile precedentemente citato non sarebbero sufficienti a coprire la richiesta di informazioni e, proprio per questa ragione, è stato richiesto alle società di fornire informazioni che soddisfino la necessità degli investitori di comprendere:

- a) i benefici che il management si aspetta da un'acquisizione quando accetta di pagare un certo prezzo;
- b) la misura in cui gli obiettivi di gestione (CODM) per un'aggregazione sono stati raggiunti.

Si riporta di seguito la prima parte di una tabella, contenuta nel *Discussion Paper*, che illustra come eventuali nuovi obblighi di informativa discussi in questa sezione potrebbero soddisfare i precedenti obiettivi di divulgazione.

Tabella 2.2 – Obiettivi dei nuovi obblighi di informativa²⁷.

Informazioni richieste	Benefici dell'acquisizione	Performance successiva
Logica strategica	✓	
Obiettivi del management/CODM	✓	*
Metriche utilizzate dal management/CODM	✓	✓
Raggiungimento degli obiettivi prefissati		✓

* Queste informazioni non soddisfano direttamente l'obiettivo di conoscere la performance successiva dell'acquisizione, ma sono necessarie per comprendere altre informazioni divulgate per raggiungere tale obiettivo.

²⁷ IASB (2020), *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*, IFRS Standards DP/2020/1, paragrafo 2.60, Tabella 2.1.

2.1.2 – Miglioramenti agli obiettivi informativi e alle disposizioni attuali dell'IFRS 3 "Business Combinations".

Il feedback della PIR ha suggerito che alcune disposizioni informative del principio contabile internazionale IFRS 3 "Business Combinations" dovrebbero essere migliorate. Il Board ha quindi effettuato un riesame limitato delle disposizioni informative esistenti per individuare e suggerire eventuali modifiche alle aree riportate di seguito, che potrebbero contribuire al soddisfacimento delle esigenze degli utilizzatori di bilancio.

Fattori che costituiscono l'avviamento: importo delle sinergie previste.

Il paragrafo B64 lettera e) dell'IFRS 3 "Business Combinations" impone alle società di fornire una descrizione qualitativa dei fattori che costituiscono l'avviamento rilevato, in particolare: quali sono le sinergie attese derivanti dall'aggregazione delle operazioni dell'acquisita con l'acquirente, le attività immateriali dell'acquisita che non possono beneficiare di una rilevazione separata o altri fattori.

Dalla *Post – Implementation Review* dell'IFRS 3 è emerso che le società forniscono spesso una descrizione generica e poco utile della composizione del *goodwill*; inoltre, le informazioni interessanti per gli investitori non riguardano l'avviamento in sé, ma il motivo per cui una società ha pagato un determinato prezzo per acquisire un business.

Per quanto riguarda la descrizione di ciò che compone l'avviamento, alcuni stakeholder hanno comunicato al Board l'impossibilità di quantificare i diversi fattori che costituiscono l'avviamento, soprattutto perché questo non può essere misurato direttamente ma viene spesso stimato come importo residuo. Questa considerazione non è stata ritenuta dal Board sufficiente per provvedere all'eliminazione di tale obbligo: piuttosto, le società dovrebbero valutare se la descrizione che danno delle componenti dell'avviamento fornisce effettivamente informazioni sufficienti affinché gli investitori comprendano i benefici che la direzione aziendale ha considerato di poter trarre nel corso delle trattative per la determinazione del prezzo d'acquisto.

L'*International Accounting Standards Board* (IASB) e il *Financial Accounting Standards Board* (FASB) definiscono l'avviamento acquisito da una *business combinations* come l'importo del saldo tra il prezzo di acquisto della società target e il *fair value* di tutte le attività (materiali e immateriali) e passività identificabili acquisite. Dal punto di vista economico, questo premio di prezzo che viene pagato nelle acquisizioni di imprese deve essere giustificato dagli utili netti aggiuntivi futuri stimati e dai flussi di cassa che la

società acquirente può ottenere come risultato dell'investimento nella società *target*. Le fonti di questi risultati aggiuntivi per i quali una società può accettare di pagare un premio per l'acquisto si suddividono in due categorie: le attività immateriali non identificabili associabili all'acquisita e le sinergie, che possono essere definite come il valore aggiunto generato dalla combinazione di due società.

Le sinergie sono distinte in due importanti categorie:

- sinergie operative, che possono essere di costo o di ricavo poiché i benefici aggiuntivi e il valore che viene creato a livello di società combinata può essere il risultato di risparmi sui costi (es. economie di scala) e/o opportunità di reddito incrementale derivanti da integrazione degli *assets* e delle attività dell'offerente e della società *target* (es. *cross - selling*, *up - selling*, estensione su un nuovo prodotto o mercato dei servizi, estensione su nuovi mercati geografici, ...);
- sinergie finanziarie, che si traducono in un aumento della capacità di indebitamento, benefici fiscali e disponibilità liquide per gli investimenti a livello della società che si forma come risultato dell'aggregazione aziendale²⁸.

L'IFRS 3 "Business Combinations" identifica le sinergie tra i fattori che dovrebbero essere oggetto di informativa delle società: il raggiungimento di determinate sinergie con l'acquisita è spesso uno degli obiettivi primari dell'operazione e delle informazioni su natura, tempistica e quantità delle sinergie previste potrebbero aiutare a comprendere quali sono i benefici che il management si aspetta di ottenere.

Si dovrebbe quindi richiedere ad una società, nell'anno in cui si verifica l'acquisizione, di:

- a) fornire una descrizione delle sinergie previste dalla combinazione delle operazioni dell'attività acquisita con quelle dell'attività della società acquirente;
- b) indicare quando si prevede che le sinergie saranno realizzate;
- c) stimare l'importo (o la gamma di importi) delle sinergie e il costo (o la gamma dei costi) da sostenere per la loro realizzazione.

Per quanto riguarda le preoccupazioni relative ai costi di raccolta delle informazioni necessarie per la quantificazione delle sinergie, se queste rappresentano un fattore

²⁸ Sacui V. e D. *Purchased goodwill and types of synergies in businesses combinations. Microsoft - LinkedIn transaction*, Procedia - Social and Behavioral Sciences 238 (2018) 286 - 292 disponibile online su: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187704281830034X>.

significativo nell'operazione lo IASB ha affermato che il management di una società dovrebbe già aver fatto (come di consueto) una stima delle sinergie previste prima di concordare il prezzo dell'attività acquisita. Ad esempio, quando le società effettuano delle acquisizioni che richiedono l'approvazione degli azionisti, le informazioni a loro fornite spesso riguardano le sinergie che il management si aspetta di ottenere. Le informazioni sulle sinergie previste dovrebbero quindi essere prontamente disponibili.

Per quanto riguarda, invece, il fatto che queste risultano difficili da quantificare, l'approccio del Board consisterebbe nell'esigere che venga indicato l'importo (o la gamma di importi) delle sinergie previste piuttosto che l'importo pagato per tali sinergie. Pertanto, una società che prevede sinergie di costo tra 100 e 150 milioni da un'acquisizione, ma che a causa dei rischi associati al raggiungimento di tali sinergie, della loro natura specifica e/o di una buona negoziazione del prezzo le ha acquistate per soli 80 milioni, dovrebbe rivelare una gamma di sinergie pari a 100 – 150 milioni²⁹.

Concludendo, non si richiede alla società di rivelare dei piani dettagliati su come le società intendono realizzare le sinergie previste, di conseguenza ci si aspetta che tali informazioni abbiano una sensibilità commerciale molto limitata.

Il finanziamento e le passività pensionistiche.

Tra gli obblighi dettati dall'IFRS 3 rientra anche quello di indicare gli importi rilevati per ciascuna delle principali classi di attività e passività assunte in una *business combination*; come già detto, alcuni investitori richiedono ad una società di indicare, nello specifico, gli importi delle passività pensionistiche e finanziarie perché le considerano parte del capitale totale impiegato dall'acquirente nell'operazione.

Il suggerimento è quello di indicare separatamente l'importo delle passività derivanti da attività di finanziamento e dalle obbligazioni pensionistiche, sostenendo che queste sarebbero sempre da considerare una delle categorie più importanti e richiedendo una loro indicazione separata rispetto al totale delle passività assunte rispetto ad un'acquisizione aziendale.

Il Board sta elaborando delle nuove proposte per specificare che tali passività sono piuttosto importanti e che le informazioni a riguardo sono prontamente disponibili

²⁹ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, giugno 2019, *Better disclosures for business combinations*. Agenda Paper 18A disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/june/iasb/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

poiché questi elementi devono essere riconosciuti e misurati alla data di acquisizione. Un approccio alternativo consisterebbe nel cercare di migliorare l'applicazione dell'obbligo di informativa dell'IFRS 3 "Business Combination" fornendo, al paragrafo B64 lettera i) fornendo ulteriori orientamenti su quali siano le categorie più importanti meritevoli d'informativa aggiungendo degli esempi che comprendano anche le passività da attività di finanziamento e le obbligazioni pensionistiche.

Il contributo dell'attività acquisita: importo di ricavi, utile (o perdita) d'esercizio e del flusso di cassa derivante dalle attività operative dell'acquisita.

L'IFRS 3 "Business Combinations" impone alle società di indicare, per quanto possibile, gli importi dei ricavi e degli utili (o perdite) di un'attività acquisita alla data di acquisizione, nonché i ricavi e l'utile (o la perdita) dell'entità congiunta per l'esercizio in corso come se la data di acquisizione fosse stata all'inizio dell'esercizio (informativa pro forma). E' specificato, inoltre, che l'entità può anche non diffondere questo tipo di informazioni se impraticabile, indicando i motivi per cui questo non è possibile.

Queste informazioni sarebbero utili per gli investitori:

- a) nel periodo in corso, per confrontare i risultati finanziari della società con quelli del periodo precedente e, per fare questo, è necessario conoscere l'effetto del business acquisito dopo la data di acquisizione;
- b) nell'esercizio successivo, per confrontare i risultati finanziari della società (che includeranno l'attività acquisita per un intero anno) con i risultati finanziari dell'esercizio in corso. In questo caso sarà necessario ricevere informazioni sui risultati finanziari dell'attività acquisita dall'inizio del periodo corrente alla data di acquisizione;
- c) per stimare il contributo dell'attività acquisita al rendimento finanziario e ai flussi finanziari futuri dell'entità congiunta.

Per quanto riguarda l'informativa pro forma, mentre queste informazioni potrebbero essere utili agli stakeholder per il benchmarking e la previsione dei risultati consolidati futuri, le imprese tendono a non produrre tali informazioni poiché troppo costose o impossibili da rilevare.³⁰ Le informative pro forma possono oltretutto non essere così utili

³⁰ I. Tsalavoutas, P. André e D. Dionysiou (2014), *Worldwide Application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, Related Disclosures, and Determinants of Non - Compliance*, ACCA Research Report 134.

poiché ipotetiche; oltretutto, l'IFRS 3 "Business Combination" fornisce poche indicazioni su come tali informazioni dovrebbero essere preparate, e questa è una delle maggiori cause della diversità nella pratica. Come evidenziato dallo IASB nel giugno 2019, il termine "profitto o perdita dell'acquisita" non è definito con chiarezza e non è neppure indicato come dovrebbero essere preparate le informazioni di conto economico se si considera l'aggregazione aziendale come avvenuta all'inizio dell'esercizio; in particolare:

- a) non è chiaro se è necessario assumere delle rettifiche per l'acquisizione per l'intero esercizio (e cioè anche prima della data di acquisizione);
- b) le modalità di determinazione di tali adeguamenti;
- c) l'opportunità di eliminare le operazioni intercompany avvenute prima della data di acquisizione;
- d) se un'entità debba rettificare operazioni che potrebbero non essersi verificate o che potrebbero essersi verificate a condizioni differenti;
- e) se i benefici derivanti dalle sinergie dell'aggregazione aziendale debbano essere assunti nel periodo precedente all'acquisizione.

Oltretutto, se il bilancio dell'acquisita non fosse redatto conformemente agli IFRS o ai principi contabili utilizzati all'acquirente potrebbero rendersi necessarie rettifiche retroattive delle informazioni finanziarie dell'acquisita, che comporterebbero dei costi aggiuntivi. Questa differenza tra le imprese potrebbe quindi essere dovuta al fatto che alcune sostengono che la produzione di quest'informativa è onerosa, mentre altre la considerano piuttosto semplice da realizzare.

Lo IASB ritiene di dover innanzitutto sostituire il termine "utile (perdita)" contenuto al paragrafo B64 dell'IFRS 3 "Business Combinations" con il termine "utile (perdita) operativo prima di dedurre i costi di acquisizione e i costi di integrazione" e aggiungere, allo stesso paragrafo, l'obbligo di indicare i flussi derivanti dalle attività operative dell'acquisita.

Si suggerirebbe quindi di imporre ad una società di indicare gli importi dei ricavi, degli utili operativi o delle perdite al netto dei costi connessi all'operazione di acquisizione, nonché i flussi di cassa derivanti dalle attività operative della società acquisita inclusi nel prospetto consolidato di conto economico complessivo e nel prospetto dei flussi di cassa consolidati per l'esercizio di riferimento a partire dalla data di acquisizione. I maggiori orientamenti forniti contribuirebbero a ridurre le diversità nella pratica e a rendere le

informazioni più utili per gli utenti; inoltre, i profitti o le perdite operative al netto delle operazioni di acquisizione e dei costi di integrazione fornirebbero informazioni più pertinenti.

Il Board ritiene che una misura basata sull'utile operativo possa fornire agli investitori informazioni sui risultati operativi delle principali attività commerciali dell'acquisita indipendenti dalle modalità di finanziamento e che possa poi evitare che le imprese debbano effettuare assegnazioni soggettive di costi finanziari e oneri fiscali se l'acquisita è stata integrata.

La misura basata sull'utile operativo dovrebbe riferirsi al risultato operativo prima dei costi di acquisizione³¹ e dei costi di integrazione (ancora da definire) sostenuti nel periodo di riferimento. Entrambi i tipi di costi si riferiscono direttamente ad un'acquisizione già avvenuta e, una volta sostenuti, non possono ripresentarsi per la stessa acquisizione; escluderli fin da subito fornirebbe quindi una base più adatta per il confronto con l'utile operativo degli anni futuri.

Il Board ritiene che fornire delle informazioni sul flusso di cassa derivante dalle attività operative dell'acquisita potrebbe aiutare gli investitori a valutare l'effetto dell'aggregazione aziendale sull'acquirente e a formulare aspettative sui rendimenti futuri derivanti dall'aggregazione aziendale.

Nonostante queste nuove disposizioni potrebbero eliminare la necessità dell'attuale obbligo di fornire informazioni su ricavi e profitti (o perdite) dell'entità congiunta come se l'aggregazione aziendale si fosse verificata all'inizio del periodo di riferimento, lo IASB ha affermato di voler mantenere l'obbligo di fornire l'informativa pro forma.

Nel formulare il suo parere preliminare il Board ha quindi valutato la possibilità di trovare alternative migliori a tale informativa pro forma. In molti casi, infatti, gli investitori potevano utilizzare le informazioni sui ricavi, sugli utili operativi e i flussi di cassa

³¹ *Principio contabile internazionale (IFRS) n. 3 "Aggregazioni Aziendali"*. Pubblicato nella G.U.U.E. il 29 novembre 2008, n. L 320, paragrafo 53. "I costi correlati all'acquisizione sono i costi che l'acquirente sostiene per realizzare l'aggregazione aziendale. Questi costi includono provvigioni di intermediazione; spese di consulenza, legali, contabili, per perizie nonché altre spese professionali o consulenziali; costi amministrativi generali, inclusi quelli per il mantenimento di un ufficio acquisizioni interne; nonché i costi di registrazione ed emissione di titoli di debito e di titoli azionari. L'acquirente deve contabilizzare i costi correlati all'acquisizione come spese nei periodi in cui tali costi sono sostenuti e i servizi sono ricevuti, con un'unica eccezione. I costi di emissione di titoli di debito o di titoli azionari devono essere rilevati secondo quanto disposto dallo IAS 32 e dall'IFRS 9".

derivanti dalle attività operative dell'acquisita alla data di acquisizione per valutare quanto questa avrebbe contribuito all'attività congiunta nell'arco di un intero anno. Ad esempio, gli investitori potrebbero prevedere le informazioni come punto di partenza per formulare una stima del contributo annuo dell'attività acquisita ai risultati finanziari futuri e ai flussi di cassa futuri. Tuttavia, quando l'attività acquisita è stagionale, quando l'acquisizione si completa in prossimità della data di segnalazione o vengono escluse delle voci è possibile che una società abbia bisogno di rivelare informazioni aggiuntive come: il modo in cui la stagionalità influisce sui risultati finanziari e sui flussi di cassa dell'attività acquisita; i ricavi non rettificati, gli utili operativi e i flussi di cassa derivanti dalle attività operative del bilancio d'esercizio più recente dell'attività acquisita; o gli importi degli elementi materiali.

Si è quindi valutato se sostituire l'obbligo di comunicare delle informazioni pro forma con quello di fornire informazioni supplementari necessarie ad aiutare gli investitori a valutare quanto l'attività acquisita avrebbe potuto contribuire a quella congiunta per un periodo di tempo pari ad un anno. Questo nuovo approccio eliminerebbe fraintendimenti in merito alla natura e al significato dell'informativa pro forma ed eliminerebbe la sua natura ipotetica.

Lo IASB non è tuttavia convinto che le informazioni aggiuntive descritte al paragrafo precedente possano essere sufficienti ad aiutare gli investitori a valutare il potenziale contributo annuale dell'attività acquisita. Nonostante ciò, gli investitori rivendicano l'importanza dell'informativa pro forma; pertanto, al momento, si ritiene di dover mantenere tale obbligo.

E' riporta di seguito la seconda parte di una tabella illustrativa di come eventuali miglioramenti degli obblighi di informativa discussi in questa sezione potrebbero soddisfare gli obiettivi di divulgazione.

Tabella 2.3 – Obiettivi dei miglioramenti degli obblighi di informativa³².

Informazioni richieste	Benefici dell'acquisizione	Performance successiva
Sinergie	✓	
Oneri finanziari e pensionistici	✓	
Contributo dell'attività acquisita		✓

2.2 – Impairment test dell'avviamento: miglioramento dell'efficacia e reintroduzione dell'ammortamento.

2.2.1 – Migliorare l'efficacia dell'impairment test.

Dalla PIR dell'IFRS 3 "Business Combinations" è emerso che gli stakeholder hanno opinioni discordanti sull'utilizzo dell'*impairment test* per la valutazione dell'avviamento: nel continuo dibattito tra utilità e lacune è emerso che le perdite per riduzione di valore vengono rilevate troppo tardi per essere considerate utili per gli investitori, perché l'intervallo di tempo che intercorre tra una riduzione di valore e il riconoscimento di una perdita in bilancio è significativo; oltretutto, il test risulta piuttosto complesso e dispendioso in termini di tempo e richiede alle imprese di formulare giudizi complessi. In via preliminare è stato affermato che non è possibile progettare un altro test che sia più efficace nel rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore dell'avviamento ad un costo ragionevole.

Come già esposto in precedenza, uno dei problemi maggiori evidenziati riguarda il fatto che le perdite per riduzione di valore dell'avviamento sono talvolta rilevate troppo tardi, in particolare molto tempo dopo che si sono verificati gli eventi che hanno causato tali perdite. Nonostante ciò, si ritiene che la loro rilevazione attraverso l'*impairment test* fornisca informazioni molto utili: anche se la perdita viene individuata in ritardo la sua rilevazione ha valore di conferma per gli investitori che le avevano previste. Inoltre, è

³² IASB (2020), Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment, IFRS Standards DP/2020/1, paragrafo 2.60, Tabella 2.1.

possibile che il test riveli delle perdite per riduzione di valore che gli investitori non avevano precedentemente ipotizzato.

Attualmente, secondo le disposizioni dello IAS 36 “Impairment of Assets” le società sono tenute a testare annualmente le unità generatrici di flussi di cassa contenenti l’avviamento al fine di rilevare delle perdite, anche se non vi è alcuna indicazione che queste *Cash Generating Unit* possano aver subito riduzioni di valore (requisito introdotto nel 2004). L’obiettivo dell’*impairment test* descritto allo IAS 36 è quello di garantire che le attività di una società siano contabilizzate al massimo dei loro importi recuperabili; siccome l’avviamento non genera dei flussi di cassa in maniera indipendente questo viene testato per riduzione di valore all’interno delle *Cash Generating Unit* che si prevede beneficeranno dell’acquisizione. L’*impairment test*, quindi, si concentra sulla CGU a cui questo viene allocato piuttosto che sulla singola attività. Questa focalizzazione sull’unità generatrice di flussi di cassa è coerente con la conclusione emersa durante lo sviluppo dell’IFRS 3 “Business Combinations” in cui si afferma che l’avviamento viene misurato come valore residuo poiché non può essere misurato direttamente.

L’*impairment test* va quindi a confrontare il valore contabile delle unità generatrici di flussi finanziari contenenti avviamento con il valore recuperabile di tali unità (valore che si basa sulle stime di flussi finanziari che l’avviamento contribuisce congiuntamente a generare insieme alle altre attività delle CGU). L’avviamento contribuisce spesso ai flussi finanziari in combinazione con diversi gruppi di attività e viene quindi attribuito a questi: una società assegna l’avviamento acquisito a seguito di un’aggregazione aziendale alle unità generatrici di flussi finanziari che si prevede beneficeranno dell’acquisizione aziendale e che rappresentano il più basso livello all’interno della società in cui l’avviamento è monitorato ai fini della gestione interna. Questo impedirebbe di allocare l’avviamento ad un livello inferiore che potrebbe essere individuato solamente arbitrariamente e allinea i test eseguiti sull’avviamento al modo in cui il management monitora le proprie operazioni. Un’assegnazione arbitraria limiterebbe il valore delle informazioni fornite agli investitori dall’*impairment test*.

Se un gruppo di CGU che contiene avviamento risulta avere un valore recuperabile che supera quello contabile allora né il gruppo di unità generatrici di flussi finanziari né l’avviamento a questo attribuito hanno subito una riduzione di valore. Se, invece, il valore recuperabile è inferiore al valore contabile verrà rilevata una perdita per riduzione di valore attribuita prima di tutto all’avviamento e, successivamente, alle altre attività

all'interno della stessa CGU; di conseguenza, se il valore contabile dell'avviamento è nullo qualunque perdita ridurrà i valori contabili di altre attività delle *Cash Generating Unit* nell'ambito di applicazione dello IAS 36.

Anche se lo scopo del test è quello di verificare la recuperabilità del valore contabile combinato delle attività all'interno della CGU (e non dell'avviamento a questa allocato) le preoccupazioni emerse riguardano la rilevazione tardiva delle perdite di riduzione di valore dell'avviamento.

Sono state individuate due principali cause del ritardo nella rilevazione delle perdite di valore:

1. l'ottimismo del management nel formulare le ipotesi necessarie per eseguire l'*impairment test*;
2. lo "*shielding effect*": una *Cash Generating Unit* a cui viene allocato l'avviamento contiene anche il cosiddetto *headroom*, che protegge l'avviamento acquisito dalla rilevazione delle perdite per riduzione di valore.

L'ottimismo del management.

Le stime del valore recuperabile di una CGU dipendono inevitabilmente da ipotesi e giudizi soggettivi che sono, per definizione, delle misure incerte. Il valore recuperabile, come definito dallo IAS 36 "Impairment of Assets", è l'importo più elevato tra il *Value in Use* e il *fair value* al netto dei costi di dismissione; poiché il valore d'uso di un *asset* è oggetto di stima da parte del management sarà incerto nell'ammontare: un ottimismo da parte della direzione potrebbe portare il valore d'uso ad essere superiore rispetto al *fair value* al netto dei costi di dismissione (si ricorda che il valore recuperabile di un *asset* è il maggiore tra questi due importi; di conseguenza si potrebbe rilevare un valore recuperabile eccessivo rispetto alla realtà).

La direzione aziendale, per questo motivo, potrebbe essere incentivata a formulare ipotesi e giudizi ottimistici, come già emerso dalla *Post – Implementation Review* dell'IFRS 3 "Business Combinations".

Lo IAS 36 "Impairment of Assets" contiene già diversi requisiti per poter ridurre il rischio che le previsioni di cash flow utilizzate dalla direzione aziendale possono essere troppo ottimistiche: è richiesto ad una società di utilizzare delle ipotesi ragionevoli e dimostrabili, che rappresentino la migliore stima della gamma di condizioni economiche che esisteranno nel corso della vita utile residua dell'attività. Queste ipotesi dovranno

basarsi sui bilanci o sulle previsioni finanziarie più recenti approvati dalla direzione, sempre valutando se questi sono ragionevoli, dimostrabili e coerenti con la realtà³³; inoltre, si richiede al management di valutare la ragionevolezza di queste ipotesi, esaminando le cause delle differenze tra i flussi finanziari effettivi e le proiezioni ipotizzate in passato.

Le disposizioni contenute in questo principio contabile sono ritenute dall'*International Accounting Standards Board* (IASB) sufficienti ad impedire ad una società di utilizzare delle ipotesi diverse da quelle ricavabili dal mercato senza alcuna giustificazione. Tuttavia, il rischio di un eccessivo ottimismo non può essere evitato, data la natura delle stime richieste: se queste risultano troppo ottimistiche nella pratica, il Board ritiene che ciò debba essere affrontato dai revisori e dalle autorità di regolamentazione, non andando quindi a modificare gli IFRS.

Lo "shielding effect"

Ai fini della verifica per riduzione di valore dell'avviamento lo IAS 36 "Impairment of Assets" richiede che l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale venga allocato, alla data di acquisizione, a ciascuna delle unità generatrici di flussi finanziari dell'acquirente (cosiddette *Cash Generating Unit*) o a gruppi di CGU che dovrebbero beneficiare delle sinergie della combinazione. Di conseguenza, se l'avviamento è allocato ad un'unità esistente dell'acquirente che presenta un valore recuperabile superiore al valore contabile, questa eccedenza (*headroom*) potrebbe proteggere l'avviamento acquisito da un'eventuale riduzione di valore. Si prenda in considerazione il seguente esempio: un'acquirente acquista un'impresa per € 50 e rileva un importo di € 15 per l'avviamento (il valore degli *assets* è quindi € 35). A seguito dell'operazione l'acquirente potrebbe scoprire che alcuni dei suoi obiettivi principali a sostegno del prezzo di acquisto pagato erano troppo ottimistici, ad esempio a causa di difficoltà imprevedibili per l'integrazione dell'acquisita nelle attività esistenti. L'acquirente potrebbe quindi ritenere che l'avviamento sia sovrastimato di circa € 7. Prima dell'acquisizione, l'importo

³³ *Principio contabile internazionale (IAS) n. 36 "Riduzione di valore delle attività"*. Pubblicato nella G.U.U.E. il 29 novembre 2008, n. L 320, paragrafo 38. "Nel fare uso di informazioni contenute in budget/previsioni, l'entità valuta se l'informazione si basa su presupposti ragionevoli e dimostrabili ed esprime la migliore stima effettuata dalla direzione aziendale sull'insieme delle condizioni economiche che esisteranno per la restante vita utile dell'attività".

recuperabile della CGU a cui è allocato l'avviamento superava il valore contabile esattamente di € 7.

Ai fini della verifica della riduzione di valore, l'eccedenza del valore recuperabile della CGU rispetto al suo valore contabile sosterebbe pienamente la sovrastima dell'avviamento. E' quindi improbabile che venga rilevata una perdita se la CGU è stata sottoposta a verifica per riduzione di valore subito dopo l'assegnazione dell'avviamento. Pertanto, questo "*shielding effect*" potrebbe impedire che le svalutazioni vengano rilevate tempestivamente, aumentando i timori relativi alla sopravvalutazione dell'avviamento³⁴. L'*headroom* di un'unità generatrice di flussi di cassa può essere ricondotto a:

- a) avviamento generato internamente;
- b) differenze non rilevate tra i valori contabili delle attività e delle passività rilevate e i loro importi recuperabili;
- c) attività e passività non rilevate.

Questo "*shielding effect*" potrebbe quindi derivare da un *headroom*:

- a) precedente all'acquisizione, contenuto in una CGU (o in un gruppo di CGU) a cui viene poi allocato l'avviamento e quindi da un elemento che è già presente in un'attività alla data di acquisizione;
- a) generato internamente dopo l'acquisizione, indipendentemente dal fatto che la CGU (o il gruppo di CGU) fosse già detenuto prima dell'acquisizione o fosse stato acquisito nell'aggregazione aziendale. Inoltre, se l'acquisita è stata combinata con l'attività dell'acquirente, l'*headroom* potrebbe essere generato dall'attività acquisita, dall'acquirente o da entrambe.

Lo *shielding effect* nasce dal fatto che tutte le riduzioni di valore dell'avviamento totale³⁵ vengono assegnate prima di tutto all'*headroom* non riconosciuto: una perdita per riduzione di valore è quindi rilevata solamente quando il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari scende al di sotto del valore contabile delle attività e

³⁴ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, aprile 2016, *The pre-acquisition headroom approach to impairment testing*. Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2016/april/iasb/goodwill-and-impairment/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

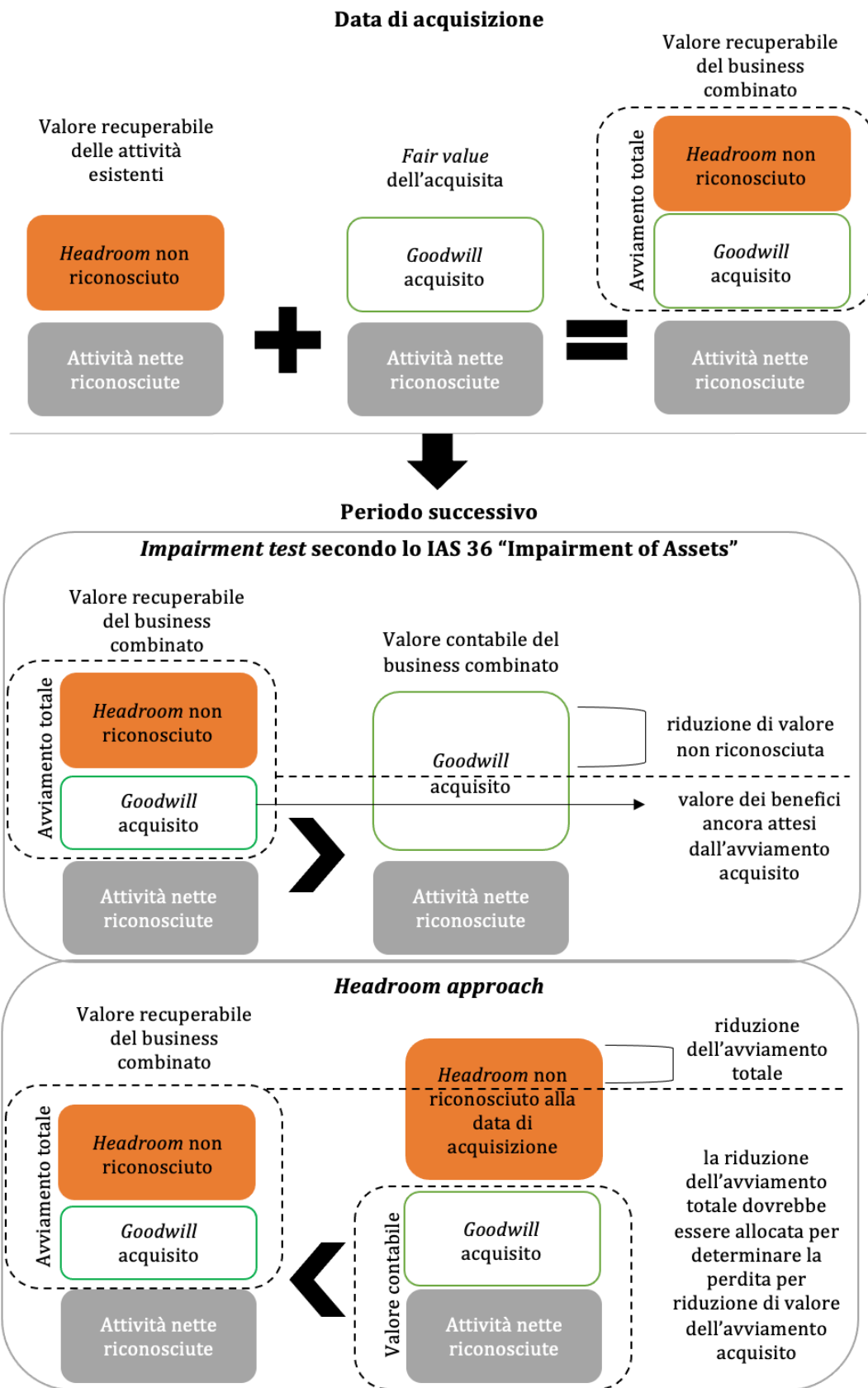
³⁵ Con il termine "avviamento totale" si intende l'importo risultante dalla combinazione dell'ammontare dell'*headroom* non riconosciuto e del valore contabile dell'avviamento acquisito.

passività della CGU. Ciò significa che si rileverà una perdita di valore del *goodwill* acquisito solamente una volta che l'*headroom* si è ridotto a zero.

Un'acquisizione potrebbe quindi non soddisfare le aspettative del management, ma la società non riconoscerebbe alcuna perdita di valore dell'avviamento acquisito se avesse un *headroom* sufficiente ad assorbire tutta la riduzione di valore individuata.

La figura seguente illustrerà graficamente lo *shieldig effect*. Si presume che le attività nette e l'*headroom* non rilevato dell'attività congiunta rimangano invariati dopo l'acquisizione; pertanto, l'unica variazione dell'avviamento totale è generata da una riduzione dei benefici economici originariamente attesi dall'acquisizione.

Figura 2.1 – Descrizione dello “shielding effect”³⁶.



³⁶ IASB, 2020. *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*. IFRS Standards DP/2020/1, Figura 3.1.

L'attuale *impairment test* non include alcuna rettifica per l'*headroom* della CGU (o del gruppo di CGU) alle quali è allocato l'avviamento; lo IASB ritiene che se nel modello di *impairment test* venisse incorporata la misura dell'*headroom* sarebbe possibile ottenere una rilevazione più tempestiva delle perdite per riduzione di valore sull'avviamento. Se la società è in grado di raggiungere o superare le aspettative di crescita o il tasso di rendimento che ha assunto nel momento in cui ha effettuato l'aggregazione aziendale è probabile che l'*headroom* rimanga costante o aumenti; se invece la società non è in grado di raggiungere tali parametri l'*headroom* diminuirà. Includendo una valutazione dell'*headroom* nella verifica della riduzione di valore dell'avviamento si potrebbe rilevare una riduzione di valore quando l'effettiva performance della società risulta peggiore rispetto alle aspettative.

La misura dell'*headroom* potrebbe essere una quantità statica o costantemente aggiornata: una misura dell'*headroom* determinata alla data di acquisizione ha significato solamente per le unità pre - acquisizione (o gruppi di unità) a cui viene allocato l'avviamento acquistato; una misura continuamente aggiornata sarebbe adatta a qualsiasi situazione. Lo IASB ha quindi sviluppato:

- a) il "*pre - acquisition headroom approach*", che determina una misura statica dell'*headroom* alla data di acquisizione;
- b) l'"*updated headroom approach*", per il quale è prevista una misura continuamente aggiornata dell'*headroom* (approccio che ha sostituito quello indicato alla lettera a)).

Entrambi gli approcci non aumenterebbero la complessità dell'*impairment test*, perché vi sarebbe solamente un ulteriore input da inserire nel modello; inoltre, le informazioni sull'*headroom* sono sempre generalmente disponibili. Tuttavia, in situazioni in cui una società va ad allocare l'avviamento acquistato ad una o più CGU esistenti prima dell'acquisizione potrebbe dover sostenere dei costi aggiuntivi per calcolare l'*headroom*. Nel "*pre - acquisition headroom approach*" una società aggiunge al valore contabile dell'unità post - acquisizione l'*headroom* di una CGU individuato prima della data dell'operazione. L'approccio dell'*headroom* aggiornato prevede una variazione: l'*headroom* utilizzato come input è quello della CGU alla data dell'*impairment test* precedente. Questa modifica trova giustificazione nel fatto che le imprese sono dinamiche e la composizione delle attività potrebbe cambiare significativamente nel corso del tempo

a causa di miglioramenti, ristrutturazioni, ecc.; per questo motivo, l'importo dell'*headroom* statico pre - acquisizione potrebbe diventare troppo esiguo per rendere l'*impairment test* efficace, mentre quello generato internamente dopo la *business combination* risulterebbe più significativo e appropriato.

Nel *Discussion Paper* l'*International Accounting Standards Board* (IASB) ha esaminato la possibilità di incorporare la stima dell'*headroom* non riconosciuto nel modello dell'*impairment test* e, così facendo, ridurre lo *shielding effect*, designare l'avviamento acquisito in modo più efficiente e obbligare le società a rilevare le perdite per riduzione di valore dell'avviamento in maniera più tempestiva.

L'*headroom approach* prevede di attribuire almeno una parte della riduzione di valore delle unità generatrici di flussi finanziari contenenti avviamento al *goodwill* acquisito, piuttosto che assegnare questa perdita prima di tutto all'*headroom* non riconosciuto. Questo nuovo approccio metterebbe quindi a confronto:

- a) il valore recuperabile delle unità generatrici di flussi finanziari;
- b) la somma di:
 - a. valore contabile delle attività e passività rilevate delle unità generatrici di flussi finanziari;
 - b. *headroom* delle *Cash Generating Unit* alla data del precedente *impairment test*. Per il primo *impairment test* effettuato dopo l'acquisizione, questo dovrebbe essere il valore dell'*headroom* (alla data di acquisizione) della CGU a cui viene allocato l'avviamento.

Se la somma del valore contabile delle attività e passività rilevate delle CGU e del loro *headroom* è superiore al valore recuperabile allora significa che si è verificata una riduzione di valore.

Esempio 2.1 – L’*“updated headroom approach”*³⁷.

	31/12/20X1	31/12/20X0
	€	€
Valore contabile		
+ <i>Goodwill</i> 80cquisitor (<i>Acquired Goodwill</i> – AG)	100	100
+ Altre attività rilevate al netto delle passività	510	525
= Valore contabile delle attività e passività rilevate (<i>Carrying Amount</i> – CA)	610	625
Valore recuperabile (<i>Recoverable Amount</i> – RA)	695	730
<i>Headroom</i> non riconosciuto (RA – CA)	85	105
<i>Goodwill</i> totale (RA – CA) + AG	185	205

La società sta effettuando l’*impairment test* per le CGU a cui è stato allocato l’avviamento al 31/12/20X1. Applicando l’*headroom approach* descritto in precedenza la società dovrebbe mettere a confronto:

- a) il valore recuperabile delle attività e passività rilevate delle unità generatrici di flussi finanziari (€ 695);
- b) la somma di:
 - a. valore contabile delle attività e passività rilevate delle unità generatrici di flussi finanziari (€ 610);
 - b. *headroom* delle *cash generating unit* alla data del precedente *impairment test* (€ 105).

La somma del punto b) restituisce un valore di € 715. Come detto in precedenza, se il valore di b) è maggiore del valore di a) allora significa che si è verificata una riduzione di valore; in questo caso, il valore di a) è pari a € 695. Di conseguenza, si è verificata una riduzione di valore pari a € 20 (€ 715 – € 695), che riflette una diminuzione

³⁷ IASB, 2020. Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment. IFRS Standards DP/2020/1, Tabella 3.1.

dell'avviamento totale che passa da € 205 al 31/12/20X0 a € 185 al 31/12/20X1. Occorre ora determinare quanto importo di tale riduzione è destinato all'avviamento acquisito e rilevato quindi come perdita per riduzione di valore.

Sulla base di quanto disposto dallo IAS 36 "Impairment of Assets" nessuna perdita per riduzione di valore sarebbe stata rilevata al 31.12.20X1 in quanto il valore recuperabile della CGU (€ 695) è superiore al valore contabile delle attività e delle passività rilevate (€ 610).

L'esempio riportato in precedenza mostra come l'avviamento acquisito possa essere protetto dalla riduzione di valore dell'*headroom* e come il nuovo approccio sviluppato nel *Discussion Paper* possa eliminare tale *shielding effect*. Utilizzando il modello di *impairment test* dello IAS 36 "Impairment of Assets", la riduzione di valore sarebbe stata completamente assorbita dall'*headroom*. In questo esempio appena presentato, tuttavia, la riduzione di valore sorge solamente perché le performance dell'acquisizione non soddisfano le aspettative del management; coerentemente con quanto appena affermato, l'*headroom approach* calcolerebbe una riduzione dell'avviamento totale.

Se l'avviamento totale all'anno 20X1 si riducesse rispetto all'anno precedente, l'*impairment test* allo IAS 36 assegnerebbe tale riduzione di valore prima all'*headroom* non riconosciuto: pertanto, una perdita per riduzione di valore dell'avviamento non sarebbe rilevata fino a quando il valore dell'*headroom* non fosse del tutto consumato. L'*headroom approach* cercherebbe proprio di attribuire, se necessario, almeno una parte di questa riduzione di valore al *goodwill* acquisito a seguito di un'aggregazione aziendale. Il nuovo approccio quindi ridurrebbe, ma non eliminerebbe, lo *shielding effect*³⁸.

³⁸ Per un approfondimento sul funzionamento dell'"*updated headroom approach*" si rimanda a:

- IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, dicembre 2017, *Improving effectiveness of the impairment testing model in IAS 36 Impairment of Assets*. Agenda Paper 18C disponibile online su:
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/december/international-accounting-standards-board/ap18c-gi.pdf>;
- IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, ottobre 2017, *Improving effectiveness of the impairment testing model in IAS 36 Impairment of Assets*, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/october/iasb/goodwill-and-impairment/ap18b-impairment-revised.pdf>.

Passiamo ora ad analizzare in che modo la riduzione di valore calcolata con l'*headroom approach* potrebbe essere attribuita all'avviamento acquisito a seguito di una *business combination*.

L'*headroom approach* non permetterebbe di stabilire se la causa di una riduzione di valore dell'avviamento totale possa essere allocata all'avviamento acquisito oppure ad una componente dell'*headroom* non riconosciuto. Pertanto, se si decidesse di adottare questo approccio lo IASB dovrà specificare in che modo le società dovrebbero ripartire la riduzione dell'avviamento totale. Sono state suggerite le seguenti soluzioni:

- a) assegnare questa riduzione di valore in modo proporzionale all'avviamento acquisito e all'*headroom* non riconosciuto;
- b) allocare sempre la riduzione di valore prima all'avviamento acquisito (mentre l'*impairment test* dello IAS 36 "Impairment of Assets" attribuisce la riduzione di valore sempre prima all'*headroom* non riconosciuto);
- c) presupporre che la riduzione di valore sia attribuibile all'avviamento acquisito a meno che la società non vada a confutare tale presunzione con prove specifiche che la riduzione non è attribuibile in tutto (o in parte) all'avviamento acquisito.

L'allocazione proporzionale sarebbe coerente con l'idea che tutto l'avviamento all'interno di una *Cash Generating Unit* non può essere misurato in modo indipendente. Secondo questa concezione, qualsiasi distinzione tra avviamento acquisito e avviamento interno generato successivamente non illustrerebbe alcun fenomeno economico reale.

Tuttavia, per tutti quelli che ritengono che l'avviamento acquisito possa essere distinto da quello generato internamente, un'assegnazione proporzionale della perdita per riduzione di valore o un'allocazione di tutta la riduzione di valore all'avviamento acquisito potrebbe produrre risultati incompatibili con l'esecuzione di un'acquisizione e non fornire una rappresentazione fedele di tale prestazione. Questo può accadere, per esempio, quando una diminuzione di valore dell'avviamento totale è chiaramente causata da qualcosa che non è correlato all'attività acquisita (come la diminuzione di un guadagno non riconosciuto sui terreni di proprietà dell'impresa prima dell'acquisizione); oppure se, dopo che l'avviamento totale è aumentato per diversi anni dall'acquisizione a causa della performance successiva dell'attività acquisita, questo si riduce a causa del calo della performance dell'attività acquisita ma rimane pari o superiore al livello previsto al momento dell'acquisizione.

Lo IASB sostiene che qualsiasi perdita per riduzione di valore dell'avviamento dovrebbe essere imputata, prima di ridurre l'*headroom*, all'avviamento acquisito da un'aggregazione aziendale per i seguenti motivi:

- a) il motivo principale che ha spinto allo sviluppo dell'*headroom approach* è l'obiettivo dell'eliminazione dello *shielding effect* per ridurre i ritardi nella rilevazione delle perdite per riduzione di valore. L'allocazione di queste all'avviamento acquisito prima che all'*headroom* fornisce un tempestivo segnale della riduzione di valore al mercato ed è coerente con questo obiettivo;
- b) a meno che l'*headroom* non venga analizzato nelle sue componenti, qualsiasi allocazione di una perdita per riduzione di valore tra l'*headroom* e l'avviamento acquisito risulterebbe arbitraria. Richiedere ad una società di distinguere tutte le diverse componenti dell'*headroom* sarebbe soggettivo, inutilmente costoso e complesso;
- c) lo IAS 36 "Impairment of Assets" richiede che una perdita per riduzione di valore venga attribuita prima all'avviamento e poi ad altre attività; per coerenza con questo requisito, qualsiasi allocazione di riduzione di valore tra l'*headroom* e l'avviamento richiederebbe almeno l'identificazione della componente dell'*headroom* costituita dall'avviamento generata internamente. Come al punto precedente, individuare le componenti dell'*headroom* sarebbe eccessivamente soggettivo e costoso;
- d) l'*headroom* potrebbe essere composto da componenti diversi dall'avviamento generato internamente: ad esempio, la CGU potrebbe contenere terreni misurati al costo storico con *fair value* molto elevato; in questo caso l'allocazione della perdita per riduzione di valore all'*headroom*, prima di ridurre l'avviamento rilevato a zero, sarebbe inadeguata;
- e) l'*headroom* è influenzato dai principi contabili utilizzati dalle società, dalle attività e passività della CGU e dalle ipotesi sviluppate dalla direzione per la misurazione del valore recuperabile delle attività e della *Cash Generating Unit*. Ad esempio, il valore contabile di un macchinario dipende dalle stime della gestione rispetto alla sua vita utile e dal modello di consumo sviluppato; se la perdita per riduzione di valore fosse ripartita proporzionalmente tra avviamento e *headroom* l'importo assegnato all'avviamento sarebbe probabilmente arbitrario.

Poiché l'*headroom* è determinato esclusivamente ai fini della verifica dell'avviamento per riduzione di valore, il Board suggerisce che:

- a) dopo la riduzione di valore dell'avviamento rilevato, la perdita per riduzione di valore dovrebbe imputarsi agli *headroom* prima di essere allocata ad altre attività della CGU;
- b) una volta che l'avviamento allocato ad una CGU è ridotto a zero, l'*headroom* non dovrebbe più essere considerato da una società.

I costi associati all'headroom approach.

L'*headroom approach* richiede un solo input aggiuntivo rispetto al modello tradizionale di *impairment test*, e cioè l'ammontare dell'*headroom* determinato nel test dell'anno precedente. Siccome lo IAS 36 "Impairment of Assets" richiede che una società verifichi ogni anno la riduzione di valore dell'avviamento, questo nuovo input potrebbe essere disponibile a partire dal test dell'anno precedente. Tuttavia, gli stakeholder hanno affermato che questo approccio aggiungerebbe un costo significativo per l'esecuzione dell'*impairment test* perché le società sarebbero tenute a determinare il valore recuperabile della CGU con maggiore precisione rispetto a quanto sarebbe stato necessario nel test dell'anno precedente.

Questo potrebbe verificarsi se:

- a) l'*impairment test* dell'anno precedente ha concluso che l'importo del valore recuperabile era superiore al valore contabile ma non ha quantificato in maniera precisa di quanto questo era superiore;
- b) il test dell'anno precedente stimava solamente il *Value in Use* o il *fair value* al netto dei costi di dismissione: questo può accadere quando uno dei due importi risulta già superiore al valore contabile e, di conseguenza, per la società non sarebbe necessario stimare l'altro importo (che potrebbe essere superiore) perché si concluderebbe in ogni caso che non si è verificata alcuna perdita per riduzione di valore;
- c) una società ristruttura le proprie unità generatrici di flussi finanziari o cede parte delle proprie unità generatrici di flussi finanziari in modo che a tale data siano necessarie ulteriori stime del valore recuperabile.

Il *Discussion Paper "Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment"* discute anche un'eventuale esenzione dall'obbligo di effettuare l'*impairment test* ogni anno per le

CGU contenenti avviamento. L'*headroom approach* potrebbe limitare eventuali benefici derivanti dal sollievo di dover effettuare il test annualmente: poiché l'*headroom* disponibile risultante dall'*impairment test* dell'anno precedente non protegge l'avviamento dalla riduzione di valore, una società potrebbe concludere più frequentemente che si è verificata una perdita per riduzione di valore, richiedendo quindi l'esecuzione del test quantitativo. L'*headroom approach* determina un tasso di riduzione di valore dell'avviamento significativamente più rapido rispetto a quello ritrovabile utilizzando un approccio basato sul tradizionale *impairment test*; le differenze significative nei tassi di riduzione di valore dell'avviamento dei modelli attuali rispetto a quelli degli approcci alternativi sviluppati suggeriscono che questi ultimi potrebbero fornire una rappresentazione più fedele del valore effettivo del *goodwill*³⁹.

2.2.2 – La reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento.

Dopo tutte queste considerazioni, il Board ha concluso che l'*headroom approach* potrebbe ridurre lo *shielding effect* ma non eliminarlo: l'assegnazione di qualsiasi riduzione di valore dell'avviamento totale risulterebbe imperfetta e, soprattutto, se l'attività acquisita avesse un andamento insoddisfacente una migliore performance rispetto ad altri elementi dell'attività congiunta potrebbe comunque proteggere l'avviamento acquisito da una riduzione di valore. Inoltre, l'*headroom approach* potrebbe comportare costi aggiuntivi non indifferenti in alcune situazioni.

Tuttavia, le stime dei flussi finanziari saranno sempre soggette al giudizio del management ma, se applicato correttamente, il test dovrebbe comunque soddisfare l'obiettivo di garantire l'iscrizione delle attività (compreso l'avviamento) al massimo del loro valore recuperabile. Infine, sebbene l'*impairment test* non possa sempre fornire un segnale tempestivo che le prestazioni di un'acquisizione non soddisfano le aspettative del management, l'assenza di tale indicazione non significa che il test abbia fallito.

In via preliminare, lo IASB ritiene che non sia attualmente possibile elaborare un test che possa essere significativamente più efficace di quello illustrato allo IAS 36 "Impairment of Assets" nel rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore dell'avviamento ad un costo ragionevole. Ciononostante, il Board si dimostra pronto ad accogliere

³⁹ Thomas J. Linsmeier e Erika Wheeler. *The Debate Over Subsequent Accounting for Goodwill*. Accounting Horizons, 1 giugno 2021; 35 (2): 107–128. Disponibile online su: <https://doi.org/10.2308/HORIZONS-19-054>.

qualsiasi suggerimento avanzato dagli stakeholder che possa aiutare a migliorare l'*impairment test*.

Il Board ha quindi valutato se elaborare anche una proposta per discutere di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento: si specifica che, in ogni caso, la reintroduzione dell'ammortamento del *goodwill* richiederebbe comunque la verifica della perdita di riduzione di valore dell'avviamento.

L'ammortamento dell'avviamento potrebbe tuttavia:

- a) allentare la pressione sull'*impairment test* rendendolo più semplice e meno costoso da applicare;
- b) prevedere un semplice meccanismo che si concentri direttamente sull'avviamento acquisito. Riducendo il valore contabile dell'avviamento acquisito, l'ammortamento potrebbe contribuire a risolvere le preoccupazioni relative alla sovrastima dell'avviamento a causa di un eccessivo ottimismo della gestione o per il fatto che questo non viene testato in maniera diretta.

I pro e contro della reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento.

L'*impairment test* annuale dell'avviamento è stato introdotto nel 2004; in precedenza, secondo quanto disposto dallo IAS 22 "Business Combinations", l'*impairment test* era richiesto:

- a) in presenza di un'indicazione che l'avviamento potesse aver subito una riduzione di valore, qualora la sua vita utile fosse stata pari o inferiore a 20 anni;
- b) annualmente se la vita utile dell'avviamento superava i 20 anni, anche se non vi era alcuna indicazione che l'avviamento potesse aver subito riduzioni di valore.

L'introduzione di nuovi requisiti nel 2004 era giustificata dalle difficoltà nel prevedere la vita utile del *goodwill* e il modo in cui il suo valore diminuisce nel corso del tempo; di conseguenza, l'importo dell'ammortamento in un dato periodo di tempo può essere descritto come una stima arbitraria del consumo dell'avviamento.

I critici dell'approccio basato sull'ammortamento e sull'*impairment test* ritenevano che l'avviamento spesso non diminuisse di valore su base lineare durante un periodo massimo specificato e che, quindi, non sarebbe dovuto essere ammortizzato. Oltretutto, alcune componenti dell'avviamento non sono *wasting assets*, quindi l'ammortamento

dell'avviamento su un periodo arbitrario non rifletterebbe accuratamente le variazioni del saldo dell'avviamento⁴⁰.

Dalla *Post – Implementation Review* dell'IFRS 3 "Business Combinations" è emerso però che l'*impairment test* non funziona come previsto. La decisione, presa nel 2004, di introdurre un modello basato sulla sola riduzione di valore dell'avviamento si fondava sulla credenza che tale approccio avrebbe fornito agli investitori delle informazioni più utili di un approccio basato sull'ammortamento e sull'*impairment test*.

Tali conclusioni sarebbero state però messe in discussione dalla PIR dell'IFRS 3 e dal progetto "Goodwill and Impairment", che hanno evidenziato come:

- a) le perdite per riduzione di valore non vengono rilevate tempestivamente: l'*impairment test* non sarebbe quindi così rigoroso come inizialmente previsto dal Board;
- b) anche se alcuni stakeholder ritengono che questo test fornisca informazioni utili, il suo valore è limitato, costituendo spesso solo una conferma della perdita di valore già intuita dagli investitori; le informazioni a riguardo vengono quindi fornite troppo tardi per avere valore predittivo;
- c) l'*impairment test* è complesso e costoso da eseguire, e non risulta così funzionale come previsto.

A ciò si aggiunge il fatto che alcuni sostengono che, poiché l'avviamento potrebbe essere testato solamente per riduzione di valore come parte di un'unità generatrice di flussi finanziari, il conseguente *shielding effect* dell'*headroom* comporterebbe un rischio troppo elevato che i valori contabili dell'avviamento acquisito possano essere sovrastimati. Altri sostengono invece che la natura unica dell'avviamento richieda l'utilizzo di un rigoroso *impairment test*, come previsto nel 2004 dal Board; tuttavia, il Board ha concluso che non è possibile migliorare significativamente questo test, l'ammortamento del *goodwill* sarebbe necessario per ridurre il valore contabile.

Secondo uno studio condotto da Deloitte nel 2019, circa il 40% dei dirigenti di società statunitensi ha riscontrato che la metà delle loro acquisizioni non hanno performato o

⁴⁰ Thomas J. Linsmeier e Erika Wheeler. *The Debate Over Subsequent Accounting for Goodwill*. *Accounting Horizons*, 1 giugno 2021; 35 (2): 107–128. Disponibile online su: <https://doi.org/10.2308/HORIZONS-19-054>.

non hanno generato valore nel modo previsto⁴¹; il valore contabile dell'avviamento, in questi casi, non rappresenterebbe a pieno i benefici futuri attesi da un'acquisizione. Il mancato riconoscimento di una perdita per riduzione di valore quando un'acquisizione non raggiunge i suoi obiettivi potrebbe indurre gli investitori a pensare che l'acquisizione continui ad essere un successo. Pertanto, alcuni ritengono che l'*impairment test* non sia efficace nel tenere conto degli importi significativi dell'avviamento che vengono rilevati nelle acquisizioni.

Queste opinioni sono sostenute dal fatto che le perdite per riduzione di valore dell'avviamento vengono rilevate di rado, nonostante sia dimostrato che una percentuale significativa di acquisizioni fallisce: secondo l'"*European Goodwill Impairment Study*" condotto da Duff & Phelps nel 2018, dai dati delle aziende nell'indice STOXX Europe 600 è emerso che le perdite per riduzione di valore rilevate nel 2017 hanno rappresentato l'1% del valore contabile dell'avviamento di tutte le società analizzate nello studio. Inoltre, Linsmeier e Wheeler (2021) hanno osservato che gli acquirenti di imprese riducono l'avviamento iscritto in bilancio ad un tasso significativamente più veloce utilizzando un approccio basato su ammortamento e *impairment test* rispetto ad un approccio basato sul solo *impairment test*.

Rilevare, a conto economico, l'ammortamento dell'avviamento sarebbe molto più utile rispetto all'esecuzione annuale del test per riduzione di valore, e questo perché l'ammortamento dimostrerebbe che una società ha bisogno di generare dei profitti aggiuntivi per recuperare la spesa dell'ammortamento rilevato.

Secondo questa corrente di pensiero l'avviamento è un *asset* a vita utile definita, e il suo ammortamento rifletterebbe il consumo del *goodwill* nel corso del tempo. Si ritiene, in questo caso, che le forze concorrenziali – cioè le altre imprese operanti in uno stesso ambito – possano erodere la capacità del *goodwill* di fornire dei benefici economici per un periodo di tempo indefinito. Questi avrebbero quindi una durata di tempo limitata (si pensi, ad esempio, alla forza lavoro acquisita assieme alla nuova attività che potrebbe lasciare l'impresa o andare in pensione). Oltretutto, i costi futuri di mantenimento dell'avviamento e della competitività dell'impresa genererebbero avviamento interno piuttosto che mantenere quello acquisito: l'avviamento acquisito a seguito di

⁴¹ Deloitte (2019), *The State of the Deal, M&A Trends 2019*, disponibile online su: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/mergers-acquisitions/us-mergers-acquisitions-trends-2019-report.pdf>.

un'aggregazione aziendale verrebbe quindi continuamente utilizzato e sostituito da un *goodwill* generato internamente.

Se questo avviamento acquisito venisse consumato gli investitori troverebbero utile che la società informasse su tale consumo attraverso la rilevazione di un ammortamento nel conto economico per lo stesso periodo di tempo in cui la società ottiene dei benefici dall'avviamento. L'ammortamento sarebbe quindi necessario poiché:

- a) fornisce informazioni più utili e sarebbe più efficace per tenere conto della gestione di una società, in quanto si dimostrerebbe che l'acquisizione non ha successo se non genera dei benefici economici superiori al costo rilevato nel conto economico;
- b) impedisce che l'avviamento generato internamente venga rilevato implicitamente, sostituendo l'avviamento acquisito che invece è stato consumato. Evitare questo sarebbe necessario in quanto sono gli stessi principi contabili internazionali a vietare la rilevazione di un avviamento generato internamente;
- c) un modello basato esclusivamente sull'*impairment test* del *goodwill* non identificherebbe separatamente il consumo dell'avviamento e quindi tutte le riduzioni di valore contabile dell'avviamento (comprese quelle causate dal suo consumo) verrebbero etichettate come perdite per riduzione di valore.

Si ritiene quindi che stimare la vita utile dell'avviamento e il modo in cui questo diminuisce nel corso del tempo fornirebbe delle informazioni piuttosto utili agli investitori.

L'ammortamento dell'avviamento potrebbe anche contribuire a ridurre i costi di verifica delle unità generatrici di flussi finanziari che lo contengono (processo attualmente effettuato attraverso l'*impairment test*). Nel corso del tempo, poiché l'ammortamento riduce il valore contabile dell'avviamento, la probabilità di una perdita per riduzione di valore significativa diminuisce fino a diventare trascurabile; di conseguenza, un'azienda dedicherebbe meno sforzo ad effettuare l'*impairment test* in quanto diventerebbe molto più semplice concludere che non si è verificata alcuna perdita.

La reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, tuttavia, non eliminerebbe la necessità di effettuare un *impairment test*, in quanto questo potrebbe ancora fornire delle informazioni utili nell'ambito di un'acquisizione aziendale, in particolare nei primi anni successivi. Per questo periodo di tempo, sebbene l'ammortamento eliminerebbe una

parte dell'avviamento dal bilancio, la sua eliminazione non causerebbe una perdita di informazioni utili. Questo perché potrebbe verificarsi in un momento in cui qualsiasi perdita per riduzione di valore rilevata dall'*impairment test* fornirebbe poche oppure nessuna informazione sull'andamento dell'acquisizione perché questa è indistinguibile dal resto del business.

Alla luce degli argomenti esposti in precedenza, alcuni ritengono che sarebbe opportuno reintrodurre l'ammortamento perché i benefici del modello basato sul solo *impairment test* sono limitati e non giustificano il suo costo. Altri invece affermano la non rigosità del test e il fatto che questo non riduca in maniera appropriata il valore contabile dell'avviamento; sarebbe quindi necessario ammortizzare annualmente l'avviamento per poter evitare una sua sovrastima.

Alcuni considerano l'avviamento come un bene a vita utile definita e, di conseguenza, vedono il suo ammortamento come necessario a rappresentare il consumo dei benefici economici derivanti dal *goodwill*. Si sostiene inoltre che nuove informazioni sui risultati successivi dell'acquisizione – discussi nella sezione precedente – aiuterebbero gli investitori a capire meglio se un'acquisizione è stata o meno un successo. Tali informazioni compenserebbero qualsiasi perdita limitata di informazioni causata dall'abbandono di un modello basato sul solo *impairment test*, permettendo quindi di considerare l'ammortamento come un modello meno costoso per la successiva contabilizzazione dell'avviamento.

I pro e contro del modello basato sul solo impairment test.

Chi critica l'approccio basato esclusivamente sull'*impairment test* per testare eventuali perdite per riduzione di valore dell'avviamento sostiene che la discrezionalità consentita nell'esecuzione del test e l'incapacità del management di distinguere tra avviamento acquisito o generato internamente abbia come conseguenza la svalutazione ritardata del *goodwill* e la sovrastima del suo saldo contabile⁴².

Nonostante ciò, i *Chief Financial Officer* (CFO) ritengono che l'*impairment test* rappresenti in maniera più fedele le condizioni economiche e finanziarie di una società. In un certo modo, appaiono fiduciosi delle informazioni fornite dal modello, andando in contrasto con

⁴² Thomas J. Linsmeier e Erika Wheeler. *The Debate Over Subsequent Accounting for Goodwill*. Accounting Horizons, 1 giugno 2021; 35 (2): 107–128. Disponibile online su: <https://doi.org/10.2308/HORIZONS-19-054>.

la letteratura accademica che rileva costantemente la contaminazione dei risultati dell'*impairment test* da parte degli incentivi di reporting manageriale. Inoltre, i CFO contano molto sulla capacità dei revisori esterni di rilevare l'uso discrezionale delle perdite per riduzione di valore, confermando quindi la loro preferenza per il modello attuale di *impairment test*.

I risultati della ricerca riportano che il 65% degli intervistati risulta favorevole al solo approccio basato sull'*impairment test* dell'avviamento; tuttavia, non si dovrebbe sottovalutare che il 35% del campione preferisce ancora l'ammortamento del *goodwill*.

Questo studio⁴³ getta una nuova luce sul ruolo che le componenti del governo societario possono svolgere in una questione contabile così attuale: viene qui messa alla luce l'attuale prospettiva dei CFO oltre a quella dei revisori contabili e degli altri manager.

Il modello basato sulla sola riduzione di valore dell'avviamento fornirebbe informazioni molto più utili rispetto all'ammortamento. Si continua quindi a confermare l'opinione dello IASB secondo cui la rilevazione del costo dell'ammortamento non fornisce agli investitori alcuna informazione valida se la vita utile dell'avviamento è determinata in maniera arbitraria. Le informazioni fornite dall'*impairment test* sono quindi utili, anche se hanno solamente valore di conferma.

Oltretutto, l'ammortamento dell'avviamento potrebbe ridurre la probabilità che venga rilevata una perdita per riduzione di valore perché la continua diminuzione di valore contabile generata dall'ammortamento registrato renderebbe meno probabile che il valore contabile non sia recuperabile. In effetti, l'ammortamento potrebbe proteggere ulteriormente l'avviamento acquisito dalle perdite per riduzione di valore, etichettando erroneamente alcune o tutte le perdite per riduzione di valore come dei consumi di avviamento. Inoltre, nei periodi successivi, l'ammortamento potrebbe oscurare l'importo originariamente versato e quindi rendere più difficile valutare la gestione per gli investitori che analizzano i rendimenti sul capitale investito.

Se applicato in maniera corretta, l'*impairment test* dell'avviamento raggiungerebbe il suo scopo; qualora dovessero sorgere dei problemi a causa dell'applicazione del test questo

⁴³ Ferramosca S. e Allegrini M. *Impairment or amortization of goodwill? An analysis of CFO perceptions of goodwill accounting*. European Management Journal, Volume 39, Issue 6, 2021, Pag. 816 – 828, ISSN 0263-2373, disponibile online su: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2021.03.001>.

dovrebbe essere affrontato tramite la sua stessa esecuzione piuttosto che attraverso la definizione di nuovi standard.

Dalla PIR dell'IFRS 3 "Business Combinations" è comunque emerso che questo test funziona esattamente nel modo voluto dal Board al momento della sua progettazione nel 2004: lo IASB era a conoscenza del possibile *shielding effect* già nel 2002 quando, nel primo *Exposure Draft* contenente le proposte di modifica allo IAS 36 "Impairment of Assets", era stata esaminata la possibilità di eliminare l'*headroom* creato dalla combinazione dell'attività acquisita e di un'attività contenente avviamento generato internamente alla data di acquisizione. Questo sarebbe stato eliminato, includendolo nella misura delle attività nette dell'unità generatrice di flussi di cassa; l'approccio appena descritto non è però stato perseguito in quanto non avrebbe determinato la riduzione di valore dell'avviamento acquisito. Nessun *impairment test* è quindi in grado di stabilire se l'avviamento generato internamente (invece di quello acquisito) sia stato svalutato e sostituito da un avviamento generato dopo l'acquisizione.

Il Board ha quindi confermato che non è possibile valutare separatamente l'avviamento generato internamente dopo un'acquisizione e che la riduzione del valore contabile dell'avviamento sarà sempre protetta dall'avviamento generato internamente.

Alla luce di quanto affermato, l'obiettivo dell'*impairment test* potrebbe essere, nel migliore dei casi, quello di assicurare che il valore contabile dell'avviamento sia recuperabile dai flussi finanziari futuri che si prevede saranno generati sia dall'avviamento acquisito che da quello generato internamente dopo l'acquisizione (obiettivo che ci si aspetta di poter raggiungere se il test viene eseguito nella maniera corretta).

Allo stesso tempo, poiché l'avviamento non viene sottoposto direttamente ad *impairment test*, il suo valore contabile potrebbe non rappresentare fedelmente i benefici futuri ancora attesi dall'acquisizione. Tuttavia, si ritiene impossibile determinare qual è l'entità di questi benefici ancora attesi, considerando anche che una riduzione arbitraria del valore contabile dell'avviamento, mediante ammortamento, non fornirebbe una rappresentazione fedele dei benefici originariamente previsti che l'impresa si aspetta ancora di ottenere.

Infine, per ammortizzare l'avviamento questo dovrebbe essere considerato come un *asset* dalla vita utile definita che può essere separato dall'avviamento generato internamente. Ci sono tuttavia molti elementi che potrebbero aiutare a definire l'avviamento come un

bene a vita utile indefinita: ad esempio, i risparmi sui costi ricorrenti e le conoscenze e i processi per generare rendimenti futuri oltre il periodo di tempo delle attività rilevate dell'impresa. Si sostiene infatti che, nel momento in cui un'impresa ne acquisisce un'altra, questa lo faccia con l'aspettativa che l'avviamento acquisito venga mantenuto a tempo indeterminato e, come già detto, ammortizzarlo non sarebbe appropriato.

Oltretutto, la distinzione tra avviamento acquisito e avviamento generato internamente non descrive alcun fenomeno reale: pertanto, si respinge l'argomentazione, avanzata da chi è favorevole alla reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, secondo cui l'avviamento acquisito viene continuamente consumato e sostituito da quello generato internamente.

Riassumendo, la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento non eliminerebbe la necessità di effettuare l'*impairment test*. Di conseguenza, è molto improbabile ridurre in modo significativo il costo del test, soprattutto nei primi anni successivi all'acquisizione (a meno che l'ammortamento non si estenda su un periodo di tempo irrealisticamente breve). Inoltre, se venisse sviluppato un solido modello di ammortamento del *goodwill*, l'applicazione di questo modello potrebbe aumentare la complessità della sua contabilizzazione.

In sintesi, alla luce di quanto esposto finora, alcuni sostengono il mantenimento di un approccio basato sul solo *impairment test* in quanto, a loro avviso, questo test fornirebbe informazioni molto più utili rispetto all'ammortamento dell'avviamento. Nonostante nessun *impairment test* per le CGU che contengono avviamento garantisce la rilevazione di una perdita per riduzione di valore non appena i benefici associati all'avviamento acquisito non sono più attesi, ciò non significa che il test sia totalmente inadeguato.

Oltretutto, l'obiettivo del test è anche quello di garantire che i valori contabili delle attività (compreso l'avviamento) delle unità generatrici di flussi finanziari alle quali questo è allocato siano recuperati dai flussi finanziari derivanti dalle attività congiunte. Anche se una perdita per riduzione di valore può fornire alcune informazioni sul fatto che un'acquisizione non soddisfa le aspettative della direzione aziendale, la contabilizzazione dell'avviamento – indipendentemente dal fatto che l'ammortamento venga o meno reintrodotta o venga mantenuto il modello basato sul solo *impairment test* – non potrebbe fornire informazioni sul successo di un'acquisizione. A tal proposito, infatti sono state elaborate nuove proposte di informativa da richiedere alle imprese.

Il Board proporrà una modifica dei requisiti IFRS solamente in presenza di argomentazioni sufficienti per poter concludere che questa modifica è necessaria; si dovranno inoltre discutere i benefici di un eventuale cambiamento per verificare se questi sono superiori ai costi e alle interruzioni nelle rilevazioni che deriverebbero da un cambiamento dei requisiti.

Vi sono opinioni molto diverse in merito all'esistenza di motivi sufficienti per cambiare gli IFRS. I principali argomenti che i membri del Board hanno esaminato sono stati:

- a) il parere di coloro che sono favorevoli a reintrodurre l'ammortamento, che sostengono:
 - a. che non si è dimostrato fattibile elaborare un *impairment test* significativamente più efficace per rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore dell'avviamento. Sostengono quindi che il Board dovrebbe reintrodurre l'ammortamento per rispondere ai problemi emersi durante la *Post - Implementation Review* dell'IFRS 3 "Business Combinations" secondo cui il test attuale non è sufficientemente robusto da poter rilevare con anticipo eventuali perdite di valore dell'avviamento contabilizzato;
 - b. i valori contabili dell'avviamento sono in aumento in tutto il mondo. Questo dimostrerebbe come, senza la gestione degli ammortamenti, le aziende non siano riuscite a tenere conto in modo adeguato delle proprie decisioni di acquisizione e che un ammortamento annuale sarebbe necessario per mantenere l'integrità e la reputazione dell'informativa finanziaria;
 - c. l'ammortamento dell'avviamento descriverebbe in che modo questo viene consumato nel corso degli anni;
- b) quanto detto da chi è a favore del mantenimento dell'approccio basato esclusivamente sull'*impairment test* che afferma che:
 - a. sebbene l'*impairment test* non vada a testare direttamente l'avviamento, la rilevazione di una perdita per riduzione di valore fornisce importanti informazioni di conferma (anche se rilevata in ritardo) alle valutazioni degli investitori che tali perdite potessero essersi verificate. Inoltre, la vita utile

dell'avviamento non potrebbe essere stimata con certezza, di conseguenza qualsiasi importo di ammortamento rilevato sarebbe arbitrario;

- b. il Board non dovrebbe reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento unicamente per timore che l'*impairment test* non venga applicato in maniera rigorosa o, semplicemente, per ridurre il valore contabile dell'avviamento iscritto in bilancio. Secondo alcuni membri dello IASB l'avviamento potrebbe aumentare per molte ragioni, tra cui la natura mutevole dell'economia e il maggiore valore generato dalle attività immateriali non riconosciute;
- c. il Board non dispone di prove convincenti in merito al fatto che l'ammortamento dell'avviamento migliorerebbe in modo significativo le informazioni fornite agli investitori o, in particolare nei primi anni successivi all'acquisizione, che ridurrebbe il costo del *test*.

Il Board riconosce ovviamente che entrambi i modelli (*impairment test* e ammortamento dell'avviamento) hanno dei limiti: non è infatti stata identificata alcun *impairment test* in grado di testare direttamente l'avviamento e, per l'ammortamento, risulta sempre difficile stimare la vita utile e l'importo da rilevare in conto economico ogni anno.

Attualmente lo IASB ritiene di dover mantenere un approccio basato esclusivamente sull'*impairment test* dell'avviamento; tuttavia, il Board sta aspettando altri feedback da parte degli stakeholder che potrebbero fornire argomentazioni pratiche o concettuali, insieme a prove concrete a sostegno dei nuovi suggerimenti.

Qualora il Board dovesse decidere di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento dovrà considerare:

- a) come determinare la vita utile dell'avviamento e se questa dovrebbe avere un limite massimo. A questo proposito, alcuni sostengono la possibilità di effettuare una stima ragionevole della vita utile dell'avviamento e che gli investitori potrebbero trovare molto utile quest'informazione se basata sul giudizio del management. Altri, al contrario, ritengono che determinare questa vita utile basandosi unicamente sul giudizio del management possa introdurre nel modello ulteriore soggettività, costi e complessità. D'altro canto, se la vita utile dell'avviamento dovesse essere specificata come un periodo fisso arbitrario, la spesa di ammortamento che ne risulterebbe avrebbe poco valore informativo.

Lo sviluppo di un approccio per la determinazione corretta della vita utile dell'avviamento potrebbe essere determinante per il sostegno della reintroduzione dell'ammortamento;

- b) la modalità di determinazione del metodo di ammortamento;
- c) l'eventuale necessità di una rivalutazione annuale del metodo di ammortamento e della vita utile assegnata all'avviamento;
- d) se anche le attività immateriali a vita utile indefinita devono essere ammortizzate;
- e) come attribuire le perdite per riduzione di valore ai valori contabili dell'avviamento derivanti da diverse acquisizioni;
- f) come ripartire l'avviamento derivante da diverse acquisizioni in caso di cessione o riorganizzazione aziendale;
- g) quali disposizioni transitorie applicare e quali requisiti relativi alla presentazione e all'informativa dovrebbero essere applicati, ad esempio, per le spese di ammortamento.

Nel corso del quinquennio 2015 – 2020 il Board ha preso in considerazione degli altri approcci per migliorare la contabilizzazione dell'avviamento acquisito a seguito di un'aggregazione aziendale:

- a) *la cancellazione immediata dell'avviamento.*

Un'alternativa (non presa seriamente in considerazione dallo IASB) per la contabilizzazione dell'avviamento acquisito da una *business combinations* è il metodo della cancellazione diretta; secondo questo nuovo approccio il *goodwill* non è considerato un'attività e qualsiasi avviamento acquisito a seguito di una *business combination* verrebbe rilevato immediatamente come un costo nel conto economico, nelle altre componenti di conto economico complessivo o direttamente nel patrimonio netto.

L'approccio appena descritto eliminerebbe quindi la necessità di testare l'avviamento per verificare se sono intervenute delle riduzioni di valore, eliminando così i costi e la complessità dell'approccio attuale; inoltre, ridurrebbe rischio che il valore contabile dell'avviamento non sia effettivamente quello recuperabile.

Questo non sarebbe propriamente un metodo di contabilizzazione dell'avviamento, ma un trattamento contabile iniziale volto proprio ad eliminare la contabilizzazione del *goodwill* attraverso una scrittura immediata non coerente con le conclusioni a cui è arrivato il Board prima della pubblicazione dell'IFRS 3 "Business Combinations": secondo

lo IASB, infatti, l'avviamento è riconosciuto come un'attività che dovrebbe essere rilevata a bilancio e riflette il punto di vista del management nel momento in cui decide di acquisire un'attività pagando anche per qualcosa che dovrebbe generare benefici economici futuri.

Esistono tuttavia diversi punti deboli dell'approccio "*immediate write - off*" dell'avviamento: in primo luogo, questo metodo non richiede ad un'impresa di fornire informazioni sul valore dell'avviamento nel corso del tempo, eliminando quindi quelle informazioni, seppur limitate, fornite dall'*impairment test*; per secondo, la cancellazione diretta dell'avviamento al momento dell'acquisizione avrebbe un effetto significativo sulla situazione finanziaria e sul rendimento di una società, sugli utili distribuibili, sui rapporti chiave e sulla capacità di soddisfare i *covenant* di debito; per finire, l'avviamento è considerato un'attività, quindi ci si deve concentrare sul metodo di contabilizzazione più appropriato⁴⁴.

b) suddividere l'avviamento nelle sue componenti e contabilizzarle separatamente.

L'avviamento rilevato a seguito di un'acquisizione aziendale si compone di varie componenti: se le società le individuassero separatamente rispetto all'avviamento potrebbero essere in grado di allocarle alle *Cash Generating Unit* in maniera più adeguata. Ciò è teoricamente allettante in quanto richiederebbe alle imprese di cancellare qualsiasi parte dell'avviamento che non è un'attività, ammortizzare e svalutare qualsiasi componente a vita utile definita e ridurre il valore di attività a vita utile indefinita.

Questo approccio, tuttavia, è stato respinto poiché aumenterebbe la complessità e la soggettività della contabilizzazione dell'avviamento e oltretutto, siccome questo non può essere misurato direttamente, le diverse componenti dell'avviamento non potrebbero essere valutate in maniera attendibile⁴⁵.

⁴⁴ Thomas J. Linsmeier e Erika Wheeler. *The Debate Over Subsequent Accounting for Goodwill*. Accounting Horizons, 1 giugno 2021; 35 (2): 107–128. Disponibile online su: <https://doi.org/10.2308/HORIZONS-19-054>.

⁴⁵ Thomas J. Linsmeier e Erika Wheeler. *The Debate Over Subsequent Accounting for Goodwill*. Accounting Horizons, 1 giugno 2021; 35 (2): 107–128. Disponibile online su: <https://doi.org/10.2308/HORIZONS-19-054>.

c) *approccio ibrido.*

Si propone di utilizzare un approccio basato sull'*impairment test* dell'avviamento per i primi anni e sull'ammortamento per gli anni successivi. Tuttavia, il periodo di tempo selezionato per l'approccio basato esclusivamente sul *test* potrebbe non essere appropriato per tutte le società e si renderebbe necessario fornire ulteriori orientamenti.

d) *presentare nel bilancio d'esercizio l'importo del capitale proprio escludendo l'avviamento.*

L'avviamento è diverso da tutte le altre attività perché:

- non può essere misurato direttamente ed è quindi misurato come importo residuo;
- non può essere venduto separatamente e, poiché il suo valore spesso scompare rapidamente quando un'impresa è in difficoltà, risulta più difficile convertirlo in contanti rispetto a molti altri attivi in caso di liquidazione dell'impresa;
- è spesso allocato a gruppi di unità generatrici di flussi finanziari per la verifica della riduzione di valore, mentre altre attività sono sottoposte a verifica per riduzione di valore individualmente o come parte di un'unica unità generatrice di flussi finanziari. Alcune delle limitazioni dell'*impairment test* si verificano proprio quando l'avviamento è allocato a più gruppi di CGU.

Nel determinare l'importo del capitale proprio escluso l'avviamento il Board ha valutato di escludere non solo l'avviamento ma anche alcune o altre attività immateriali. Lo IASB ha comunque deciso di concentrarsi solamente sull'esclusione del *goodwill*.

La presentazione dell'importo del patrimonio netto totale escluso l'avviamento fornirebbe un'ulteriore informazione circa l'effetto dell'avviamento, contribuendo così ulteriormente alla comprensione della situazione finanziaria della società da parte degli investitori. La presentazione di tale importo potrebbe contribuire a mettere in evidenza le società per le quali l'avviamento rappresenta una parte significativa del patrimonio netto totale; si è quindi esaminato se questo importo dovesse essere presentato come un totale parziale all'interno della struttura del bilancio o come un importo permanente.

La sua presentazione come sottotale all'interno della struttura del bilancio potrebbe evidenziare la relazione del sottotale con le altre voci, indicare semplicemente ciò che è incluso nell'importo e renderlo più prominente. Tuttavia, potrebbe essere molto difficile inserirlo nella struttura di bilancio per diversi motivi:

1. lo IAS 1 “Financial Statements presentation” richiede che una società presenti almeno le partecipazioni di minoranza ed emetta capitale e riserve attribuibili ai soci della controllante come voci all’interno del patrimonio netto. Pertanto, potrebbe essere impossibile ottenere un sottotale che presenti il patrimonio netto escluso l’avviamento quando vi sono degli interessi di minoranze;
2. anche se è possibile inserire un totale parziale, le esigenze locali o le consuetudini possono implicare che le società siano tenute o desiderino presentare altre componenti del patrimonio netto (come il capitale sociale, gli utili non distribuiti o altre riserve) come delle voci separate, rendendo quindi non sempre possibile la presentazione di un importo parziale;
3. inoltre, modificare la struttura dei bilanci per consentire la presentazione di questo totale parziale potrebbe risultare troppo dirompente, di conseguenza il Board ha concluso di non voler perseguire tale cambiamento.

Piuttosto, lo IASB ritiene che il patrimonio netto totale (escluso l’avviamento) dovrebbe essere presentato come una voce a sé stante che non fa parte della struttura del bilancio⁴⁶.

2.3 – Semplificare l’*impairment test*.

2.3.1 – Eliminazione dell’obbligo annuale di impairment test.

L’*International Accounting Standards Board* ha concluso nel *Discussion Paper* di marzo 2020 di non poter rendere l’*impairment test* significativamente più efficace nel rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore dell’avviamento ad un costo ragionevole. Il Board si è a quel punto chiesto se fosse possibile semplificare il test senza andare a compromettere la sua robustezza; i temi e le aree di potenziale miglioramento individuate sono state:

- a) l’obbligo di eseguire il test anche quando non vi è alcuna indicazione di una perdita per riduzione di valore;
- b) i requisiti in materia di attribuzione dell’avviamento alle *Cash Generating Unit*;

⁴⁶ Per un approfondimento sul tema della presentazione del patrimonio netto totale al netto del valore dell’avviamento si rimanda a: IASB (2020), *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*, IFRS Standards DP/2020/1, *Appendix—Presenting total equity excluding goodwill*.

- c) l'interazione tra i due metodi per la determinazione del valore recuperabile, che potrebbe invece essere determinato utilizzando un unico modello;
- d) alcuni aspetti del calcolo del *Value in Use* come: l'utilizzo di un tasso di sconto al lordo delle imposte per l'attualizzazione dei flussi di cassa e l'esclusione dal calcolo dei flussi di cassa derivanti da future ristrutturazioni o miglioramenti dell'attività⁴⁷.

Una delle prime proposte avanzate dal Board riguarda l'esenzione dall'effettuare ogni anno l'*impairment test* per l'avviamento, misura da estendere poi anche a quelle attività immateriali con vita utile indefinita e agli *intangible assets* non ancora disponibili per l'uso.

Uno dei motivi per cui l'*impairment test* è considerato costoso e complesso riguarda proprio il requisito di effettuarlo annualmente anche in mancata presenza di un'indicazione di riduzione di valore. Questa disposizione si applica anche alle attività e ai gruppi di attività immateriali a vita utile indefinita e a quelle attività immateriali non ancora disponibili per l'uso. Invece, per tutte le altre attività e gruppi di attività rientranti nell'ambito di applicazione dello IAS 36 "Impairment of Assets" una società non è tenuta ad effettuare il *test* se non in presenza di un indicatore di riduzione di valore.

Prima della pubblicazione dell'IFRS 3 "Business Combinations", lo IAS 22 richiedeva un *impairment test* annuale per l'avviamento solamente se il *goodwill* era sottoposto ad ammortamento annuale con una vita utile superiore a 20 anni. Nel successivo sviluppo dell'IFRS 3 il Board ha introdotto l'obbligo di effettuare un *impairment test* annuale eliminando l'ammortamento dell'avviamento e delle altre attività immateriali a vita utile indefinita.

Nel 2004, modificando lo IAS 36 "Impairment of Assets" è stato concesso alle società di poter utilizzare il valore recuperabile calcolato più recentemente nell'*impairment test* dell'esercizio corrente per le *Cash Generating Unit* che contengono avviamento (applicabile anche alle attività immateriali a vita utile indefinita) se:

- a) le attività e le passività che costituiscono la CGU non sono cambiate in modo significativo dal calcolo più recente;

⁴⁷ EFRAG, *Goodwill impairment test: can it be improved?*, Discussion Paper, settembre 2017.

- b) l'importo recuperabile calcolato più recentemente superava di un margine sostanziale il valore contabile dell'unità;
- c) sulla base di un'analisi degli eventi che si sono verificati e delle circostanze che sono cambiate dal più recente calcolo del valore recuperabile, la probabilità che una determinazione del valore recuperabile corrente sia inferiore all'attuale valore contabile dell'unità è remota.

Si ritiene, tuttavia, che questa agevolazione non stia fornendo un sollievo significativo dal dover eseguire annualmente l'*impairment test*.

Chi sostiene che l'esecuzione annuale dell'*impairment test* sia costosa ritiene che le società non dovrebbero effettuare il *test* per l'avviamento a meno che non vi sia indicazione di una possibile perdita per riduzione di valore; si suggerisce quindi il passaggio ad un *indicator – only approach*.

Una parte del costo associato all'esecuzione di un *impairment test* annuale per verificare la riduzione dell'avviamento sarebbe associato alla definizione del modello di valutazione. Dopo aver istituito un modello di valutazione per una *Cash Generating Unit* alla quale è allocato l'avviamento, la società dovrebbe eseguire il modello di valutazione con una nuova serie di input e ipotesi ogni anno; inoltre, questa potrebbe dover modificare il modello di valutazione in caso di cambiamento delle circostanze in cui opera l'impresa (costi che non verrebbero ridotti se le imprese venissero esentate dall'effettuare il test annualmente).

Il risparmio dei costi, infatti, deriverebbe: innanzitutto, dal non dover raccogliere gli input da utilizzare nel modello per la verifica della riduzione di valore e per determinare l'importo recuperabile e, in secondo luogo, dal mancato riesame interno ed esterno di tali input per confermare che questi sono ragionevoli e dimostrabili. Infine, fornire informazioni sull'*impairment test* anche se non è stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore fa parte dei costi che deve sostenere un'impresa se deve effettuare il test annualmente.

Per eseguire annualmente l'*impairment test* dell'avviamento assegnato ad un gruppo di unità generatrici di flussi finanziari una società potrebbe avere bisogno di stimare gli importi recuperabili di tali CGU. Queste stime sarebbero necessarie anche se la società non ha motivo di sospettare che una di queste unità possa aver subito una riduzione di valore. L'*indicator – only approach*, tuttavia, non richiederebbe ad una società di effettuare

tali stime se non è pervenuta alcuna indicazione che possa essersi verificata una riduzione di valore; quindi, se le società attribuiscono l'avviamento ad un gruppo di molte unità generatrici di flussi finanziari, l'esenzione dal test annuale potrebbe fornire un notevole risparmio di costi.

Nel valutare il risparmio derivante dall'eliminazione di questo requisito il Board ha considerato in che modo gli stakeholder hanno implementato il test qualitativo opzionale (lo "Step Zero") introdotto negli US G.A.A.P. (*Generally Accepted Accounting Principles*) nel 2011. E' stato infatti inizialmente suggerito questo approccio basato esclusivamente sulla valutazione qualitativa: una società che applica i principi contabili statunitensi ha infatti la facoltà di valutare in primo luogo i fattori qualitativi per determinare se è probabile che il *fair value* di una CGU sia inferiore al suo valore contabile per poter poi valutare se è necessario eseguire l'*impairment test* per rilevare eventuali perdite per riduzione di valore dell'avviamento.

Nel valutare se è probabile che il *fair value* di una *Reporting Unit* è inferiore al suo valore contabile è necessario valutare eventi e circostanze rilevanti come, ad esempio⁴⁸:

- a) condizioni macroeconomiche, come un deterioramento delle condizioni economiche generali, delle limitazioni d'accesso al capitale, fluttuazioni del tasso di cambio o altri cambiamenti nei mercati azionari e creditizi;
- b) considerazioni di settore e di mercato: un deterioramento del contesto in cui opera una società, l'aumento del contesto concorrenziale, un calo dei multipli di mercato (da considerare sia in termini assoluti sia rispetto ai concorrenti), un cambiamento nel mercato dei prodotti o servizi di una società oppure uno sviluppo normativo o politico;
- c) aumenti dei costi di materie prime, manodopera o di altri costi che hanno un effetto negativo su utili e flussi di cassa;
- d) risultati finanziari complessivi, come flussi di cassa negativi, riduzione delle entrate, degli utili effettivi o previsti rispetto ai risultati degli esercizi precedenti pertinenti;

⁴⁸ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, maggio 2017, *Simplifying the impairment testing model in IAS 36 impairment of assets*, Appendice B, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/may/iasb/goodwill-and-impairment/ap18b-goodwill-impairment.pdf>.

- e) altri eventi rilevanti (specifici della società) quali cambiamenti nella gestione, nel personale chiave, nella strategia o nei clienti, contemplazione del fallimento o di un contenzioso;
- f) eventi che incidono su una *Reporting Unit*, come una modifica della composizione o del valore contabile delle sue attività nette, una previsione più probabile della vendita o dello smaltimento totale o parziale della *Reporting Unit*, la verifica della recuperabilità di un gruppo di attività all'interno di una *Reporting Unit* o la rilevazione di una perdita per riduzione di valore dell'avviamento nel bilancio di una controllata che è una componente di una *Reporting Unit*;
- g) una diminuzione sostenuta del prezzo delle azioni (considerata sia in termini assoluti che relativi a titoli simili).

La lista fornita dagli US G.A.A.P. non è definitiva e ci sono sicuramente altri eventi che potrebbero influenzare il *fair value* di una CGU: un indicatore valido potrebbe essere la possibilità di stabilire se i principali obiettivi prestazionali per un'aggregazione aziendale sono stati raggiunti nei primi anni successivi ad un'acquisizione. Se gli obiettivi prestazionali fondamentali non fossero stati raggiunti l'indicatore determinerebbe l'obbligo di misurare il valore recuperabile della CGU; questo indicatore funzionerebbe però solamente nei primi anni successivi ad un'acquisizione⁴⁹. Oltretutto, nessuno degli esempi precedenti rappresentano eventi o circostanze indipendenti che richiedono necessariamente che una società effettui l'*impairment test* dell'avviamento. Si specifica che, in ogni caso, una società deve considerare la misura in cui ciascuno di questi eventi avversi e le circostanze individuate potrebbero influenzare il confronto fra il *fair value* di una CGU e il suo valore contabile; una società dovrebbe anche considerare eventi e circostanze positivi e attenuanti che potrebbero influenzare il fatto che il *fair value* di una CGU non sia inferiore al suo valore contabile.

E' necessario, inoltre, valutare la significatività degli eventi e delle circostanze individuati nel contesto della determinazione della probabilità che il *fair value* di una CGU sia inferiore al valore contabile.

⁴⁹ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, maggio 2017, *Simplifying the impairment testing model in IAS 36 impairment of assets*, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/may/iasb/goodwill-and-impairment/ap18b-goodwill-impairment.pdf>.

Step Zero differirebbe dall'*indicator – only approach* considerato dal Board perché se una società scegliesse di applicare questo Step Zero, invece di effettuare un *impairment test* qualitativo ogni anno, valuterebbe in prima battuta la probabilità che il *fair value* di una CGU sia inferiore al suo valore contabile. Nell'effettuare questa valutazione una società andrebbe a cercare degli indicatori di riduzione di valore e dovrebbe effettuare l'*impairment test* una volta concluso che è probabile che la riduzione di valore si sia verificata.

Alcuni non sono d'accordo sul fatto che la valutazione qualitativa facoltativa riduca i costi perché: valutare se vi sono indicazioni di riduzione di valore e accumulare prove a sostegno di questa tesi per un'applicazione rigorosa del test qualitativo è talvolta più costoso che effettuare un *impairment test* quantitativo; inoltre, le società potrebbero dover ancora raccogliere gli input necessari per l'*impairment test* nel momento in cui valutano se vi può essere stata una riduzione di valore e potrebbero inoltre dover calibrare periodicamente i propri modelli per poter comprendere appieno l'effetto delle ipotesi sul valore recuperabile di un'attività. In sostanza, le prove dell'entità del risparmio sui costi sono eterogenee e le opinioni degli stakeholder molto divise: infatti, tutto potrebbe dipendere, ad esempio, dai settori in cui operano le imprese, dalla complessità delle attività degli stakeholder o dal modo in cui sono organizzate le società e le *Cash Generating Unit*.

L'*impairment test* negli US G.A.A.P. è diverso rispetto a quello presentato nello IAS 36 "Impairment of Assets", di conseguenza il costo per l'esecuzione del test potrebbe essere differente; tuttavia, le informazioni sull'applicazione degli US G.A.A.P. potrebbero fornire delle informazioni piuttosto utili sui risparmi di costi che potrebbero verificarsi se il Board introducesse un *indicator – only approach*.

Dal punto di vista del Board, un modello di questo tipo potrebbe:

- a) generare un risparmio sui costi.

Il costo dell'attuazione dell'*impairment test* dell'avviamento è riconducibile a: costo della creazione iniziale del modello di valutazione utilizzato per il test; costo di raccolta degli input utilizzati nel modello di valutazione per la determinazione del valore recuperabile e costo di aggiornamento del modello di valutazione.

Pur esentando dall'obbligo di effettuare annualmente l'*impairment test*, i costi relativi all'istituzione o all'aggiornamento iniziale del modello di valutazione non sarebbero ridotti; tuttavia, i costi relativi alla raccolta di input utilizzati per

effettuare il test diminuirebbero riducendo la frequenza dell'*impairment test*. Inoltre, il costante aumento delle società che scelgono di utilizzare lo Step Zero come primo passo per la rilevazione di perdite per riduzione di valore dell'avviamento suggerisce che tale sgravio comporterebbe dei vantaggi in termini di costi per i preparatori dei bilanci⁵⁰;

- b) consentire alle società di applicare lo stesso criterio di riduzione di valore a tutte le CGU, indipendentemente dal fatto che queste contengano avviamento o alcune attività immateriali identificabili.

L'avviamento è attualmente sottoposto a verifica per riduzione di valore nell'ambito di una CGU (o di un gruppo di CGU) e, di conseguenza, la prova di riduzione di valore quantitativa è intesa a valutare il valore recuperabile della CGU nel suo complesso (compreso l'avviamento) piuttosto che l'importo recuperabile dell'avviamento stesso. Lo IAS 36 richiede attualmente un test di riduzione di valore quantitativo da eseguire almeno una volta all'anno per una CGU che contiene avviamento. Per le altre CGU, la prova di riduzione quantitativa è richiesta solo quando vi è l'indicazione che la CGU (o una specifica attività all'interno della CGU) può subire una riduzione di valore.

Poiché la stessa logica sottende i test di riduzione di valore per tutte le CGU, il Board ritiene che la frequenza del test di riduzione di valore non debba dipendere dal fatto che la CGU contenga avviamento. L'adozione di un *indicator – only approach* consentirebbe alle entità di applicare gli stessi test di riduzione di valore per una CGU (o gruppo di CGU) che contiene avviamento come per quelle che non contengono avviamento.

D'altro canto, questo nuovo approccio potrebbe indebolire l'*impairment test*. La PIR dell'IFRS 3 "Business Combinations" ha indicato che le perdite per riduzione di valore dell'avviamento spesso non vengono rilevate tempestivamente; alcuni stakeholder temono quindi che l'adozione di un *indicator – only approach* aggraverebbe il problema della rilevazione tardiva e inadeguata delle perdite per riduzione di valore dell'avviamento. Questo potrebbe ricondursi al fatto che le società non sono tenute ad

⁵⁰ Duff & Phelps (2016), *2016 U.S. Goodwill Impairment Study*. Financial Executives Research Foundation, disponibile online su: <https://www.kroll.com/-/media/assets/pdfs/publications/valuation/gwi/2016-us-goodwill-impairment-study.pdf>.

eseguire l'*impairment test* annualmente o a causa dell'introduzione di un ulteriore livello di giudizio (e cioè decidere se si è verificata o meno una riduzione di valore).

Tuttavia, la rilevazione tardiva e inadeguata delle perdite per riduzione di valore dell'avviamento è dovuta a fattori diversi rispetto alla frequenza dell'*impairment test* e non potrebbe essere attenuata effettuando il test con maggiore frequenza. Lo IASB, quindi, non ritiene che l'adozione di un approccio basato esclusivamente su indicatori di riduzione di valore riduca significativamente la robustezza del test. Oltretutto, nonostante gli indicatori di riduzione di valore possano essere un po' meno sensibili a cogliere i casi di compromissione del valore dell'avviamento rispetto ai test quantitativi, è improbabile che si possa verificare una diminuzione significativa del valore recuperabile di una CGU senza che la direzione aziendale abbia individuato l'esistenza di un indicatore qualitativo di riduzione di valore. Pertanto, se applicato correttamente, è improbabile che questo nuovo modello possa essere significativamente meno robusto di un *impairment test* annuale.

Una parte della preoccupazione riguarda anche il maggiore grado di giudizio da parte del *management*, che potrebbe comportarsi in modo opportunistico per evitare di rilevare una perdita per riduzione di valore sull'avviamento. Tuttavia, sempre lo studio condotto da Duff e Phelps nel 2016 sul test qualitativo opzionale introdotto negli Stati Uniti suggerisce che le società che adottano lo "Step Zero" hanno maggiori probabilità di riconoscere una perdita per riduzione di valore rispetto alle società che non lo hanno adottato. Di conseguenza, sembrerebbe che le società non utilizzino in maniera opportunistica il test facoltativo per evitare di rilevare perdite per riduzione di valore. Altri problemi individuati riguardano:

- a) la perdita limitata di informazioni che gli utilizzatori di bilancio potrebbero trovare utili.

Lo IAS 36 "Impairment of Assets" richiede che una società fornisca delle informazioni sulle stime utilizzate per valutare i valori recuperabili delle CGU contenenti avviamento. A causa dell'attuale obbligo annuale del test le società sono tenute a fornire quest'informazione ogni anno, anche se non è stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore per la CGU.

Durante la PIR dell'IFRS 3, alcuni investitori hanno osservato che tali informazioni sono utili. In particolare, le informazioni relative ai tassi di sconto, ai tassi di crescita a lungo termine, alle ipotesi e alle sensibilità relative agli utili e alle spese

in conto capitale sono state evidenziate come informazioni pertinenti per gli utilizzatori dei bilanci. Se l'obbligo di eseguire la prova quantitativa annuale di riduzione di valore viene eliminato, la società è tenuta a fornire questa informazione solo quando viene eseguita la prova quantitativa (ossia quando vi sono indicatori di possibile riduzione di valore che giustificano l'esecuzione dell'*impairment test*). D'altro canto, alcuni preparatori hanno osservato che la valutazione dell'importo recuperabile utilizza tecniche simili e richiede stime simili per le CGU che contengono avviamento e per quelle che non lo contengono. Questi non vedono quindi la necessità di rivelare informazioni più frequentemente solo perché ad una CGU è allocato avviamento.

Gli effetti della perdita di tali informazioni possono essere parzialmente attenuati da potenziali miglioramenti della divulgazione proposti nel presente progetto, come la comunicazione degli obiettivi del management per l'acquisizione e se tali obiettivi sono successivamente raggiunti, il che potrebbe, in alcune circostanze, fornire informazioni simili;

b) l'indebolimento della governance rispetto all'*impairment test*.

Alcuni hanno dichiarato di considerare l'*impairment test* come un valido meccanismo di governance che tiene il management responsabile delle sue decisioni di investimento e lo spinge a valutare accuratamente la creazione di valore e i processi di generazione di cassa all'interno dell'azienda, aiutando così gli utenti del bilancio a monitorare la gestione dell'azienda. L'esenzione dall'*impairment test* annuale eliminerebbe questo meccanismo di governance, la cui efficacia è ostacolata dalle lacune intrinseche all'*impairment test*; inoltre, il presente progetto sta esplorando la possibilità di divulgare informazioni più approfondite sulla successiva performance di un'attività acquisita che potrebbero mitigare le preoccupazioni di alcuni stakeholder circa la perdita di questo meccanismo di governance; infine, non è chiaro perché questo meccanismo di governance dovrebbe essere richiesto per le CGU che contengono avviamento ma non per quelle a cui non è allocato.

Nel maggio 2019 alcuni membri del Board hanno sottolineato l'importanza di disporre di una solida serie di indicatori per garantire che un modello di *impairment test* per l'avviamento basato esclusivamente su indicatori di riduzione di valore funzioni in modo appropriato.

“Nel valutare se esiste un’indicazione che un’attività possa aver subito una riduzione di valore, l’entità deve considerare come minimo le seguenti indicazioni:

Fonti informative esterne:

- a) vi sono indicazioni osservabili che il valore di mercato di un’attività è diminuito significativamente durante l’esercizio, più di quanto si prevedeva sarebbe accaduto con il passare del tempo o con l’uso normale dell’attività in oggetto;*
- b) variazioni significative con effetto negativo per l’entità si sono verificate durante l’esercizio o si verificheranno nel futuro prossimo nell’ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo nel quale l’entità opera o nel mercato al quale un’attività è rivolta;*
- c) i tassi di interesse di mercato o altri tassi di rendimento degli investimenti sono aumentati nel corso dell’esercizio, ed è probabile che tali incrementi condizionino il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d’uso di un’attività e riducano in maniera significativa il valore recuperabile dell’attività;*
- d) il valore contabile dell’attivo netto dell’entità è superiore alla sua capitalizzazione di mercato.*

Fonti interne di informazione:

- e) l’obsolescenza o il deterioramento fisico di un’attività risulta evidente;*
- f) si sono verificati nel corso dell’esercizio significativi cambiamenti con effetto negativo sull’entità, oppure si suppone che questi si verificheranno nel prossimo futuro, nella misura in cui o nel modo in cui un’attività viene utilizzata o ci si attende sarà utilizzata. Tali cambiamenti includono casi quali l’attività che diventa inutilizzata, piani di dismissione o di ristrutturazione del settore operativo al quale l’attività appartiene, piani di dismissione dell’attività prima della data precedentemente prevista, e il ristabilire la vita utile di un’attività come definita piuttosto che indefinita;*
- g) risulta evidente dall’informativa interna che l’andamento economico di un’attività è, o sarà, peggiore di quanto previsto.*

Dividendo di una controllata, di una joint venture o di una società collegata:

- h) nel caso di partecipazioni in controllate, in joint venture e in società collegate, l’investitore rileva un dividendo ottenuto dall’investimento e sussistono prove che:*

- a. *il valore contabile della partecipazione nel bilancio separato supera i valori contabili nel bilancio consolidato dell'attivo netto della partecipata, incluso il relativo avviamento; o*
- b. *il dividendo supera il totale conto economico complessivo della controllata, della joint venture o della società collegata nell'esercizio in cui lo si dichiara.*⁵¹

Questo elenco è ritenuto non esaustivo e il Board vorrebbe rivederlo per assicurare l'inclusione di indicatori rilevanti per la riduzione di valore dell'avviamento. Eventuali aggiunte potrebbero comprendere:

- a) il mancato raggiungimento degli obiettivi chiave dell'acquisizione, come già evidenziato;
- b) ulteriori indicatori suggeriti da altri organismi.

Nel settembre 2017 l'*European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG) ha presentato un *Discussion Paper* sull'*impairment test* suggerendo alcuni potenziali indicatori di riduzione di valore da includere nello IAS 36 "Impairment of Assets".

Gli indicatori suggeriti sono i seguenti:

- a) condizioni macroeconomiche:
 - i. un calo generale delle condizioni economiche (ad esempio, mercati azionari e creditizi) o limitazioni all'accesso al capitale;
 - ii. considerazioni relative all'industria e al mercato, come il deterioramento dell'ambiente in cui un'entità opera o il miglioramento del contesto concorrenziale; e
 - iii. fattori di costo quali aumenti significativi di materie prime, manodopera o altri costi che hanno un effetto negativo sugli utili e sui flussi di cassa;
- b) condizioni specifiche della società/*Cash Generating Unit*:
 - i. i prezzi osservabili per la CGU, come quelli pagati dall'acquirente o da un terzo per l'acquisto di una partecipazione di minoranza, il conferimento o la mancata acquisizione di opzioni basate sul rendimento su una

⁵¹ *Principio contabile internazionale (IAS) n. 36 "Riduzione di valore delle attività"*. Pubblicato nella G.U.U.E. il 29 novembre 2008, n. L 320, paragrafo 12.

- partecipazione di minoranza e il risultato di clausole di corrispettivo potenziali;
- ii. diminuzione significativa degli utili effettivi e previsti rispetto alle proiezioni precedenti;
 - iii. se sono state soddisfatte le ragioni che hanno portato all'attuazione dell'aggregazione d'impresе (ad esempio in relazione all'innovazione tecnologica prevista, all'accesso ai mercati o alla realizzazione delle sinergie previste dall'aggregazione);
 - iv. informazioni tratte da precedenti calcoli di riduzione di valore, ad esempio se i calcoli più recenti hanno indicato che il valore recuperabile della CGU è significativamente maggiore del suo valore contabile e che le attività e le passività che compongono la CGU non sono cambiate significativamente da allora;
 - v. modifiche delle modalità di gestione dell'attività acquisita o dei piani, quali la ristrutturazione o la cessazione dell'attività acquisita;
 - vi. i costi di ristrutturazione sono notevolmente più elevati di quanto inizialmente previsto; e
 - vii. altri eventi specifici dell'entità, quali cambiamenti nel personale o nei clienti chiave, contemplazione del fallimento o contenzioso.

Oltre a questi si suggeriscono gli indicatori stabiliti dai principi G.A.A.P. degli Stati Uniti già riportati in precedenza.

Sebbene si ritenga importante rafforzare gli indicatori per garantire la solidità di un *indicator – only approach*, un'espansione eccessiva dell'elenco potrebbe scoraggiare il giudizio del management. A causa della vasta gamma di fatti e circostanze che potrebbero interessare una società il Board ritiene che sia necessario anche un parere da parte del *management* per individuare quali sono gli indicatori di riduzione di valore e, pertanto, si dovrebbe prestare attenzione allo sviluppo di un elenco più dettagliato di indicatori di riduzione di valore al fine di garantire il giusto equilibrio⁵².

⁵² IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, maggio 2019, *Relief from mandatory annual impairment test*, Agenda Paper 18B disponibile online su:
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/may/iasb/ap18b-goodwill-and-impairment.pdf>.

Il Board ha anche esaminato due possibili variazioni di questo approccio:

1. effettuare l'*impairment test* annuale per i primi 3 – 5 anni successivi ad un'acquisizione passando poi ad un approccio basato solo su indicatori di riduzione di valore per gli anni successivi;
2. eseguire il test una volta ogni tre anni e utilizzare l'*indicator – only approach* per i periodi intermedi.

Sebbene queste due proposte possano risultare leggermente più robuste rispetto all'originale *indicator – only approach* lo IASB ha scelto di non considerarle: testare la riduzione di valore dell'avviamento per un numero fisso di anni potrebbe non essere una scelta adatta per tutti i tipi di imprese, aggiungerebbe ulteriore complessità e richiederebbe lo sviluppo di nuove disposizioni. Difatti, sarebbe necessario rendere chiaro alle imprese come dovrebbero comportarsi in situazioni di ristrutturazione aziendale o quando l'avviamento rilevato è riconducibile a più acquisizioni effettuate in momenti diversi e viene allocato alla stessa *Cash Generating Unit*; in questo caso, la CGU sarebbe soggetta per una parte all'*impairment test* obbligatorio annuale e, per l'altra, alle disposizioni dell'*indicator – only approach*.

Le altre intangible assets.

Lo stesso sgravio potrebbe essere concesso alle attività immateriali soggette ad *impairment test* annuale secondo le disposizioni dello IAS 36 "Impairment of Assets". Sebbene il feedback sull'efficacia dell'*impairment test* si sia concentrato in gran parte sull'avviamento, le preoccupazioni sollevate potrebbero essere simili anche per le attività immateriali a vita utile indefinita e per quelle non ancora disponibili per l'uso. Tuttavia, la portata dello *shielding effect* per questi *assets* non è chiara: poiché queste attività sono identificabili, lo *shielding effect* che si genererebbe potrebbe non avere la stessa portata di quello dell'avviamento se le attività immateriali sono in grado di generare in maniera autonoma dei flussi finanziari o fanno parte di un gruppo più piccolo di CGU. Di conseguenza, un test quantitativo annuale potrebbe condurre ad una rilevazione più adeguata delle perdite per riduzione di valore rispetto all'*indicator – only approach*.

Nonostante ciò, l'introduzione di una differenza nella contabilizzazione successiva di queste due categorie di attività potrebbe creare spazio per un arbitraggio contabile nel determinare quali attività immateriali devono essere rilevate separatamente in

un'acquisizione aziendale e, se il modello contabile applicato all'avviamento differisce da quello applicato a questi tipi di attività immateriali, allora un *asset* identificabile sarebbe testato più spesso rispetto al *goodwill*.

Lo IASB ha concluso che esistono motivazioni sufficienti a sostegno dell'applicazione dello stesso modello di *impairment test* sia per le attività immateriali che per l'avviamento: di conseguenza, l'eliminazione dell'obbligo di esecuzione annuale del test dovrebbe essere proposta anche per le altre attività immateriali.

L'*International Accounting Standards Board* dovrebbe a questo punto concretizzare ed elaborare una proposta per eliminare l'obbligo annuale di esecuzione dell'*impairment test* per le *Cash Generating Unit* contenenti avviamento da applicare anche alle attività immateriali con vita utile indefinita e a quelle non ancora disponibili per l'uso. I membri del Board sono tuttavia molto divisi su questa questione:

- a) alcuni si dicono favorevoli al mantenimento dell'obbligo annuale di *impairment test*: a loro avviso sarebbe incoerente adottare qualsiasi azione che renderebbe il test meno robusto, dato che questo risulta già poco efficace;
- b) altri sono disposti a rimuovere il test annuale solo in presenza della reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, che ridurrebbe la dipendenza dall'*impairment test* e giustificherebbe l'eliminazione del requisito annuale;
- c) una piccola parte, invece, è favorevole all'eliminazione del test annuale senza la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento. E' vero che l'eliminazione dell'obbligo annuale renderebbe il test meno robusto, ma quando l'impresa non dispone di indicatori di riduzione di valore i benefici dell'*impairment test* sono minimi e non giustificano i costi di esecuzione.

2.3.2 – La determinazione del valore d'uso.

Secondo quanto previsto dallo IAS 36 "Impairment of Assets", per la stima del valore d'uso di una CGU le proiezioni dei flussi di cassa dovrebbero basarsi sulle previsioni più recenti e riferirsi all'attività nelle sue condizioni attuali. Pertanto, il calcolo del valore d'uso non dovrebbe riflettere i risparmi sui costi o i benefici che la società si aspetta di ottenere da miglioramenti o future ristrutturazioni.

Una possibile semplificazione dell'*impairment test* riguarda proprio l'eliminazione della disposizione che non consente ad una società di includere flussi finanziari derivanti da future ristrutturazioni o miglioramenti di una *Cash Generating Unit* nel calcolo del suo

Value in Use. L'attuale limitazione ne aumenta la complessità poiché richiede alla direzione aziendale di adeguare i propri budget e previsioni: la società potrebbe trovare difficile distinguere tra spese per la manutenzione di una CGU e spese di effettivo miglioramento, rendendo complicata l'individuazione dei flussi di cassa da includere nel calcolo del valore d'uso.

L'eliminazione di tale restrizione potrebbe innanzitutto ridurre costi e complessità del calcolo, nonché rendere l'*impairment test* meno soggetto ad errori poiché le stime del *Value in Use* sarebbero basate su proiezioni di flussi di cassa (come i budget) preparate, monitorate e utilizzate internamente per le decisioni della direzione, piuttosto che su previsioni adeguate alla normativa vigente.

Per ultimo, escludendo questa limitazione, il calcolo del *Value in Use* sarebbe più coerente con il metodo di determinazione del *fair value* quando un'attività o una CGU contengono un potenziale di ristrutturazione o miglioramento. Il *fair value*, infatti, riflette tale potenziale se questo è presente e se gli operatori di mercato sarebbero disposti a pagarlo: la sua inclusione anche nel calcolo del valore d'uso costituirebbe una decisione più logica rispetto a quella attuale dove, per la determinazione del valore recuperabile, vengono messe a confronto le misure di due diverse attività: una che include anche quella potenziale e una che la esclude.

Ad ogni modo, l'eliminazione della disposizione attuale potrebbe aumentare il rischio che la gestione utilizzi delle ipotesi troppo ottimistiche per la stima del *Value in Use*. Per attenuare questi rischi l'EFRAG ha proposto di consentire ad una società di prendere in considerazione una ristrutturazione futura solo se dispone di un piano formale (anche se non ancora reso pubblico) e/o se prevede che la ristrutturazione sarà completata in un lasso di tempo prevedibile. Inoltre, alla società potrebbe essere richiesto di dimostrare la fattibilità tecnica del completamento del piano di ristrutturazione e la disponibilità di risorse finanziarie e di altro tipo adeguate a completare il piano⁵³.

Il Board ha quindi valutato se fissare una soglia per determinare quali flussi di cassa derivanti da una ristrutturazione o miglioramento della CGU dovrebbero essere inclusi nel calcolo del valore d'uso, e se richiedere ulteriori informazioni qualitative per giustificare la stima degli importi, i tempi e l'incertezza dei flussi; tuttavia, queste nuove disposizioni non si ritengono necessarie in quanto lo IAS 36 "Impairment of Assets"

⁵³ EFRAG, *Goodwill impairment test: can it be improved?*, Discussion Paper, settembre 2017.

impone già l'utilizzo di ipotesi ragionevoli e dimostrabili corredate anche da informazioni circa le supposizioni su cui la direzione aziendale ha basato le stime del valore recuperabile di un'attività, richiedendone anche di aggiuntive qualora queste fossero incerte.

L'*International Accounting Standards Board* ritiene quindi di dover elaborare una proposta per eliminare dallo IAS 36 la restrizione all'inclusione dei flussi di cassa derivanti da una futura ristrutturazione o miglioramento di una *Cash Generating Unit* per la quale una società non è ancora formalmente impegnata. Questa proposta andrebbe applicata a tutte le attività e unità generatrici di flussi finanziari che rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 36 "Impairment of Assets".

2.3.3 – L'utilizzo di tassi di sconto al netto delle imposte per la determinazione del valore d'uso.

Per il calcolo del valore d'uso di un'attività lo IAS 36 "Impairment of Assets" prevede che una società debba:

- a) utilizzare un tasso di attualizzazione al lordo delle imposte;
- b) escludere le entrate o i pagamenti delle imposte sul reddito, stimando così i flussi finanziari su base pre – fiscale.

La determinazione di questo tasso di attualizzazione risulta tuttavia molto problematica per le imprese perché le società possono osservare nel mercato solamente aliquote al netto delle imposte, cioè quelle comunemente utilizzate per le valutazioni delle attività; inoltre, è difficile calcolare un'aliquota di sconto adeguata alle disposizioni dello IAS 36. Il costo medio ponderato del capitale (*Weighted Average Cost of Capital – WACC*) è quello principalmente utilizzato per la stima del tasso di sconto dei flussi finanziari inclusi nel calcolo del valore d'uso. Come nel caso dei tassi di attualizzazione direttamente disponibili sul mercato, il WACC è un'aliquota al netto delle imposte; tuttavia, per rispettare le disposizioni dello IAS 36, le società lo traducono in un tasso di sconto al lordo delle imposte. Proprio per questo motivo, la PIR dell'IFRS 3 "Business Combinations" ha contestato la determinazione e l'utilizzo di un tasso di attualizzazione al lordo delle

imposte⁵⁴. Gli attuali requisiti, secondo l'EFRAG⁵⁵, dovrebbero essere modificati per consentire alle società di selezionare un tasso di sconto al lordo o al netto delle imposte indicando le motivazioni della loro scelta.

Tra le altre semplificazioni proposte per l'*impairment test* rientra quindi la possibilità di utilizzare dei flussi finanziari al netto delle imposte per la stima del *Value in Use*. L'eliminazione dell'obbligo di utilizzare aliquote di sconto e flussi di cassa al lordo delle imposte potrebbe:

- a) facilitare la comprensione dell'*impairment test* allineandolo alla prassi di valutazione comune;
- b) non obbligare le società a calcolare le aliquote di sconto al lordo delle imposte unicamente per soddisfare le disposizioni dello IAS 36 "Impairment of Assets";
- c) fornire agli investitori delle informazioni più utili;
- d) allineare il valore d'uso dello IAS 36 al *fair value* dell'IFRS 13 "Fair Value Measurement" che non specifica se una società è tenuta ad utilizzare flussi finanziari e tassi di attualizzazione al lordo o al netto delle imposte per il calcolo del *fair value*. Al contrario, impone alle imprese di utilizzare ipotesi interne coerenti per i flussi di cassa e i tassi di attualizzazione: pertanto, le società attualizzeranno i flussi di cassa al netto delle imposte con aliquote di sconto al netto delle imposte e flussi di cassa al lordo delle imposte con aliquote di sconto al lordo delle imposte. Non vi è alcun motivo evidente, secondo il Board, di adottare un approccio diverso per il calcolo del valore d'uso.

Lo IASB ha concluso di dover elaborare una proposta per: eliminare l'obbligo di utilizzare flussi di cassa e tassi di attualizzazione al lordo delle imposte nella determinazione del valore d'uso; per esigere che una società utilizzi delle ipotesi interne coerenti per i flussi di cassa e i tassi di sconto a prescindere dal fatto che il valore d'uso sia stimato al lordo o al netto delle imposte e mantenere l'obbligo attuale di rivelare quali sono i tassi di sconto

⁵⁴ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, luglio 2017, *Possible simplifications to the impairment testing model in IAS 36 Impairment of Assets* disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/october/iasb/goodwill-and-impairment/ap18c-simplifications.pdf>.

⁵⁵ EFRAG, *Goodwill impairment test: can it be improved?*, Discussion Paper, settembre 2017.

utilizzati. Questa proposta verrebbe applicata a tutte le attività e *Cash Generating Unit* che rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 36 "Impairment of Assets".

Il Board ha esaminato altre possibili semplificazioni che sono state però scartate:

- a) l'aggiunta di ulteriori indicazioni sulla differenza tra gli input specifici delle società utilizzati per il calcolo del *Value in Use* e gli input utilizzati dagli operatori del mercato per determinare il *fair value* al netto dei costi di dismissione;
- b) prescrivere un solo metodo per stimare l'importo recuperabile di un'attività – e cioè o il *Value in Use* o il *fair value* al netto dei costi di dismissione – oppure imporre ad un'impresa di scegliere il metodo che riflette il modo in cui questa prevede di recuperare il valore di un'attività;
- c) consentire ad una società di testare l'avviamento a livello di entità o a livello di segmenti oggetto di informativa piuttosto che imporre alle società di assegnare l'avviamento a gruppi di *Cash Generating Unit* che rappresentano il livello più basso al quale l'avviamento è monitorato ai fini della gestione interna. La verifica dell'avviamento ad un livello più elevato potrebbe però ritardare ulteriormente la rilevazione delle perdite per riduzione di valore dell'avviamento, aumentando lo *shielding effect*;
- d) aggiungere delle indicazioni sull'identificazione delle *Cash Generating Unit* e sull'allocazione dell'avviamento a tali CGU, difficili però da applicare a tutte le società.

2.4 – Intangible assets.

*"L'acquirente deve rilevare, separatamente dall'avviamento, le attività immateriali identificabili acquisite in una aggregazione aziendale"*⁵⁶. L'IFRS 3 "Business Combinations" afferma che un'attività immateriale è identificabile solamente se:

- a) può essere separata o divisa dall'acquisita e venduta, trasferita, concessa in licenza, affittata o scambiata (singolarmente o insieme ad un contratto correlato, attività o passività identificabili) – (criterio della separabilità);

⁵⁶ Principio contabile internazionale (IFRS) n. 3 "Aggregazioni Aziendali". Pubblicato nella G.U.U.E. il 29 novembre 2008, n. L 320, paragrafo B31.

- b) deriva da diritti contrattuali o da altri diritti legali indipendentemente dal fatto che tali diritti siano trasferibili o separabili dall'acquisita o da altri diritti e obblighi – (criterio contrattuale – giuridico).

Lo IAS 38 “Intangible Assets” stabilisce poi altre due diverse condizioni per la rilevazione di un'attività immateriale: innanzitutto, che il *fair value* di un'attività possa essere misurato attendibilmente e che sia probabile che eventuali benefici economici futuri associati a quest'attività possano derivare alla società.

Nel modificare questo principio contabile nel 2004 e nel 2008 il Board ha aggiunto che le ultime due condizioni descritte (e cioè i benefici economici futuri che potrebbero derivare e la misurazione attendibile del *fair value*) si ritengono sempre soddisfatte quando un'attività immateriale identificabile viene acquisita a seguito di un'aggregazione aziendale.

Questa nuova modifica ha portato le società a riconoscere molte più attività immateriali separatamente rispetto all'avviamento, cosa che, secondo lo IASB, avrebbe fornito agli investitori informazioni migliori sugli *assets* nonostante il significativo grado di giudizio necessario per la stima del loro *fair value*.

Una ricerca pubblicata dal *Financial Reporting Council* (UK FRC) del Regno Unito riflette una varietà di opinioni: dalla ricerca è emerso che il 45% degli investitori concordano con l'approccio di cui all'IFRS 3 “Business Combinations” e allo IAS 38 “Intangible Assets” di rilevare separatamente dall'avviamento le attività immateriali identificate a seguito di un'acquisizione⁵⁷.

Inoltre, prima di rilasciare il feedback sulla PIR dell'IFRS 3 “Business Combinations”, il riesame della letteratura e delle prove accademiche condotto dal Board ha fornito elementi di prova a sostegno della normativa vigente, in particolare per quanto riguarda l'utilità dell'avviamento segnalato, le altre attività immateriali e l'*impairment test*

⁵⁷ FRC ARP Staff Research Report, *Investor Views on Intangible Assets and their Amortisation*, 2014, disponibile online su:

<https://www.frc.org.uk/getattachment/ca85acd9-4559-406b-ae96-5a7779772c6b/ResearchProjectonintangibleassetsMarch2014.pdf>.

dell'avviamento per le società che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 3 e dello IAS 36⁵⁸.

La *Post – Implementation Review* dell'IFRS 3 “Business Combinations” ha invece individuato diverse difficoltà inerenti all'obbligo della rilevazione separata dall'avviamento di tutte quelle attività immateriali identificabili acquisite in un'aggregazione aziendale: le preoccupazioni principali riguardano il fatto che la rilevazione separata di alcune attività immateriali risulta costosa, complessa e dispendiosa in termini di tempo; inoltre, alcuni utilizzatori di bilancio hanno affermato che le valutazioni di alcune attività immateriali sono soggettive (e, per tale motivo, anche una delle fonti più frequenti di revisione contabile⁵⁹) e non forniscono informazioni utili. Le attività immateriali più difficili da misurare ed identificare risultano essere quelle:

- non contrattuali;
- che non possono essere vendute o concesse in licenza separatamente;
- nella fase iniziale di sviluppo;
- per cui non esiste un mercato attivo.

Le più importanti e spesso citate sono però le relazioni con i clienti e i marchi acquisiti a seguito di una *business combination*: per queste attività immateriali il beneficio delle informazioni fornite agli utilizzatori di bilancio non giustificherebbe il costo del loro riconoscimento separato rispetto all'avviamento. La questione è molto controversa: i rapporti con i clienti sono considerati dei beni significativi che vengono acquisiti in un'aggregazione aziendale, tanto è vero che nel giugno 2014 l'*European Securities and Markets Authority* (ESMA) ha osservato che l'attività immateriale prevalentemente rilevata separatamente rispetto all'avviamento erano proprio le relazioni sulla clientela⁶⁰.

⁵⁸ IFRS Staff Paper, *Post – Implementation Review IFRS 3 Business Combinations*, settembre 2014, *Academic literature review*, Agenda Paper 12G, disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2014/september/iasb/ifrs-ic-issues/ap12g-pir-ifrs-3-business-combinations-academic-literature.pdf>.

⁵⁹ Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB), *Staff Inspection Brief*, Volume 2017/3 (Agosto 2017).

⁶⁰ European Securities and Markets Authority (ESMA), *Review on the application of accounting requirements for business combinations in IFRS financial statements*, giugno 2014, disponibile online su:

Il riconoscimento separato rispetto all'avviamento di queste attività immateriali potrebbe però fornire un'idea sul perché è stata effettuata un'acquisizione e sui principali *assets* dell'impresa acquisita e, oltretutto, essere d'aiuto per una valutazione delle prospettive dei flussi di cassa futuri della società. Si aggiunge inoltre che la loro rappresentazione separata comporterebbe la rilevazione dell'ammortamento per quelle attività immateriali con vita utile definita piuttosto che la loro inclusione nell'avviamento (che è invece sottoposto attualmente ad *impairment test* annuale).

Ad integrare le preoccupazioni espresse dagli utilizzatori di bilancio rientrano anche:

- a) i costi di ammortamento: si teme infatti che l'ammortamento delle attività immateriali sostituite continuamente da una società (come i marchi e i beni immateriali legati alla clientela) possa comportare un doppio conteggio dei costi nel conto economico. Ciò sarebbe dovuto al fatto che una società rilevarebbe sia gli ammortamenti che le spese sostenute per far crescere le nuove attività immateriali o mantenere quelle esistenti.

Le attività immateriali percepite come continuamente fornite da una società (*organically replaced intangible assets*), per esempio attraverso investimenti di marketing e promozionali, si ritengono difficili da rilevare separatamente. Molto spesso, l'ammortamento di questi beni immateriali viene aggiunto nelle misure di reddito a causa proprio della percezione del doppio conteggio degli ammortamenti e dei relativi costi di manutenzione; per tale motivo si ritiene che queste attività immateriali dovrebbero essere incluse nell'avviamento e non ammortizzate.

Per quanto riguarda, invece, i beni immateriali contrattuali (*wasting assets*), questi si definiscono a vita definita e possono essere rilevati separatamente; si tratta, ad esempio, delle licenze, brevetti e software. In questo caso, il riconoscimento separato e l'ammortamento di queste attività risulterebbero appropriati perché si tratta di beni distinti che richiedono grandi spese in conto capitale per poter essere sostituiti.

Si consideri ora il seguente esempio che accompagna lo IAS 38 "Intangible Assets".

https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/2014-643_esma_report_on_the_ifrs_3.pdf.

Una società di marketing acquisisce un elenco di clienti e si aspetta di poter trarre vantaggio dalle informazioni contenute nell'elenco per almeno un anno, ma non per più di tre anni. L'elenco dei clienti verrebbe ammortizzato secondo la sua vita utile, stimata per 18 mesi.

Sebbene in futuro la società di marketing potrebbe avere l'intenzione di aggiungere ulteriori nomi e informazioni all'elenco, i benefici previsti da quest'attività riguardano solamente i clienti di tale elenco alla data in cui questo è stato acquistato. Inoltre, l'elenco dei clienti sarebbe rivisto per riduzione di valore in conformità allo IAS 36 "Impairment of Assets" valutando alla fine di ogni esercizio se vi siano indicazioni che questo potrebbe aver subito una riduzione di valore.

Scenario 1 – lista di clienti acquisita attraverso un'aggregazione aziendale.

Una società acquisisce una lista clienti contenente informazioni su 100 clienti al 01/01/2016. Si suppone che l'elenco sia acquisito nel corso di un'aggregazione aziendale e che abbia un *fair value* pari a € 100. Nel valutare la vita utile dell'elenco (18 mesi), la società considera anche il livello di spese di manutenzione necessarie per ottenere i benefici attesi dalle informazioni dell'elenco.

Nel corso dei 18 mesi di vita utile della lista clienti la società sostiene:

- a. spese promozionali per ottenere i benefici attesi dall'elenco dei clienti, ossia spese di manutenzione che sono pagate nel momento in cui vengono sostenute;
- b. spese promozionali per aggiungere nuovi nomi di clienti e altre informazioni all'elenco. Questa spesa si riferisce alla generazione di nuove attività (cioè nuovi clienti e altre informazioni) e al miglioramento di un'attività esistente (per le maggiori informazioni sugli attuali 100 clienti). La spesa non è capitalizzata in quanto è una spesa che dà origine a nuove attività generate internamente; questo potrebbe sembrare un doppio conteggio di costi perché se spese simili fossero sostenute per migliorare immobili, impianti o macchinari verrebbero normalmente capitalizzate;
- c. spese promozionali sostenute per mantenere o migliorare i marchi.

Scenario 2 – elenco di clienti generato internamente.

L'azienda sviluppa un elenco di 100 clienti in due anni (dal 01/01/2014 al 31/12/2015) attraverso spese promozionali. L'attività che rappresenta questa lista di clienti non viene capitalizzata poiché è un'attività generata internamente; di conseguenza, il costo di generazione della lista clienti è previsto per il biennio che si conclude al 31/12/2015.

La differenza tra lo **Scenario 1** e lo **Scenario 2** potrebbe essere considerata come un rinvio della spesa per l'elenco clienti. Nello **Scenario 1** è prevista per 18 mesi (dal 01/01/2016 al 30/06/2017) mentre nello **Scenario 2** per il biennio 2014 – 2015.

L'entità dell'effetto sul profitto o sulla perdita sarebbe la stessa, con una tempistica diversa⁶¹.

Alla luce di quanto appena analizzato il Board non è stato persuaso dalle preoccupazioni relative al doppio conteggio dei costi: ciò che alcuni stakeholder percepiscono come un doppio conteggio deriva dal fatto che due tipi diversi di spesa vengono rilevati nello stesso periodo; ad esempio, le spese di manutenzione sorgono quando una società mantiene i propri beni all'interno dell'impresa, mentre il costo dell'ammortamento riflette l'acquisizione dell'attività ed è rilevato nel momento in cui l'impresa la consuma.

Il Board ha anche considerato che, se una società cresce in maniera organica generando internamente delle attività immateriali rileverà il costo di generazione di tali attività come una spesa; d'altra parte, se una società cresce acquisendo attività immateriali simili grazie ad una *business combination* e se queste vengono rilevate come parte dell'avviamento (quindi non ammortizzate) non verrebbe rilevata alcuna spesa per il costo di acquisizione delle attività;

- b) le informazioni aggiuntive, ritenute insufficienti per quanto riguarda le ipotesi utilizzate nei modelli di valutazione delle attività immateriali e nella determinazione della loro vita utile. Alcuni hanno osservato che sarebbe utile

⁶¹ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, febbraio 2016, *Identifying and measuring intangible assets acquired in a business combination*, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2016/february/iasb/goodwill-and-impairment/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

richiedere l'informativa di cui all'IFRS 13 "Fair Value Measurement" sulle tecniche di valutazione e sugli input utilizzati. Attualmente le attività e le passività acquisite in un'aggregazione aziendale non rientrano nelle disposizioni informative dell'IFRS 13 ma il Board ritiene che gli utenti siano interessati alle informazioni sulle attività immateriali significative per l'impresa (ossia i fattori chiave di valore); di conseguenza, si ritiene che l'informativa dell'IFRS 13 debba essere richiesta per tutte le attività immateriali significative acquisite in un'aggregazione aziendale;

- c) per concludere, il costo di ammortamento di particolari beni immateriali acquisiti potrebbe essere difficile da stimare e renderebbe complicato il confronto con le imprese che crescono organicamente e che non riconoscono beni immateriali generati internamente. Tuttavia, il Board ritiene che questa preoccupazione non dovrebbe essere affrontata nell'ambito del progetto "Goodwill and Impairment".

L'*International Accounting Standards Board* ha preso in considerazione l'opportunità di consentire o richiedere alle società di includere nell'avviamento le seguenti attività immateriali identificabili acquisite in un'aggregazione aziendale:

- a) tipi specifici di attività immateriali – come relazioni con la clientela, marchi e accordi di non concorrenza.
- b) attività immateriali non ancora rilevate nel bilancio dell'acquisita, e quindi richiedere la rilevazione delle sole attività immateriali indicate nel bilancio dell'acquisita;
- c) attività immateriali che non sarebbero rilevate nel bilancio dell'acquisita se generate internamente;
- d) attività immateriali che non soddisfano il criterio contrattuale – giuridico;
- e) gli *organically replaced intangible assets*;
- f) attività immateriali che hanno una vita utile indefinita e che non generano già flussi finanziari in entrata in larga misura indipendenti dai flussi finanziari provenienti da altre attività o gruppi di attività.

Questa nuova disposizione ridurrebbe i costi e la complessità per le imprese, riducendo al minimo la necessità di individuare e valutare particolari attività immateriali; inoltre, visto che la rilevazione separata di alcune attività immateriali identificabili potrebbe non fornire informazioni utili, l'inclusione di queste nell'avviamento non comporterebbe una

perdita di informazioni per gli investitori. Ciò, tuttavia, non è valido per tutte le attività immateriali che potrebbero essere rilevate separatamente rispetto all'avviamento: per esempio, gli investitori del mercato azionario sono molto interessati alla valutazione delle attività immateriali legate alla clientela e, per questi soggetti, l'inclusione di tali attività nell'avviamento comporterebbe una perdita di informazioni non irrilevante⁶².

Lo IASB ha individuato alcuni svantaggi rispetto alla nuova proposta presentata:

- a) innanzitutto, l'avviamento sarebbe collegato ad attività immateriali identificabili con caratteristiche diverse, con conseguente perdita di informazioni su tali attività;
- b) ridurre la percentuale di attività immateriali rilevate separatamente rispetto all'avviamento non risponderebbe alle frequenti richieste di migliorare l'informativa finanziaria fornendo maggiori informazioni sulle attività immateriali che risultano sempre più importanti. Anche Ernst & Young (2013) ha affermato che riconoscere i beni immateriali al *fair value* fornisce una rappresentazione più fedele di quella che si ritrarrebbe se tali beni fossero inclusi nell'avviamento. Non comprendono infatti come l'inclusione di tali attività nell'avviamento possa facilitare l'analisi di documenti finalizzati a soddisfare obiettivi quali: previsione di importi, tempi e incertezza dei flussi finanziari futuri⁶³;
- c) se il Board non autorizza la reintroduzione dell'ammortamento del *goodwill* l'inclusione di attività immateriali con vita utile definita all'interno dell'avviamento comporterebbe una perdita di informazioni sul consumo di tali attività immateriali. Qualora il Board decidesse di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento la commistione di queste attività immateriali con il *goodwill* potrebbe rendere ancora più difficile la determinazione di una vita utile adeguata dell'avviamento;

⁶² Mark P. Bauman, Kenneth W. Shaw, *Value relevance of customer – related intangible assets*, Research in Accounting Regulation, Volume 30, Issue 2, 2018, pagine 95 – 102, ISSN 1052 – 0457, disponibile online su: <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2018.09.010>.

⁶³ Ernst & Young (EY), 2013, Comment letter #19, File reference number PCC-13- 01A, disponibile online su: https://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=PCC-13-01A.

- d) potrebbero sorgere ulteriori complessità legate, per esempio, a quale profitto dovrebbe rilevare una società al momento della vendita di una delle attività immateriali che è inclusa nell'avviamento. Si tratta quindi della contabilizzazione di una successiva dismissione o riduzione di valore di un'attività inclusa nell'avviamento.

In passato, più realisticamente, il Board aveva preso in considerazione la possibilità di includere nell'avviamento alcune delle attività immateriali a vita utile indefinita se tali attività non generano dei flussi finanziari in entrata derivanti da un uso continuativo ampiamente indipendente da quelli di altre attività o gruppi di attività; allo stesso tempo, si vorrebbero richiedere informazioni qualitative per tutte quelle attività immateriali a vita utile indefinita che vengono incluse nell'avviamento⁶⁴.

Consentire l'inclusione di attività immateriali identificabili a vita utile indefinita nell'avviamento acquisito sembrerebbe essere l'approccio più semplice anche per ridurre il costo di applicazione dell'IFRS 3 "Business Combinations". La specifica aggiunta poi dal Board deriva dal fatto che, sebbene sembri che una società abbia contabilizzato un'attività immateriale a vita utile indefinita e un avviamento acquisito nello stesso modo, l'avviamento è testato per riduzione di valore sempre a livello di un'unità generatrice di flussi finanziari (o gruppi di unità) a cui l'avviamento si riferisce; al contrario, le attività immateriali sono valutate per riduzione di valore come parte di un'unità solo se queste non generano flussi finanziari in entrata indipendenti da quelli provenienti da altre attività o gruppi di attività.

Tuttavia, le informazioni risultanti potrebbero comunque non essere utili perché alcune attività immateriali a vita indefinita incluse nell'avviamento potrebbero avere caratteristiche diverse dal *goodwill*. Oltretutto, alcune di queste sono molto significative in un'acquisita: a volte potrebbero essere delle componenti chiave e costituire la ragione principale per cui una società ha scelto di acquisire un'altra.

Di conseguenza, il Board ritiene che tale approccio potrebbe ridurre i costi di valutazione di alcune attività immateriali acquisite in un'aggregazione aziendale alla data di acquisizione, ma ci sarebbero comunque delle carenze informative a cui sopperire; da

⁶⁴ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, aprile 2018, *Recognising identifiable intangible assets acquired in a business combination*, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/april/iasb/ap18a-gi.pdf>.

questo punto di vista, lo IASB potrebbe intervenire richiedendo informazioni qualitative come:

- una descrizione delle attività immateriali a vita indefinita incluse nell'avviamento;
- l'indicazione delle ragioni a sostegno della vita indefinita di un'attività immateriale (come richiesto dallo IAS 38 che specifica che la vita utile di un'attività immateriale dovrebbe essere giustificata ogni anno).

Al momento il Board non dispone di prove convincenti a consentire o richiedere l'inclusione nell'avviamento di alcune attività immateriali e non si ritiene necessario elaborare una proposta per modificare i criteri di rilevazione delle attività immateriali identificabili acquisite a seguito di un'aggregazione aziendale.

Capitolo 3 – *Comment letters*

La pubblicazione del *Discussion Paper “Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment”* nel marzo 2020 ha aperto le porte a possibili commenti e osservazioni da parte degli stakeholder interessati dagli argomenti del progetto “Goodwill and Impairment”: nel Documento di Discussione, per ogni sezione trattata, sono state presentate delle domande le cui risposte avrebbero potuto fornire allo IASB argomentazioni aggiuntive utili per poter affinare i propri pareri preliminari.

Dalla data di pubblicazione del *Discussion Paper* fino al 31 dicembre 2020 il Board ha ricevuto 193 *comment letters*⁶⁵: queste, nel presente capitolo, sono state analizzate per poter ricavare i tassi di risposta alle domande presentate per ogni argomento trattato e capire quindi quali sono le opinioni più diffuse tra i rispondenti.

In una sezione separata sono invece riportati i pareri di:

- EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*), associazione privata fondata nel 2001, che si occupa dello sviluppo degli IFRS Standards secondo una prospettiva europea e di fornire consulenza alla Commissione Europea nei casi di modifiche alla normativa internazionale;
- OIC (Organismo Italiano di Contabilità);
- “Big Four”, le quattro più grandi società di revisione contabile e consulenza a livello mondiale:
 - Ernst & Young;
 - KPMG;
 - PricewaterhouseCoopers;
 - Deloitte Touche Tohmatsu.

Si è scelto quindi di dare voce a quelle tipologie di rispondenti considerate più rilevanti nell’ambito degli argomenti trattati dallo IASB.

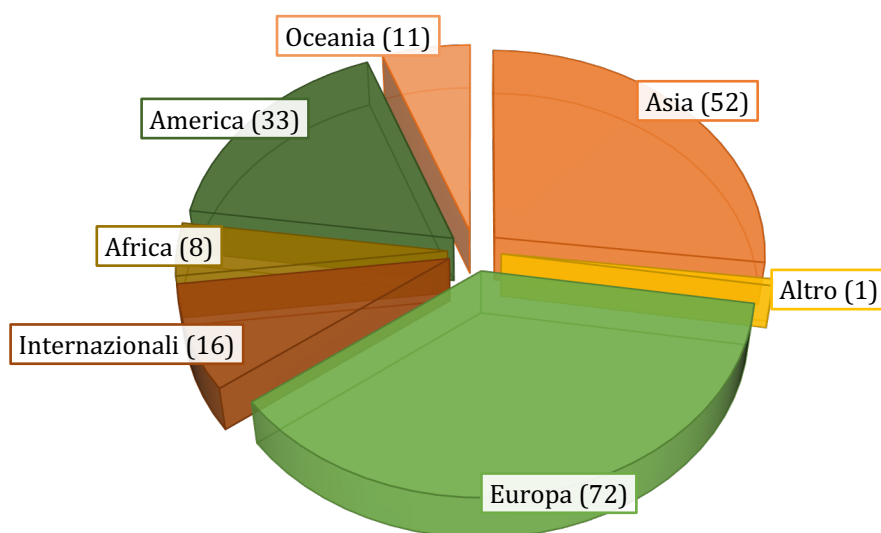
Prima di analizzare ogni sezione del *Discussion Paper* è opportuno offrire una panoramica della provenienza delle *comment letters* sia per area geografica che per tipologia di

⁶⁵ Le *comment letters* sono disponibili online al seguente indirizzo: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters>.

stakeholder⁶⁶. Si precisa che l'analisi effettuata dall'*International Accounting Standards Board* non includeva 24 *comment letters* provenienti da studenti universitari che, nel corso dei loro studi, hanno scelto di esprimere la propria opinione a riguardo degli argomenti trattati nel *Paper*. Nel presente capitolo i commenti di questi soggetti sono stati presi in considerazione; pertanto, i grafici riportati da qui in avanti includono anche queste 24 lettere.

Il Grafico 3.1 suddivide le *comment letters* inviate allo IASB per area geografica di provenienza: Europa ed Asia risultano le regioni con il più alto tasso di risposta (rispettivamente il 37% e 27%) seguite dal continente americano.

Grafico 3.1 – Numero di *comment letters* per regione di provenienza.

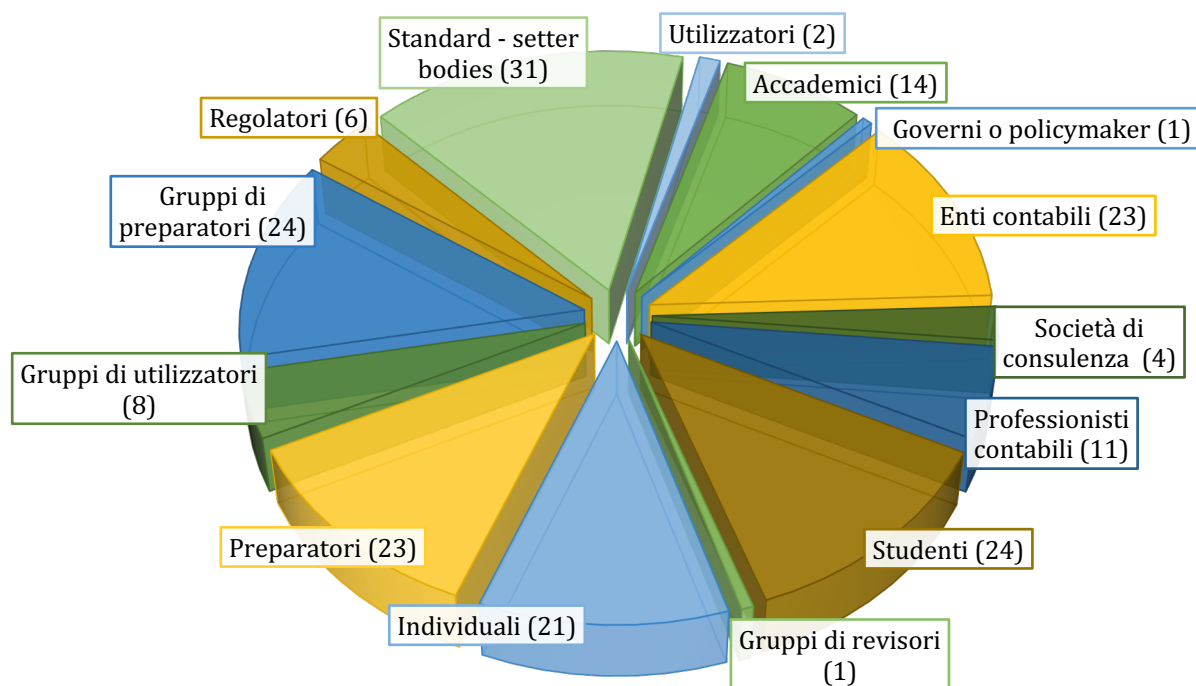


Proseguendo, si riporta il grafico (Grafico 3.2) elaborato dal Board che identifica le categorie di stakeholder che hanno espresso la loro opinione per le questioni analizzate all'interno del *Discussion Paper*; come precedentemente accennato, nel Grafico 3.2 è stata aggiunta la sezione "studenti", che comprende le 24 lettere di risposta non considerate dallo IASB.

⁶⁶ I grafici sono stati ricavati da: IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, marzo 2021, *Overview of the feedback on the Discussion Paper*. Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/march/iasb/ap18a-goodwill-impairment.pdf>.

La ripartizione delle lettere tra le categorie di rispondenti è piuttosto eterogenea: i maggiori contributi sono stati offerti da *standard – setting bodies*, enti contabili⁶⁷ e preparatori di bilanci; importanti sono state anche le risposte e le osservazioni di 14 accademici.

Grafico 3.2 – Numero di *comment letters* per tipologia di rispondente.



3.1 – I nuovi obblighi di informativa per le aggregazioni aziendali.

Dopo cinque anni di ricerche il Board ha concluso di dover elaborare delle proposte per poter perfezionare le disposizioni informative sulle aggregazioni aziendali contenute nell'IFRS 3 "Business Combinations" con il fine di informare al meglio gli investitori su un'operazione di acquisizione e sul suo successivo andamento.

L'*International Accounting Standards Board* suggerisce quindi che:

- i. una società dovrebbe divulgare informazioni sulla logica strategica e sugli obiettivi del management (*Chief Operating Decision Maker*) per un'acquisizione alla data in cui questa viene effettuata;

⁶⁷ Per esempio: *The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Chartered Accountants Ireland*, ecc.

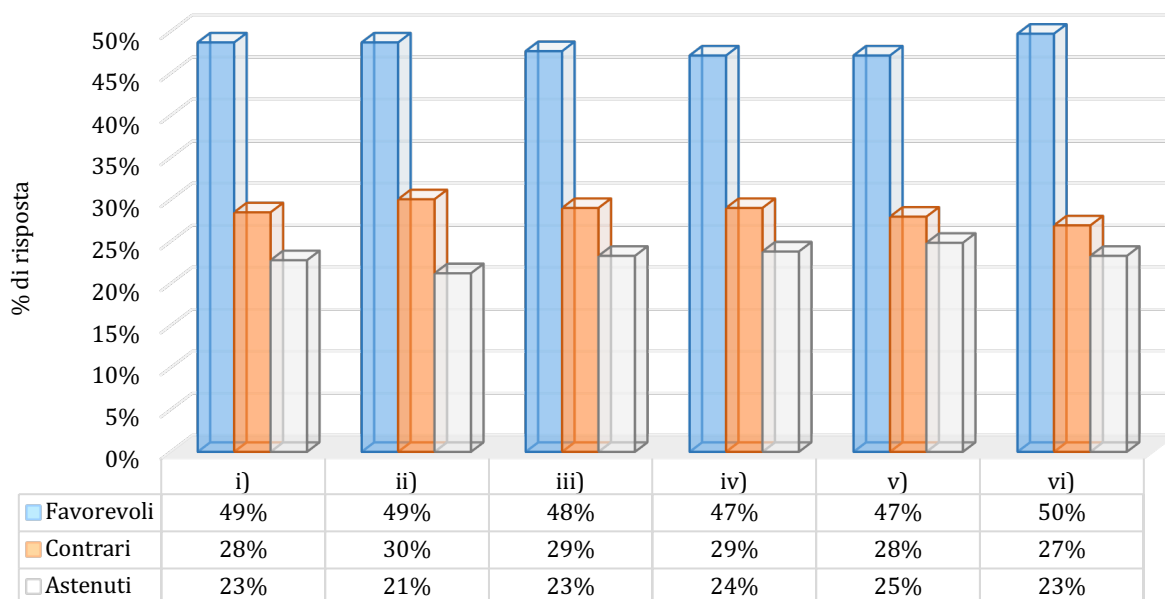
- ii. la società dovrebbe divulgare in aggiunta delle informazioni sul fatto che stia effettivamente raggiungendo tali obiettivi, basandosi su come il CODM monitora e misura se l'acquisizione sta avendo successo piuttosto che su metriche prescritte dallo IASB;
- iii. se il management non dovesse monitorare un'acquisizione, la società dovrebbe essere tenuta a rivelare tale fatto, motivandolo;
- iv. una società dovrebbe essere tenuta a divulgare le informazioni di cui al punto (ii.) per tutto il tempo in cui il CODM continua a monitorare l'acquisizione;
- v. se il management smette di monitorare se gli obiettivi vengono raggiunti prima della fine del secondo anno completo successivo all'acquisizione, si dovrebbe rivelare e motivare tale fatto;
- vi. qualsiasi modifica delle metriche utilizzate per monitorare se gli obiettivi dell'acquisizione vengono raggiunti dovrebbe essere motivata e la società è tenuta a divulgare le nuove metriche.

Le *comment letters* sono state analizzate singolarmente al fine di poter elaborare dei grafici che mettessero in evidenza i tassi di risposta alle singole domande avanzate dall'*International Accounting Standards Board*.

Va precisato che non tutti gli stakeholder hanno affrontato, all'interno delle lettere di commento, ogni singola domanda presentata nel *Discussion Paper*: troviamo quindi delle *comment letters* che trattano solamente alcuni temi ed altre che forniscono risposte a tutte le domande di ciascuna sezione. Per semplicità, chi non ha fornito risposta a delle singole domande è stato classificato, per esclusione, nella categoria "astenuti".

Oltretutto, in alcuni casi gli stakeholder hanno concordato (o non concordato) in via generale con i nuovi obblighi di informativa, non affrontando i punti (i. - vi.) singolarmente: in questo caso si è assunto che fossero d'accordo (o in disaccordo) con ogni punto del precedente elenco.

Grafico 3.3 – Preferenze per l'introduzione dei nuovi obblighi di informativa elencati ai punti (i. – vi.).



Facendo riferimento al Grafico 3.3 riportato alla pagina precedente notiamo che gli stakeholder sono per la maggior parte favorevoli all'introduzione degli obblighi di informativa ai punti (i. – vi.).

Chi si oppone alle proposte dello IASB generalmente teme che le informazioni elencate possano essere commercialmente sensibili e che l'introduzione del nuovo obbligo possa portare alla diffusione di un volume sproporzionato di informazioni di qualità discutibile⁶⁸: è possibile, infatti, che le imprese diffondano informazioni poco precise proprio a causa della loro sensibilità.

Non mancano però preoccupazioni per le caratteristiche delle informazioni da divulgare anche tra coloro che concordano con il Board: *Chartered Accountants Australia and New Zealand*⁶⁹ ha affermato che le società potrebbero non essere disposte a divulgare completamente l'informativa prevista che, siccome molto soggettiva, potrebbe anche dar luogo a problemi di verificabilità delle informazioni. Lo stesso concetto, con l'aggiunta di

⁶⁸ Insurance Europe & CFO Forum (2020), *comment letter* n. 59 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27243_PhilippeAngelisInsuranceEuropeCFOForum_0_ECOFRG20195.pdf.

⁶⁹ CA Australia and New Zealand – CPA Australia (2020), *comment letter* n. 67 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27277_MasoodMehmoodCAAustraliaandNewZealandCPAAustralia_0_15122020IASBforpublication.pdf.

preoccupazioni relative ai costi (sia di raccolta che di revisione) che le aziende dovrebbero sostenere per la divulgazione continuativa delle informazioni, è stato espresso da Duff & Phelps⁷⁰.

Sono principalmente gli stakeholder che operano in settori altamente regolamentati ad essere avversi nei confronti dei nuovi obblighi di informativa: tra gli attori del settore bancario, WSBI (*World Saving and Retail Banking Group*) ed ESBG (*European Savings and Retail Banking Group*)⁷¹ si chiedono se la scelta preliminare dello IASB di procedere con l'introduzione di obblighi di informativa generalizzati possa portare valore aggiunto al settore bancario, dove le imprese che effettuano acquisizioni aziendali divulgano già informazioni relative alla logica strategica, obiettivi di gestione, possibili benefici e sinergie (descrivendone anche la tempistica di realizzazione e l'importo); in questo caso l'introduzione di un nuovo obbligo di informativa non sarebbe necessario. Questi rispondenti sono inoltre riluttanti alla necessità di una migliore informativa sul successivo andamento di un'acquisizione, considerato che le informazioni economico – finanziarie al momento fornite dalle società operanti in questi settori (come i risultati trimestrali, le relazioni pubblicate in ottemperanza al Terzo Pilastro di Basilea, gli esercizi di trasparenza dell'ABE, ecc.) consentirebbero agli investitori di valutare se gli obiettivi previsti per un'acquisizione sono stati raggiunti.

Basandoci su quanto appena affermato, si potrebbe quindi sostenere che la maggior parte delle banche risulti già conforme ai requisiti di informativa descritti nel *Discussion Paper*: in un settore come quello bancario, altamente regolamentato e soggetto ad un elevato livello di controllo è possibile fruire di diversi strumenti informativi che consentono di valutare efficacemente la performance delle banche dopo operazioni societarie di questo tipo. Oltretutto, le informazioni sugli indicatori chiave, metriche e sulla solvibilità, redditività e liquidità vengono fornite periodicamente sotto forma di report normativi e pubblicati dalla banca stessa.

A questo, WSBI ed ESBG aggiungono che, considerando gli sviluppi del settore bancario negli ultimi decenni (in particolare, la crisi del 2008, il livello dei tassi di interesse,

⁷⁰ Duff & Phelps (2020), *comment letter* n. 168 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters>.

⁷¹ ESBG – WSBI (2020), *comment letter* n. 45 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27164_TSVETOMIRAIVANOVAESBGWSBI_0_843.pdf.

frequenti contenziosi e, più recentemente, il Covid - 19) non sembra essere corretto concludere che i nuovi obblighi di informativa proposti potrebbero essere sufficienti a confermare se il prezzo pagato per un'acquisizione è stato ragionevole o meno e se questa ha avuto esito positivo.

Per le aziende potrebbe non essere semplice isolare e misurare gli obiettivi iniziali al fine di informare sul loro grado di realizzazione senza tenere conto di altre variabili ed eventi imprevisti come quelli precedentemente riportati. Inoltre, bisogna riconoscere che prima di pubblicare le informazioni su un'acquisizione nel settore bancario, questa deve attraversare un solido processo di approvazione della governance interna, che solitamente coinvolge le autorità di regolamentazione e vigilanza bancaria. Queste informazioni vengono poi trasmesse anche alle autorità nazionali di regolamentazione del mercato azionario.

Il processo di controllo di queste dichiarazioni genererebbe dei costi inutili, sia in termini economici che temporali, ed aggiungerebbe complessità, rendendo i benefici piuttosto limitati.

Al contrario, in una delle *comment letter*⁷², un gruppo di accademici ha sostenuto che fornire informazioni sulle prestazioni di una società dopo un'operazione di acquisizione aziendale potrebbe essere utile sia per gli utilizzatori di bilancio che per la corporate governance.

Si è fatto riferimento ad uno studio analitico di Hietala, Kaplan e Robinson (2003) che ha sviluppato un *framework* per determinare quali informazioni potevano essere estratte dai prezzi delle azioni intorno al periodo delle aggregazioni aziendali. I ricercatori hanno dimostrato come, in base ai prezzi dell'azione dell'offerente e all'obiettivo al momento dell'annuncio dell'operazione di aggregazione aziendale, può essere piuttosto difficile estrarre delle informazioni sulle potenziali sinergie derivanti dall'aggregazione e dedurre un eventuale pagamento in eccesso per quanto acquisito. Attraverso il loro studio e il nuovo *framework* è però stato possibile dimostrare che Viacom, società vincitrice della

⁷² CFA Institute (2020), *comment letter* n. 193 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28104_SandyPetersCFAInstitute_0_CFA.pdf.

battaglia di acquisizione contro Summer Redstone per la Paramount nel 1994, ha pagato oltre 2 miliardi di dollari in eccesso per l'acquisizione⁷³.

CFA Institute sostiene quindi che, se si richiede di divulgare informazioni sulle prestazioni post - acquisizione delle aggregazioni aziendali, il management potrebbe essere incoraggiato a negoziare meglio il prezzo della società target.

Per concludere, diverse contestazioni sono emerse rispetto all'obbligo di fornire le informazioni richieste dal Board per almeno i due anni successivi a quello in cui è stata effettuata l'operazione: secondo alcuni, questo periodo di tempo sarebbe troppo breve per le acquisizioni materiali, in quanto i benefici dell'operazione potrebbero emergere nel lungo termine⁷⁴.

L'*Accounting Standards Board of Japan* (ASBJ) ha invece fatto notare che fissare una tempistica così specifica come quella suggerita dallo IASB potrebbe generare dei malintesi per quanto riguarda i punti (iv. E v.) dell'elenco precedente: le società potrebbero scegliere arbitrariamente di smettere di fornire le informazioni sull'acquisizione aziendale alla fine del secondo anno successivo all'acquisizione poiché giustificate dalla disposizione di cui al punto (iv.) che afferma che se una società smette di monitorare un'acquisizione deve solamente preoccuparsi di comunicarlo⁷⁵.

L'*International Accounting Standards Board* ha poi chiesto agli stakeholder di esprimersi a proposito del documento in cui dovrebbero essere inserite queste nuove informazioni: l'opinione più diffusa⁷⁶ è che queste dovrebbero trovare spazio all'interno della relazione sulla gestione, piuttosto che nel documento del bilancio d'esercizio; d'altro canto, alcuni

⁷³ Hietala, P., Kaplan, S. N., and Robinson, D. T. (2003), *'What Is the Price of Hubris? Using Takeover Battles to Infer Overpayments and Synergies'*, *Financial Management*, 32 (3).

⁷⁴ Institute of Public Accountants (IPA) (2020), *comment letter* n. 190 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28010_AndrewBestInstituteofPublicAccountantsIPA_0_InstituteofPublicAccountantsBusCombDislandGoodwill.pdf.

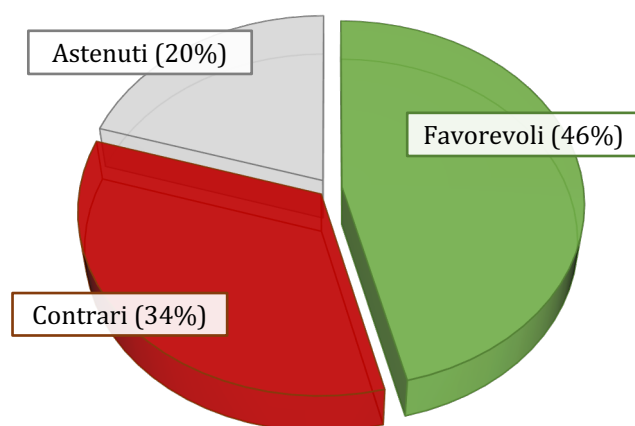
⁷⁵ Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) (2020), *comment letter* n. 124 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27535_AtsumiKogasakaAccountingStandardsBoardofJapanASBJ_0_CommentsontheIASBDPBusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairment.pdf.

⁷⁶ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Disclosure on the subsequent performance of business combinations*. Agenda Paper 18C disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/april/iasb/ap18c-goodwill-and-impairment-subsequent-performance-of-acquisitions.pdf>.

professionisti contabili, standard – setter nazionali e autorità di regolamentazione hanno affermato che le informazioni dovrebbero essere inserite nel bilancio, per evitare di disperderle in diversi documenti.

Quanto richiesto dai nuovi obblighi di informativa non riguarda, tuttavia, ogni singola operazione di acquisizione svolta dalle imprese: questo renderebbe il volume di informazioni troppo oneroso, soprattutto per quelle realtà piuttosto attive nelle *business combinations*.

Grafico 3.4 – L'adozione dell'approccio CODM



Il Board, per tale ragione, ha suggerito di fornire informazioni integrative solamente per quelle operazioni controllate dal *Chief Operating Decision Maker* di una società. Secondo questa logica, anche le divulgazioni sulle metriche utilizzate per monitorare i risultati successivi delle operazioni faranno riferimento a quelle

utilizzate internamente dal CODM; pertanto, al momento, lo IASB non ha intenzione di emanare delle metriche su cui le società dovrebbero basarsi per poter verificare come sta performando un'aggregazione aziendale rispetto agli obiettivi prefissati, anche perché nessuna misura universale potrebbe fornire agli investitori informazioni adeguate per valutare la successiva performance di tutte le acquisizioni.

Il Grafico 3.4 mostra che la maggior parte degli stakeholder risulta favorevole all'adozione dell'approccio CODM; pure chi non concorda con l'inserimento dei nuovi obblighi di informativa ritiene che, qualora il Board scegliesse di proseguire con la loro introduzione, l'approccio appena descritto sarebbe adeguato poiché le acquisizioni con impatto più significativo sulla società vengono monitorate a tale livello⁷⁷. Fornire informazioni solamente per quelle acquisizioni aziendali monitorate dal *Chief Operating Decision Maker*

⁷⁷ ESG – WSBI (2020), *comment letter* n. 45 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27164_TSVETOMIRAIVANOVAESBGWSBI_0_843.pdf.

risulta piuttosto pratico e fornisce un ragionevole equilibrio costi – benefici, esattamente come ha affermato il Board nel *Discussion Paper*.

Tuttavia, altri hanno evidenziato che il CODM esamina le informazioni sulle combinazioni aziendali più grandi e strategicamente importanti per la società e, di conseguenza, da ciò potrebbe risultare una carenza di informazioni sulle altre acquisizioni materiali: il monitoraggio dettagliato delle performance delle *business combinations* è eseguito ad un livello inferiore rispetto a quello del CODM, ad esempio a capo dei singoli segmenti in cui viene integrata la società acquisita. Altri rispondenti avrebbero quindi suggerito al Board di richiedere ad una società di fornire le informazioni richieste per tutte le combinazioni aziendali materiali: quanto divulgato farebbe quindi riferimento alle informazioni esaminate, ad esempio, dal responsabile della realizzazione dei benefici attesi dall'aggregazione aziendale⁷⁸.

Rimane sempre valida e ancora inesplorata l'opzione di richiedere allo IASB di introdurre una soglia quantitativa per poter aiutare nella selezione delle aggregazioni aziendali da considerare significative per un'impresa: questa soglia dovrebbe essere fissata, secondo gli stakeholder, come percentuale dei ricavi o della capitalizzazione di mercato della società.

Altro punto molto delicato affrontato dal Board all'interno del *Discussion Paper* è quello relativo alla sensibilità commerciale, ossia una delle maggiori preoccupazioni citate finora dai rispondenti riluttanti all'introduzione dei nuovi obblighi di informativa proposti. Lo IASB si è quindi interrogato sul fatto che le informazioni da fornire in merito alle aggregazioni aziendali potessero essere sensibili a tal punto da impedire alle società di divulgarle; i risultati dei pareri emersi dalle *comment letters* sono riportati al Grafico 3.5. La maggior parte dei rispondenti ha dichiarato di essere disposta a fornire informazioni qualitative sulla logica strategica e gli obiettivi di acquisizione: questo perché spesso le aziende forniscono già tali informazioni all'interno di altri materiali pubblicati (come i comunicati stampa). Nonostante ciò, in molti hanno sottolineato la sensibilità commerciale di informazioni relative alla logica strategica di una società, che potrebbe

⁷⁸ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Disclosure on the subsequent performance of business combinations*. Agenda Paper 18C disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/april/iasb/ap18c-goodwill-and-impairment-subsequent-performance-of-acquisitions.pdf>.

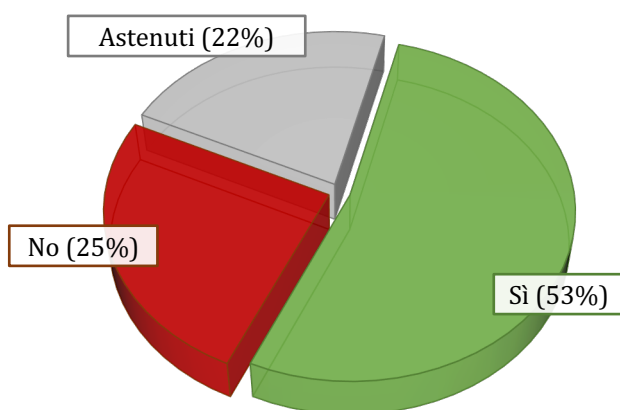
consentire ai concorrenti di identificarne gli obiettivi futuri aumentando così la difficoltà di realizzazione: un esempio è il caso di una società che effettua una serie di acquisizioni di fila e le collega insieme, con l'obiettivo di individuare una lacuna nel mercato e raggiungere una serie di obiettivi: la logica strategica dietro queste operazioni potrebbe non essere ovvia per alcune parti terze; di conseguenza, fornire delle informazioni su di essa potrebbe risultare davvero pericoloso.

Attraverso l'analisi delle *comment letters* abbiamo potuto osservare che circa il 20% degli stakeholder che hanno espresso preoccupazioni in merito alla sensibilità commerciale fanno parte di settori altamente regolamentati come quello bancario, assicurativo o finanziario; un altro 10% dei rispondenti opera in settori energetici, informatici o petroliferi (si vedano, ad esempio, AGL Energy Ltd, BNP Paribas S.A., Petróleo Brasileiro S.A. – Petrobras, Shell International B.V., Cenovus Energy Inc., International Business Machines Corporation (IBM) e Wipro Technologies).

Per comprendere le opinioni di aziende che operano in settori piuttosto delicati si riporta quanto rilasciato da Shell International B.V. e BNP Paribas S.A. operanti rispettivamente nel settore petrolifero e bancario.

BNP Paribas S.A.⁷⁹ è una banca europea con sede a Parigi. Rispondendo alle domande presentate dallo IASB ha osservato come le nuove informazioni da divulgare potrebbero

Grafico 3.5 – La sensibilità commerciale giustifica la mancata diffusione dei nuovi obblighi di informativa?



essere sì di interesse per gli investitori, ma anche commercialmente sensibili: una società potrebbe effettuare un'acquisizione per motivazioni strategiche e la sola informativa, resa pubblica anche per i concorrenti, sugli obiettivi e le metriche per la misurazione della performance potrebbe minacciare

⁷⁹ BNP Paribas S.A. (2020), *comment letter* n. 74 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27319_FLORENCEPLOUVIEZBNPParibas_0_BNPPCLIASBGoodwillandimpairment18122020.pdf.

il successo dell'operazione ed avere un impatto negativo sulla società.

Shell International B.V.⁸⁰, società operante nel settore petrolifero con sede nei Paesi Bassi, sostiene invece di consentire alle società di poter scegliere di non fornire le informazioni proposte qualora queste dovessero essere troppo sensibili.

La sensibilità commerciale è tuttavia vista dai professionisti contabili, dagli enti contabili e dagli standard – setter nazionali più come una scusa per non divulgare informazioni utili sulla successiva performance di un'aggregazione aziendale: è stato sempre dichiarato, sia dallo IASB che dalla maggior parte degli utilizzatori di bilancio, che le informazioni richieste non dovrebbero esser così dettagliate da poter essere viste come commercialmente sensibili. Oltretutto, alcuni hanno affermato che è molto probabile che i concorrenti di una società conoscano già molte di queste informazioni a causa del trasferimento dei dipendenti tra società, dei revisori dei conti che si spostano tra le imprese, dei clienti e del coinvolgimento delle banche d'investimento che forniscono consulenza sulle operazioni.

D'accordo con il Board, alcuni dei rispondenti (tra cui la maggior parte degli utenti, alcuni professionisti contabili, enti contabili, autorità di regolamentazione e alcuni preparatori) hanno affermato di aspettarsi che i preparatori siano in grado di fornire le informazioni descritte nel documento di discussione in un modo che non possa essere giudicato commercialmente sensibile⁸¹.

Concludendo, alcuni rispondenti (soprattutto europei) hanno espresso preoccupazioni in merito alla “parità di condizioni” rispetto ad altri paesi per quanto riguarda la divulgazione di informazioni sulle *business combinations*: questi hanno affermato che l'obbligo di divulgazione delle informazioni sulle prestazioni delle aggregazioni aziendali potrebbe mettere in svantaggio le società che adottano i principi contabili internazionali (IFRS) rispetto a quelle che utilizzano i principi contabili generalmente accettati dagli

⁸⁰ Shell International B.V. (2020), *comment letter* n. 111 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27464_MARKVERWIJShellInternationalBV_0_ShellcommentletterDPBusinesscombinationsv1Final.pdf.

⁸¹ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Disclosure on the subsequent performance of business combinations*. Agenda Paper 18C disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/april/iasb/ap18c-goodwill-and-impairment-subsequent-performance-of-acquisitions.pdf>.

Stati Uniti (US G.A.A.P.) in quanto il *Financial Accounting Standards Board* (FASB), nel luglio 2019, ha concluso di non proporre obblighi di divulgazione simili a quelli esposti nel *Discussion Paper* del Board.

Un allineamento tra gli US G.A.A.P. e gli IFRS potrebbe contribuire ad alleviare queste preoccupazioni.

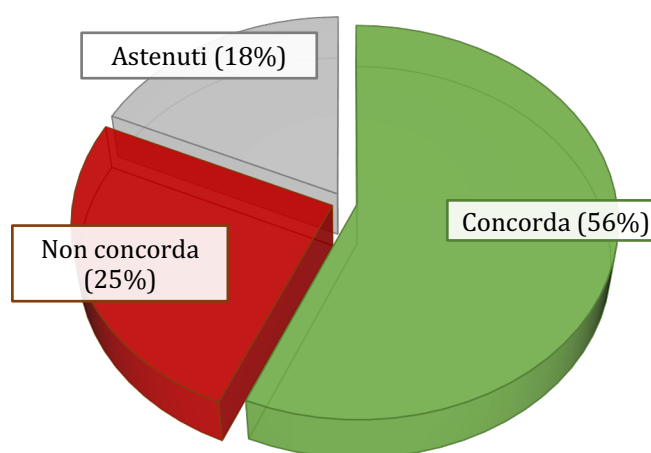
Secondo l'*International Accounting Standards Board*, oltre ai nuovi obblighi di informativa precedentemente proposti, sarebbe necessario sviluppare delle proposte per aiutare gli investitori a comprendere:

- i benefici che il management di una società si aspettava da un'acquisizione aziendale nel momento in cui ha concordato il prezzo per acquisire l'attività;
- la misura in cui l'acquisizione soddisfa gli obiettivi prefissati.

La maggior parte dei rispondenti concorda con il parere preliminare dello IASB; solamente una piccola parte è contraria e afferma che alcune informazioni necessarie per spiegare quali sono le aspettative della direzione potrebbero essere commercialmente sensibili.

Oltretutto, questi nuovi obiettivi di divulgazione devono essere accompagnati da requisiti molto dettagliati e specifici, in modo tale da essere d'aiuto per la successiva revisione contabile. Infine, è sempre stato affermato che uno degli interessi principali degli investitori nell'ambito delle operazioni di aggregazione aziendale è il prezzo pagato per l'acquisto di un'attività: questo è influenzato da diverse variabili ed è il risultato di molte trattative tra l'acquirente e il venditore; di conseguenza, i nuovi obiettivi di divulgazione potrebbero non essere sufficienti a dimostrare se il prezzo d'acquisto pagato per l'acquisizione di una società è ragionevole o meno⁸².

Grafico 3.6 - Introduzione di nuovi obiettivi di divulgazione

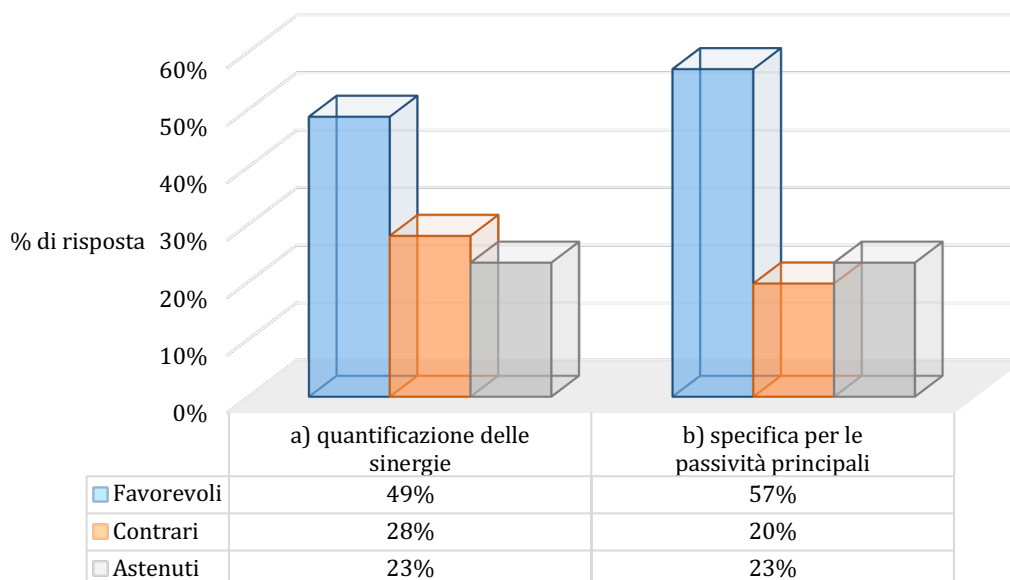


⁸² IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Improvements to existing IFRS 3 disclosure requirements*, Agenda Paper 18D disponibile online su:

Il Board ha inoltre in programma di:

- a) richiedere ad una società di divulgare:
 - una descrizione delle sinergie previste dalla combinazione delle operazioni dell'attività acquisita con l'acquirente;
 - quando ci si aspetta che le sinergie si realizzeranno;
 - l'importo stimato (o la gamma di importi) delle sinergie;
 - il costo previsto (o la gamma di costi) per raggiungere tali sinergie;
- b) specificare che le passività derivanti dalle attività di finanziamento e le passività pensionistiche costituiscono classi principali di passività e, per tale motivo, devono essere corredate da una descrizione più specifica.

Grafico 3.7 – Pareri sulle nuove proposte dello IASB ai punti a) e b) del precedente elenco.



3.1.1 – La descrizione delle sinergie attese.

L'introduzione dell'obbligo di descrizione delle sinergie attese da un'acquisizione aziendale è sembrata una questione piuttosto delicata rispetto all'introduzione della specifica per le passività derivanti dalle attività di finanziamento e pensionistiche. Coloro che non sono d'accordo con le opinioni preliminari dello IASB sulle informazioni integrative per le sinergie hanno affermato che queste potrebbero essere commercialmente sensibili, difficili e costose da quantificare e/o controllare.

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/april/iasb/ap18d-goodwill-and-impairment-other-disclosure.pdf>

L'Association of Chartered Certified Accountants (ACCA)⁸³, sostiene che il Board dovrebbe prendere in considerazione (in questo ambito) l'introduzione di un'esenzione per le società non quotate in borsa, per le quali una descrizione delle sinergie può essere molto rischiosa quando, ad esempio, potrebbe far emergere una futura ristrutturazione non ancora comunicata ai dipendenti o ad altri soggetti interessati. Sugeriscono inoltre, nel momento in cui queste vengono descritte, di definirle per poter stabilire se queste:

- riflettono le aspettative al momento dell'acquisto, e quindi risultano più appropriate per la valutazione del prezzo pagato per l'acquisizione;
- sono sinergie valutate dopo l'acquisizione, che possono essere invece più pertinenti per l'analisi dei risultati successivi di un'operazione.

L'Institute of Singapore Chartered Accountants (ISCA)⁸⁴, supporta le proposte chiave del *Discussion Paper* ma evidenzia che è molto probabile che queste possano avere un impatto piuttosto significativo soprattutto a Singapore, dove il livello di *Mergers & Acquisitions* nel 2019 ammontava a 35,3 miliardi di dollari. L'ISCA comunica che una delle principali sfide che le società dovranno affrontare nell'attuazione delle proposte del Board riguarda proprio la divulgazione delle sinergie previste in un'acquisizione: le entità potrebbero infatti essere riluttanti a fornire queste informazioni per via della loro sensibilità commerciale e delle difficoltà nella quantificazione. Per esempio, le società più piccole potrebbero essere sprovviste di un solido modello di valutazione e raccolta dati per tenere traccia di tali informazioni: ciò potrebbe risultare in una disparità qualitativa tra le informazioni fornite dalle società più grandi (di qualità superiore) rispetto alle di più piccole dimensioni.

Dalla revisione delle prove accademiche è emerso che le rilevazioni sulle sinergie attese sono rilevanti per il valore di una società: sono positivamente associate alle variazioni del prezzo delle azioni dell'offerente e all'obiettivo al momento dell'annuncio

⁸³ Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) (2020), *comment letter* n. 116 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27505_RICHARDMARTINAssociationofCharteredCertifiedAccountantsACCA_0_Businesscombinationsresponse.pdf.

⁸⁴ Institute of Singapore Chartered Accountants (ISCA) (2020), *comment letter* n. 181 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27901_MarcusChanInstituteofSingaporeCharteredAccountantsISCA_0_ISCACommentLetterforIASBDPonBusinessCombinations.pdf.

dell'acquisizione. Diversi studi⁸⁵ hanno dimostrato che le società sono più propense a divulgare stime delle sinergie quando le informazioni sono relativamente precise e quando hanno bisogno di informare gli azionisti; viceversa, hanno meno probabilità di divulgare stime sinergiche quando le informazioni a riguardo sono incerte.

Non ci sono quindi prove che la divulgazione di queste informazioni sia correlata a preoccupazioni sulla sensibilità commerciale o che venga utilizzata per influenzare i premi d'acquisto.

In una delle *comment letters* Geoff Meeks⁸⁶ ha sostenuto la proposta dello IASB di richiedere la divulgazione di informazioni sulle sinergie attese da un'acquisizione aziendale, sui tempi di realizzazione, sulla gamma stimata degli importi delle sinergie e sul costo (o la gamma di costi) da sostenere per ottenerle.

Ha inoltre affermato che le divulgazioni sulle sinergie potrebbero non essere sempre percepite come credibili, a meno che non siano accompagnate da previsioni verificabili di cui i manager potrebbero essere chiamati a rispondere. A sostegno della sua argomentazione ha fatto riferimento ad uno studio da lui condotto nel 2019 in collaborazione con Amel – Zadeh⁸⁷: analizzando un campione di 1.133 annunci di aggregazione aziendale i due studiosi hanno scoperto che le previsioni degli utili pro forma durante le aggregazioni aziendali erano associate ad una maggiore probabilità di completamento dell'operazione, ad una chiusura accelerata delle operazioni e ad un premio di acquisizione inferiore (questo, però, solamente nelle aggregazioni aziendali

⁸⁵ Per maggiori dettagli si rimanda a:

- Houston, J. F., James, C. M., and Ryngaert, M. D. (2001), *'Where Do Merger Gains Come From? Bank Mergers from the Perspective of Insiders and Outsiders'*, *Journal of Financial Economics*, 60 (2 – 3), 285 – 331;
- Dutordoir, M., Roosenboom, P., and Vasconcelos, M. (2010), *'Synergy Disclosures in Mergers and Acquisitions'*, SSRN Electronic Journal;
- Bernile, G. and Bauguess, S. W. (2011), *'Do Merger – Related Operating Synergies Exist?'*, SSRN Electronic Journal.

⁸⁶ Professor Geoff Meeks - University of Cambridge (2020), *comment letter* n. 10 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_26715_GeoffMeeksUniversityofCambridge_0_IASB DP2020Meeksresponse15920.pdf.

⁸⁷ Amel – Zadeh, A. e Meeks, G. (2019), *"Bidder Earnings Forecasts in Mergers and Acquisitions"*, *Journal of Corporate Finance*, 58, 373 – 92.

finanziate con azioni). Tuttavia, i vantaggi della divulgazione delle previsioni erano osservabili solamente presso gli offerenti con una forte reputazione previsionale prima dell'aggregazione aziendale.

Secondo i ricercatori, le previsioni sugli utili pro forma influenzano la percezione degli investitori e degli analisti dell'aggregazione aziendale al momento del suo annuncio; i vantaggi nel rivelare queste previsioni dipendono dalla loro credibilità, che i ricercatori attribuiscono alla precedente reputazione previsionale degli offerenti.

3.1.2 – Indicazione delle passività derivanti da attività di finanziamento e passività pensionistiche.

Poiché alcuni utenti hanno dichiarato che vorrebbero conoscere l'importo del debito e delle passività pensionistiche acquisite nell'ambito di un'aggregazione aziendale, il Board ha concluso di dover sviluppare delle proposte per specificare che queste fanno parte delle categorie principali di passività da includere tra le informazioni relative ad una *business combination*. Perciò, una società dovrebbe indicare separatamente l'importo di tali passività acquisite, identificandole quindi come parte dell'attività acquisita, per ciascuna aggregazione aziendale.

Anche in questo caso, la maggior parte dei rispondenti si trova d'accordo con il punto di vista preliminare dello IASB; chi non è d'accordo ha messo in luce che tali informazioni sono richieste da altri principi contabili.

Sono stati citati⁸⁸:

- IAS 1 “Presentation of Financial Statement”, che al paragrafo 31 afferma: “[...] L'entità è altresì tenuta a valutare se fornire informazioni integrative aggiuntive quando la conformità con le specifiche disposizioni degli IFRS è insufficiente per permettere agli utilizzatori del bilancio di comprendere l'impatto di particolari operazioni, altri fatti e condizioni sulla situazione patrimoniale – finanziaria e sul risultato economico dell'entità”⁸⁹. Di conseguenza, alcuni stakeholder hanno

⁸⁸ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Improvements to existing IFRS 3 disclosure requirements*. Agenda Paper 18D disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/april/iasb/ap18d-goodwill-and-impairment-other-disclosure.pdf>.

⁸⁹ Principio contabile internazionale (IAS) n. 1 “Presentazione del bilancio”. Paragrafo 31.

affermato che se il debito o le passività pensionistiche acquisite in un'aggregazione aziendale sono rilevanti, la società è già tenuta ad indicarne gli importi;

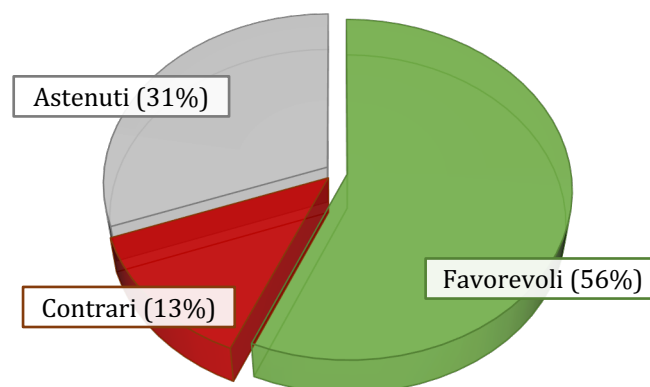
- IAS 7 “Statement of Cash Flows”: “L’entità deve indicare le seguenti variazioni delle passività derivanti da attività di finanziamento: [...]; b) variazioni derivanti dall’ottenimento o dalla perdita del controllo di controllate o di altre aziende; [...]”⁹⁰;
- IAS 19 “Employee Benefits”: “Ogni riconciliazione elencata nel paragrafo 140 deve illustrare uno dei seguenti elementi, se applicabile: [...]; h) gli effetti delle aggregazioni aziendali e delle dimissioni; [...]”⁹¹. Si tratta della riconciliazione dei saldi di apertura e chiusura della passività (attività) netta a benefici definiti.

3.1.3 – Informativa pro forma.

L’IFRS 3 “Business Combinations” richiede alle società di fornire, nell’anno di acquisizione, un’informativa pro forma che mostri i ricavi e l’utile (o perdita) dell’attività combinata per l’esercizio corrente come se la data di acquisizione fosse stata all’inizio dell’esercizio.

Lo IASB, ritenendo questo tipo di informazione piuttosto utile per gli investitori, ha scelto di mantenere l’attuale obbligo, trovando appoggio dal 54% degli stakeholder che hanno espresso il proprio parere a riguardo nelle *comment letters*.

Grafico 3.8 – Mantenere l’obbligo dell’informativa pro forma.



Molti hanno inoltre convenuto che il Board dovrebbe sviluppare delle linee guida per le aziende al fine di aiutarle al meglio per la preparazione di queste informazioni; anche in

⁹⁰ Principio contabile internazionale (IAS) n. 7 “Rendiconto finanziario”. Paragrafo 44B(b).

⁹¹ Principio contabile internazionale (IAS) n. 19 “Benefici per i dipendenti”. Paragrafo 141(h).

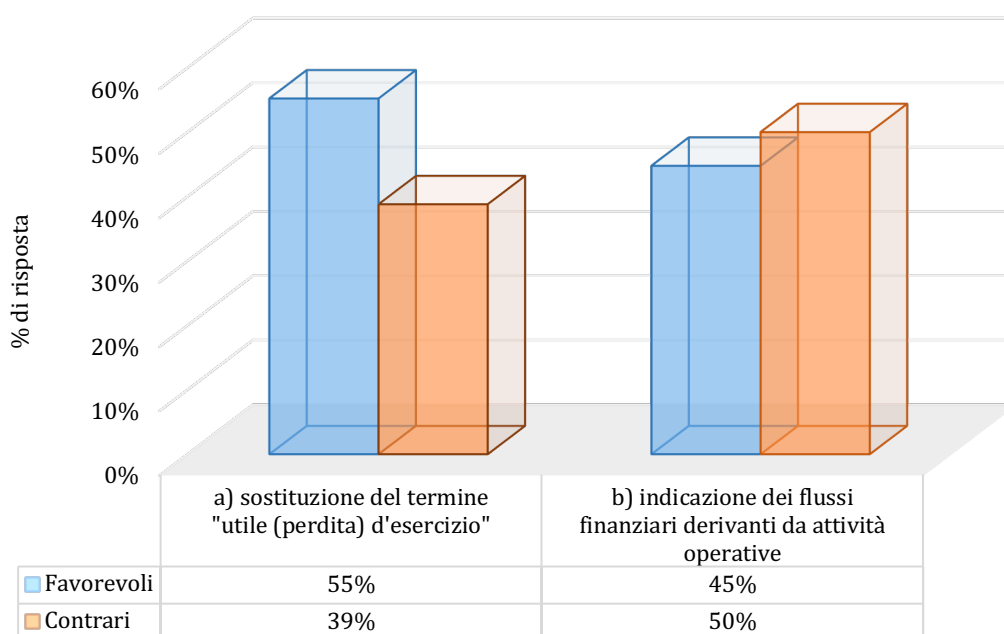
questo caso, tuttavia, le opinioni sono piuttosto divergenti: alcuni professionisti contabili, redattori del bilancio e standard – setter nazionali non ritengono necessari ulteriori orientamenti.

Successivamente, lo IASB ha proposto di:

- a) sostituire il termine “utile (perdita) d’esercizio” di cui al paragrafo B64(q) dell’IFRS 3 “Business Combinations” con il termine “utile (perdita) operativo prima di dedurre i costi relativi all’acquisizione e i costi di integrazione”;
- b) aggiungere allo stesso paragrafo l’obbligo di indicare i flussi finanziari derivanti dalle attività operative.

Nel Grafico 3.9 le percentuali sono state calcolate sulla base dei rispondenti a questa domanda avanzata dal Board, che si presume siano quindi interessati al mantenimento dell’obbligo di informativa pro forma. Per tale motivo, non è presente la categoria degli “astenuti”.

Grafico 3.9 – Modifiche al paragrafo B64(q) dell’IFRS 3 “Business Combinations”.



L’introduzione dell’obbligo di indicare i flussi finanziari derivanti dalle attività operative ha suscitato moltissimi dubbi tra i rispondenti: secondo gli stakeholder, queste informazioni sono molto costose e difficili da preparare e controllare, di conseguenza

potrebbero non risultare così rilevanti per gli utilizzatori dei bilanci⁹². Tali costi deriverebbero dal fatto che:

- a) a seconda di come è organizzata la funzione di informativa finanziaria, i dati possono essere disponibili solamente sotto forma di informazioni sugli utili (o perdite), ma non come informazioni sullo stato patrimoniale e sui flussi finanziari;
- b) preparare le informazioni sui flussi di cassa per le singole imprese o sezioni di un gruppo comporterebbe uno sforzo aggiuntivo significativo ed è probabile che richieda modifiche alla configurazione dei sistemi e agli strumenti di consolidamento per raccogliere questi dati separatamente e analizzarli in un rendiconto finanziario;
- c) le società che preparano rendiconti finanziari utilizzando il metodo diretto si trovano in difficoltà nel replicare i flussi finanziari a questo livello di disaggregazione. Allo stesso tempo, se viene applicato il metodo indiretto per la preparazione del rendiconto finanziario, le entità potrebbero dover preparare ulteriori rendiconti finanziari per poter fornire le informazioni.

Oltretutto, alcuni preparatori hanno affermato di avere delle preoccupazioni in merito alla capacità dei revisori di fornire una garanzia su questi calcoli laddove siano caratterizzati da un giudizio significativo.

Parlando ora della sostituzione del termine “utile (perdita) d’esercizio” con il termine “utile (perdita) operativo prima di dedurre i costi relativi all’acquisizione e i costi di integrazione”, alcuni rispondenti (sia quelli che sono d’accordo e sia coloro che sono in disaccordo con il punto di vista preliminare del Board) hanno affermato che sarebbe necessaria una chiara definizione di “costi di transazione e integrazione relativi all’acquisizione”.

⁹² IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Improvements to existing IFRS 3 disclosure requirements*. Agenda Paper 18D disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/april/iasb/ap18d-goodwill-and-impairment-other-disclosure.pdf>.

3.2 – Miglioramento dell'efficacia dell'*impairment test*.

3.2.1 – Migliorare l'efficacia dell'*impairment test*.

Lo IAS 36 “Impairment of Assets” richiede alle società di testare le unità generatrici di flussi di cassa contenenti avviamento con l'*impairment test* almeno una volta all'anno. Gli stakeholder hanno però fatto notare che le perdite di valore dell'avviamento sono talvolta rilevate troppo tardi, molto tempo dopo gli eventi che hanno causato tali perdite, a causa:

1. dell'eccessivo ottimismo nella stima dei flussi di cassa.

Knauer e Wöhrmann⁹³ (2016) hanno esaminato se la reazione del mercato azionario agli annunci di riduzione di valore dell'avviamento dipendesse dalla verificabilità di tali riduzioni; è emerso che la reazione del mercato era più negativa per le società situate in giurisdizioni con un livello inferiore di protezione legale, che consentiva quindi una maggiore discrezionalità da parte del management. La reazione del mercato è stata meno negativa per quelle società che hanno fornito un motivo verificabile per la decisione di ridurre il valore dell'avviamento: secondo i ricercatori, gli utenti hanno tenuto conto del fatto che la perdita di valore dell'avviamento potrebbe essere superiore a quella annunciata quando la direzione ha la possibilità di applicare in maniera opportunistica la sua discrezionalità (e cioè nelle giurisdizioni con scarsa protezione legale o in assenza di un motivo verificabile per la riduzione di valore).

A sostegno di questa tesi troviamo anche Avallone et. al.⁹⁴ (2015) che hanno esaminato se le motivazioni per le perdite di valore sull'avviamento variassero tra i paesi con diversi sistemi contabili: dallo studio è emerso che le società con sede in paesi con sistemi contabili anglosassoni avevano maggiori probabilità di segnalare perdite per riduzione di valore dell'avviamento rispetto a società situate in paesi con un sistema contabile dell'Europa continentale⁹⁵.

⁹³ Knauer, T. and Wöhrmann, A. (2016), *Market Reaction to Goodwill Impairments*, *European Accounting Review*, 25 (3), 421 – 49.

⁹⁴ Avallone, F., Gabbioneta, C., Ramassa, P., and Sorrentino, M. (2015), *Why Do Firms Write Off Their Goodwill? A Comparison of Different Accounting Systems*, *Financial Reporting*, (1), 23 – 40.

⁹⁵ Con il termine Europa continentale si intende l'Europa escludendo il Regno Unito, l'Irlanda, l'Islanda e le altre isole, includendo invece la penisola iberica, la penisola italiana e quella balcanica, nonché la Scandinavia.

In via preliminare il Board ritiene che se le stime dei flussi di cassa dovessero risultare troppo ottimistiche questo problema dovrebbe essere affrontato dai revisori e dalle autorità di regolamentazione, non attraverso una modifica degli IFRS.

2. dello “*shielding effect*” generato dall’*headroom* di un’azienda con cui l’attività acquisita è combinata.

Lo IASB ha considerato di poter progettare un *impairment test* che riuscisse a testare l’avviamento in maniera più efficace, riducendo la protezione generata dall’*headroom*: è stato quindi elaborato l’“*updated – headroom approach*”. Tuttavia, il Board ha concluso che questo nuovo approccio potrebbe ridurre lo *shielding effect* causato dall’*headroom*, ma non eliminarlo poiché:

- a. l’assegnazione di qualsiasi riduzione dell’avviamento totale è imperfetta;
- b. qualora l’attività stesse andando male, una migliore performance di altri elementi dell’attività combinata potrebbe comunque proteggere l’avviamento acquisito dalla riduzione di valore;
- c. l’avviamento non genera flussi di cassa in modo indipendente e non può essere misurato direttamente, ma congiuntamente con altre attività; di conseguenza, è sempre possibile che si verifichi lo *shielding effect*.

Le stime dei flussi finanziari per l’applicazione dell’*impairment test* saranno sempre soggette al giudizio della direzione ma, se effettuate correttamente, il test dovrebbe comunque raggiungere l’obiettivo di garantire che tutte le attività immateriali (compreso l’avviamento) vengano iscritte al massimo del loro valore recuperabile. Sebbene il test non possa sempre fornire un segnale tempestivo riguardo il fatto che le prestazioni di un’acquisizione non soddisfano le aspettative della direzione, ciò non significa che il test abbia fallito.

Amel – Zadeh et. al.⁹⁶ Hanno dimostrato che la reazione del mercato agli annunci di perdite di valore dell’avviamento costituisce solamente una piccola parte della reazione complessiva: le società, infatti, registrano rendimenti negativi del prezzo delle azioni fino a 12 trimestri prima dell’annuncio della perdita di valore dell’avviamento, il che implica che la rilevazione delle perdite per riduzione di valore potrebbe non essere tempestiva.

⁹⁶ Amel – Zadeh, A., Glaum, M., and Sellhorn, T. (2020), *Empirical Goodwill Research: Insights, Issues and Implications for Standard Setting and Future Research*, Working paper University of Oxford.

Tuttavia, questi annunci di perdite di valore sull'avviamento sono associati a reazioni negative del mercato azionario, indicando quindi che l'annuncio aiuta a risolvere l'incertezza e fornisce quindi nuove informazioni utili agli utenti. Era proprio questa una delle questioni sollevate all'interno del *Discussion Paper* dello IASB: nonostante le perdite vengano rilevate tardivamente, questi annunci sono comunque importanti in quanto hanno valore di conferma per gli azionisti e gli investitori.

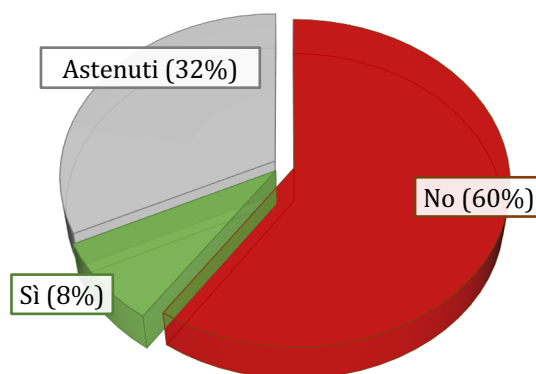
Oltretutto, ci sono delle prove molto contrastanti sulla capacità predittiva delle perdite di valore dell'avviamento: la letteratura accademica concorda con il fatto che le perdite di valore sull'avviamento sono legate alle performance future della società, ma l'evidenza non è conclusiva sul fatto che le svalutazioni dell'avviamento prevedano miglioramenti o deterioramenti dei risultati futuri dell'entità: alcuni studi trovano associazioni positive con i flussi finanziari futuri, mentre altri associazioni negative⁹⁷.

L'introduzione dei nuovi obblighi di informativa di cui si è parlato in precedenza avrebbe in ogni caso proprio l'obiettivo di soddisfare la necessità di informazioni tempestive sulla successiva performance delle acquisizioni.

Per tali motivazioni, l'*International Accounting Standards Board* ha concluso che non è possibile progettare un *impairment test* diverso da quello attuale che sia significativamente più efficace nel rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore dell'avviamento ad un costo ragionevole.

⁹⁷ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Academic evidence*. Agenda Paper 18F disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18f-academic-evidence.pdf>.

Grafico 3.10 – E' possibile sviluppare un *impairment test* che sia significativamente più efficace nella rilevazione tempestiva delle perdite per riduzione di valore dell'avviamento ad un costo ragionevole?



La maggior parte dei rispondenti concorda con l'opinione preliminare del Board che non sia fattibile sviluppare un *impairment test* diverso rispetto a quello attuale (e meno costoso) che sia in grado di rilevare in maniera tempestiva le perdite per riduzione di valore dell'avviamento. Tra le lettere di commento che concordano con lo IASB, un gruppo di accademici⁹⁸ ha sostenuto che non ci sono prove conclusive che l'*impairment test* non sia efficace nel riconoscere le perdite in modo tempestivo poiché le prove suggeriscono che il mercato reagisce in modo significativo alle perdite per riduzione di valore dell'avviamento. Ad esempio, si sono riferiti ad Abughazaleh, Alhares e Haddad (2012)⁹⁹ che hanno dimostrato che, adottando il modello di *impairment test* contenuto negli IFRS nel 2005 e 2006, un campione delle più grandi 500 società quotate nel Regno Unito ha mostrato un'associazione negativa tra le perdite di valore segnalate sull'avviamento e il valore di mercato. Secondo gli autori, ciò indicava che gli investitori percepivano le perdite di valore annunciate come una misura affidabile del calo del valore dell'avviamento.

⁹⁸ Mackenzie Presbyterian University - Associação Nacional dos Executivos de Finanças (ANEFAC), *comment letter* n. 145 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27704_CeciliaMSGeronMackenziePresbyterianUniversityANEFAC_0_CommentlettersBusinessCombinations.pdf.

⁹⁹ Abughazaleh, N. M., Al-Hares, O. M., and Haddad, A. E. (2012), *The Value Relevance of Goodwill Impairments: UK Evidence*, *International Journal of Economics and Finance*, 4 (4).

In molti hanno poi concluso che l'*headroom approach* sviluppato dal Board riduceva solamente lo *shielding effect* senza eliminarlo; oltretutto, è stato fatto notare come questo aumenterebbe la complessità e il costo del test senza migliorarlo significativamente. Le opinioni e i suggerimenti di chi sostiene che invece questo è fattibile sono riportati nella Tabella 3.1.

Tabella 3.1 – Suggerimenti per lo sviluppo di un *impairment test* più efficace.

Comment letters	Suggerimenti
Kausallya Apalasy ¹⁰⁰	<p>Aggiungere delle informazioni sulla composizione dell'avviamento: le perdite di valore spesso portano gli utenti ad interrogarsi su quale parte specifica dell'avviamento ha subito la riduzione di valore. Poiché questa perdita di valore può verificarsi anche anni dopo l'acquisizione e l'organizzazione del gruppo, quindi, potrebbe essere stata cambiata o modificata, l'origine della perdita di valore dell'avviamento potrebbe essere difficile da rintracciare. Questa lacuna può essere colmata dall'obbligo di divulgare una riconciliazione dell'avviamento totale assegnato a ciascuna <i>Cash Generating Unit</i>.</p> <p>La riconciliazione potrebbe anche includere l'identificazione delle principali modifiche all'organizzazione effettuate nel corso del periodo di riferimento.</p>
NG Sui Yin ¹⁰¹	<p>Prendere in considerazione i requisiti nei G.A.A.P. tedeschi per rendere l'<i>impairment test</i> dell'avviamento significativamente più efficace nel rilevare le perdite per riduzione di valore. In questo caso si suggerisce un approccio simile a quello trattato nel GAS 23</p>

¹⁰⁰ Kausallya Apalasy - Student, Universiti Utara Malaysia (2020), *comment letter* n. 22 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27128_KausallyaApalasyUniversitiUtaraMalaysia_0_CC1FARVGROUP5.pdf.

¹⁰¹ NG Sui Yin – Student, Universiti Utara Malaysia (2020), *comment letter* n. 27 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27133_NgSuiYinNgSuiYinStudentUniversitiUtaraMalaysia_0_NgSuiYin.pdf.

	<p>“Accounting for Subsidiaries in Consolidated Financial Statements”.</p> <p>E’ stato anche fatto riferimento al “<i>goodwill accretion approach</i>” sviluppato dall’EFRAG nel 2017, modello che però non ha ottenuto molto sostegno.</p>
Chartered Accountants Australia and New Zealand ¹⁰²	<p>Esplorare ulteriormente le caratteristiche del modello ibrido: la società andrebbe ad eseguire un <i>impairment test</i> annuale per i primi anni successivi a quello di acquisizione, passando poi ad ammortizzare l’avviamento negli esercizi successivi. Si ritiene necessaria un’ulteriore ricerca per perfezionare questo approccio.</p>
European Securities and Markets Authority (ESMA) ¹⁰³	<p>Se lo IASB dovesse confermare le sue conclusioni preliminari, ossia che significativi miglioramenti all’<i>impairment test</i> non sono realizzabili ad un costo accettabile per i preparatori, si dovrebbe esaminare ulteriormente la possibile reintroduzione dell’ammortamento dell’avviamento.</p> <p>Poiché si concorda sul fatto che l’eccessivo ottimismo del management nella stima dei flussi finanziari futuri e lo <i>shielding effect</i> sono tra le cause più significative che portano al riconoscimento tardivo delle perdite per riduzione di valore dell’avviamento si suggerisce di:</p> <ul style="list-style-type: none"> – fornire ulteriori indicazioni su una proiezione dei flussi di cassa che sia ragionevole e dimostrabile; – rafforzare le disposizioni sull’informativa di cui allo IAS 36 “Impairment of Assets”: “Un’entità deve fornire le

¹⁰² CA Australia and New Zealand – CPA Australia (2020), *comment letter* n. 67 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27277_MasoodMehmoodCAAustraliaandNewZealandCPAAustralia_0_15122020IASBforpublication.pdf.

¹⁰³ European Securities and Markets Authority (ESMA) (2020), *comment letter* n. 73 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27311_AnnaSciortinoEuropeanSecuritiesandMarketsAuthorityESMA_0_ESMA3261413ESMAsCLtoIASBDPGoodwillandImpairment.pdf.

informazioni richieste da (a) - (f) per ogni unità (gruppo di unità) generatrice di flussi finanziari per la quale il valore contabile dell'avviamento o delle attività immateriali con vita utile indefinita attribuito a tale unità (gruppo di unità) è significativo rispetto al valore contabile totale dell'avviamento o delle attività immateriali con vita utile indefinita dell'entità: [...] d) se il valore recuperabile dell'unità (gruppo di unità) si basa sul valore d'uso: i) ciascun assunto di base su cui la direzione aziendale ha fondato le proiezioni dei flussi finanziari per il periodo oggetto di budget/previsioni più recenti. Gli assunti di base sono quelli a cui il valore recuperabile dell'unità (gruppo di unità) è più sensibile; ii) una descrizione dell'approccio della direzione aziendale per determinare il(i) valore(i) assegnato(i) a ogni assunto di base, se tale(i) valore(i) riflette(ono) esperienze passate o, se appropriato, è(sono) coerente(i) con le fonti esterne di informazione, e, se no, come e perché differisce(ono) dalle esperienze passate o fonti esterne di informazione; [...]"¹⁰⁴;

- richiedere l'allocazione dell'avviamento e l'*impairment test* ad un livello inferiore rispetto a quello attualmente richiesto dallo IAS 36, in particolare se il test è effettuato a livello di settore operativo e fornisce ulteriori indicazioni su come determinare il livello rilevante di allocazione dell'avviamento;
- fornire ulteriori indicazioni per garantire che le *Cash Generating Unit* siano fissate al giusto livello;
- richiedere che le parti dell'avviamento che sono assegnate a componenti (o parti specifiche) relative a determinati eventi o con vita utile definita siano identificate e misurate separatamente e, successivamente, eliminate

¹⁰⁴ Principio contabile internazionale (IAS) n. 36 "Riduzione di valore delle attività". Paragrafo 134.

	<p>contabilmente quando si verifica un determinato evento o quando termina la vita utile;</p> <ul style="list-style-type: none"> – individuare separatamente più attività immateriali al di fuori dell'avviamento, nell'ambito di un progetto futuro sullo IAS 38 "Intangible Assets".
<p>Chartered Accountants Ireland¹⁰⁵</p>	<p>Proposte per rendere l'<i>impairment test</i> più efficace:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Alternative headroom approach</i>. Nel momento in cui un'acquisizione materiale viene aggiunta ad un gruppo di CGU contenenti avviamento o beni immateriali a vita utile indefinita, il primo test eseguito dopo l'acquisizione dovrebbe fissare l'avviamento nozionale non riconosciuto ad un importo uguale a quello dell'<i>headroom</i>. Si fissa quindi un importo obiettivo per l'avviamento totale (avviamento riconosciuto e avviamento non riconosciuto che, in questo caso, ha un valore pari all'<i>headroom</i>) che deve essere successivamente testato attraverso l'<i>impairment test</i>. <p>I test successivi non comporterebbero alcun riconoscimento di perdite per riduzione di valore dell'avviamento se l'<i>headroom</i> rimanesse al di sopra del livello determinato nell'anno di acquisizione.</p> <p>Tuttavia, se l'<i>headroom</i> dovesse diminuire in un anno successivo, la perdita per riduzione di valore dovrebbe essere imputata proporzionalmente all'avviamento rilevato sulla base del rapporto fissato alla data di acquisizione tra l'avviamento rilevato e quello non riconosciuto. Applicando tale approccio, l'avviamento totale o l'avviamento non riconosciuto dovrebbero essere azzerati solo in caso di acquisizione o cessione materiale</p>

¹⁰⁵ Chartered Accountants Ireland (2020), *comment letter* n. 108 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27453_BarbaraMcCormackCharteredAccountantsIreland_0_CharteredAccountantsIrelandresponetoIASBDP20201.pdf.

all'interno del gruppo di unità generatrici di flussi finanziari;

2. è essenziale che un *impairment test* venga completato prima di qualsiasi riorganizzazione di gruppi di CGU in quanto si ritiene che le riorganizzazioni siano talvolta utilizzate per limitare i danni;
3. potrebbero essere richiesti dei test di ragionevolezza che migliorerebbero l'efficacia dell'*impairment test*. Si suggerisce il metodo dei multipli impliciti: la società che determina il proprio importo recuperabile sulla base dei flussi finanziari previsti dovrebbe indicare i multipli di utili impliciti derivanti dai flussi finanziari previsti che consentirebbero agli utenti di confrontarli con i multipli osservabili sul mercato. Qualora vi fosse una differenza sostanziale tra i multipli impliciti e quelli di mercato, le società dovrebbero essere tenute ad indicare il motivo della differenza;
4. includere un test retrospettivo nello IAS 36 "Impairment of Assets". Tale verifica sarebbe necessaria nell'anno (o due anni) successivi a ciascuna valutazione di riduzione di valore e richiederebbe che i flussi finanziari conseguiti vengano confrontati con quelli previsti. Se i flussi finanziari effettivi sono talmente inferiori a quelli previsti che l'uso dei flussi finanziari effettivi avrebbe potuto richiedere la rilevazione di una riduzione di valore negli esercizi precedenti, allora i calcoli originari per identificare la riduzione di valore dovrebbero essere rieseguiti utilizzando i flussi finanziari effettivi. Qualsiasi riduzione di valore dovrebbe essere rilevata nell'esercizio corrente a meno che la differenza tra i flussi finanziari effettivi e quelli previsti non possa essere identificata

	come relativa ad eventi discreti nell'esercizio finanziario in corso.
Association of British Insurers (ABI) ¹⁰⁶	Continuare la ricerca per rendere l' <i>impairment test</i> più efficace nel rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore dell'avviamento. Qualora non vengano individuati margini di miglioramento dei requisiti del test, si suggerisce di promuovere ulteriori miglioramenti nell'applicazione pratica, ad esempio attraverso l'interazione con le principali parti interessate, in particolare revisori e regolatori.
Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) ¹⁰⁷	L'ICAC afferma che: <ol style="list-style-type: none"> 1. se le linee guida sull'allocazione e la riassegnazione dell'avviamento alle CGU venissero migliorate, si eviterebbe la tendenza a redistribuire l'avviamento a quelle unità generatrici di flussi finanziari che hanno più spazio per possibili riduzioni di valore. La fissazione di criteri migliori per l'assegnazione di avviamento alle CGU farebbe sorgere la perdita per riduzione di valore prima, poiché lo <i>shielding effect</i> verrebbe in qualche modo limitato; 2. un altro possibile miglioramento si raggiungerebbe fornendo informazioni aggiuntive sulle stime utilizzate per misurare gli importi recuperabili di CGU che contengono avviamento; questo potrebbe ridurre la tendenza del

¹⁰⁶ Association of British Insurers (ABI) (2020), *comment letter* n. 112 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27466_ANDREWCARPENTERAssociationofBritishInsurersABI_0_IASBDPBusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairmentABIresponse23Dec2020.pdf.

¹⁰⁷ Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (2020), *comment letter* n. 114 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27484_CarlosMorenoInstitutodeContabilidadyAuditoradeCuentasICAC_0_ICACcommentletteronIASBDiscussionPaperDP20201.pdf.

	<p>management ad effettuare stime ottimistiche: il fatto che tutte le società sarebbero tenute a divulgare queste informazioni rende semplice il confronto tra quelle simili e aiuta ad evidenziare le deviazioni ottimistiche.</p>
<p>Botswana Accountancy Oversight Authority (BAOA)¹⁰⁸</p>	<p>Il modello di <i>impairment test</i> può essere migliorato e si potrebbe prendere in considerazione l'<i>headroom approach</i> sviluppato dal Board nel <i>Discussion Paper</i>. Oltretutto, il calcolo del <i>Value in Use</i> utilizzato nell'<i>impairment test</i> comporta una valutazione annuale dell'attività, che può essere costosa per le imprese: pertanto, il Board dovrebbe considerare il <i>fair value</i> al netto dei costi di dismissione.</p>
<p>IFRS Experts Forum (IFRSEF) Nigeria¹⁰⁹</p>	<p>L'attuale <i>impairment test</i> stabilito allo IAS 36 "Impairment of Assets" verifica l'avviamento per riduzione di valore valutando indirettamente la CGU alla quale questo è allocato: ciò viene fatto confrontando il valore contabile dell'unità generatrice di flussi di cassa con l'importo recuperabile (ossia il maggiore tra il <i>Value in Use</i> e il <i>fair value</i> al netto dei costi di dismissione).</p> <p>Nella pratica, il valore d'uso è considerata la misura <i>de facto</i> dell'importo recuperabile: l'attuale modello di determinazione del VIU espone i calcoli a molti ottimismo di giudizio che possono essere onerosi anche per i revisori esterni che li devono esaminare; IFRSEF è del parere che l'intera determinazione dei valori attuali degli utili futuri delle CGU potrebbe essere semplificata utilizzando variabili realistiche prontamente disponibili.</p>

¹⁰⁸ Botswana Accountancy Oversight Authority (BAOA) (2020), *comment letter* n. 118 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27512_InnocentMunjanjaBotswanaAccountancyOversightAuthorityBAOA_0_BotswanaAccountancyOversightAuthorityBusinessCombinationsDP.pdf.

¹⁰⁹ IFRS Experts Forum (IFRSEF) Nigeria (2020), *comment letter* n. 157 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27816_InnocentOkwuosaIFRSExpertsForumIFRSEFNigeria_0_IFRSEFResponseGoodwillImpairment.pdf.

David Hardidge ¹¹⁰	<p>Continuare la ricerca di eventuali miglioramenti per l'<i>impairment test</i>; è possibile che un'informativa aggiuntiva e una migliore individuazione degli indicatori di riduzione di valore per le acquisizioni possano aiutare a riconoscere tempestivamente le perdite per riduzione di valore.</p>
Financial Reporting Council of Nigeria (FRC) ¹¹¹	<p>Fornire ulteriori orientamenti sul livello al quale l'avviamento viene allocato e testato (eventualmente chiarendo che l'aspettativa è che l'avviamento venga testato ad un livello inferiore rispetto a quello di un segmento operativo) potrebbe ridurre in una certa misura lo <i>shielding effect</i> e il giudizio nell'allocazione dell'avviamento alle CGU.</p> <p>Si potrebbe inoltre considerare di:</p> <ul style="list-style-type: none"> – sostituire il concetto di “monitoraggio dell'avviamento” con il “monitoraggio delle attività correlate” secondo i rispettivi indicatori chiave di performance relativi all'acquisizione definiti dalla gestione e le aspettative sul suo andamento; – richiedere una migliore divulgazione delle stime utilizzate per misurare gli importi recuperabili di <i>Cash Generating Unit</i> contenenti avviamento. <p>Infine, il Board dovrebbe condurre ulteriori ricerche sull'opportunità di fornire informazioni più utili da parte delle società quotate: ad esempio, queste potrebbero fornire informazioni quantitative e/o qualitative sul rapporto tra la loro</p>

¹¹⁰ David Hardidge (2020), *comment letter* n. 174 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27883_DavidHardidgeIndividual_0_IASBDPBusinessCombinationsDavidHardidge.pdf.

¹¹¹ Financial Reporting Council of Nigeria (FRC) (2020), *comment letter* n. 183 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27961_AyodeleOjoFinancialReportingCouncilofNigeriaFRC_0_FRCNigeria.pdf.

	<p>capitalizzazione di mercato (in base al prezzo delle azioni quotate) e la somma degli importi recuperabili delle loro CGU, specialmente nelle situazioni in cui la capitalizzazione di mercato è inferiore al valore contabile del patrimonio netto. Tale requisito introdurrebbe delle complessità aggiuntive, per cui lo IASB dovrebbe condurre delle ricerche a riguardo.</p>
<p>John Ching, Iryna Kushniarevich, Lucinda Lee and Paul Mutangili¹¹²</p>	<p>Prendere in considerazione l'aggiunta di una scadenza per la riduzione dell'avviamento dopo che l'attività acquisita inizia a subire delle perdite (per esempio, due o tre anni dopo la comparsa delle perdite). A sostegno di questo modello, se l'attività acquisita mostra costantemente un calo del patrimonio netto in un determinato periodo di tempo, l'avviamento non dovrebbe essere riportato in base alle previsioni di crescita dei dirigenti. Poiché ciò sarà noto in anticipo, questo migliorerà la tempestività del riconoscimento della perdita, avvantaggiando il processo decisionale degli stakeholder.</p> <p>Inoltre, gli studiosi ritengono che in alcune circostanze l'avviamento non dovrebbe essere riconosciuto ma cancellato direttamente al momento dell'acquisizione; questo quando: il valore dell'avviamento è irrilevante rispetto al valore della società acquirente o quando l'acquisita è in perdita.</p> <p>Nell'anno in cui l'avviamento viene cancellato, il bilancio dovrebbe fornire informazioni per indicare che l'avviamento non sarà rilevato.</p> <p>Infine, si specifica che l'avviamento derivante dalle acquisizioni di società in perdita dovrebbe essere compromesso immediatamente nel primo anno successivo all'acquisizione: le società che acquisiscono altre società in perdita per motivi</p>

¹¹² John Ching, Iryna Kushniarevich, Lucinda Lee and Paul Mutangili, Students of MAcc, University of Cambridge (2020), *comment letter* n. 184 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27963_LucindaLeeUniversityofCambridge_0_LetterFinalforIFRS.pdf.

	<p>strategici generalmente non hanno giustificazioni sul motivo per cui l'avviamento dovrebbe essere rilevato a bilancio. Eventuali rendimenti positivi rilevati dopo l'acquisizione saranno principalmente il risultato dell'avviamento generato internamente.</p>
<p>International Valuation Standards Council (IVSC)¹¹³</p>	<p>Come illustrano in <i>“Opportunities for Enhancing the Goodwill Impairment Framework”</i> ritengono che vi siano opportunità per rendere l'<i>impairment test</i> molto più efficace nel rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore. In particolare, si sottolinea come lo <i>shielding effect</i> causato dall'<i>headroom</i> generato internamente sia la causa principale del ritardo nella rilevazione delle perdite.</p> <p>L'IVSC ha quindi delineato un approccio (<i>approccio step – up</i>) che tiene conto sia dei beni immateriali che dell'avviamento generato internamente alla CGU: sarebbe in sostanza una versione più semplificata dell'<i>headroom approach</i> presentato dallo IASB nel <i>Discussion Paper</i>.</p> <p>In un modello di confronto diretto del valore, una società sarebbe tenuta a confrontare il <i>fair value</i> di una CGU contenente avviamento alla data del <i>impairment test</i> con il <i>fair value</i> della stessa CGU al momento dell'acquisizione. Se il <i>fair value</i> della CGU è sceso al di sotto del valore al momento dell'acquisizione, la società andrebbe a rilevare una riduzione di valore dell'avviamento pari all'importo della differenza tra i valori.</p> <p>L'IVSC ha affermato che questo approccio è anche più semplice dell'attuale <i>impairment test</i> nello IAS 36 e che potrebbe anche ridurre i costi per i preparatori:</p>

¹¹³ International Valuation Standards Council (IVSC) (2020), *comment letter* n. 192 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28089_RichardStokesInternationalValuationStandardsCouncilIVSC_0_IVSC.pdf.

	<p>a) una società non avrebbe più bisogno di determinare il valore contabile della CGU ogni qual volta deve eseguire l'<i>impairment test</i>; e</p> <p>b) l'allocazione dell'avviamento alle CGU al momento dell'acquisizione può essere più facile perché potrebbe consentire a un'entità di considerare dove ci si aspetta che si verifichino sinergie a seguito dell'acquisizione.</p> <p>Fanno inoltre notare che un approccio quasi identico è stato pubblicato all'interno dell'FRS 11 "Impairment of Fixed Assets and Goodwill" emesso nel luglio 1998 dall'<i>UK Accounting Standards Board</i>. Il paragrafo 50 recita "quando un'attività acquisita è fusa con un'attività esistente e si traduce in un'unità generatrice di reddito che contiene sia avviamento acquistato sia avviamento generato internamente (non riconosciuto): (a) il valore dell'avviamento generato internamente dell'attività esistente alla data della fusione delle attività dovrebbe essere stimato e aggiunto al valore contabile dell'unità generatrice di reddito ai fini dell'effettuazione di valutazioni di riduzione di valore". Sugeriscono quindi allo IASB di rivedere questo concetto.</p>
CFA Institute ¹¹⁴	<p>Prendere in considerazione la possibilità di modificare l'<i>impairment test</i> dello IAS 36 "Impairment of Assets" per fornire ulteriori indicazioni sul livello a cui l'avviamento è allocato e testato: questo ridurrebbe lo <i>shielding effect</i> e il grado di giudizio necessario per l'assegnazione dell'avviamento alle CGU.</p>

¹¹⁴ CFA Institute (2020), *comment letter* n. 193 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28104_SandyPetersCFAInstitute_0_CFA.pdf.

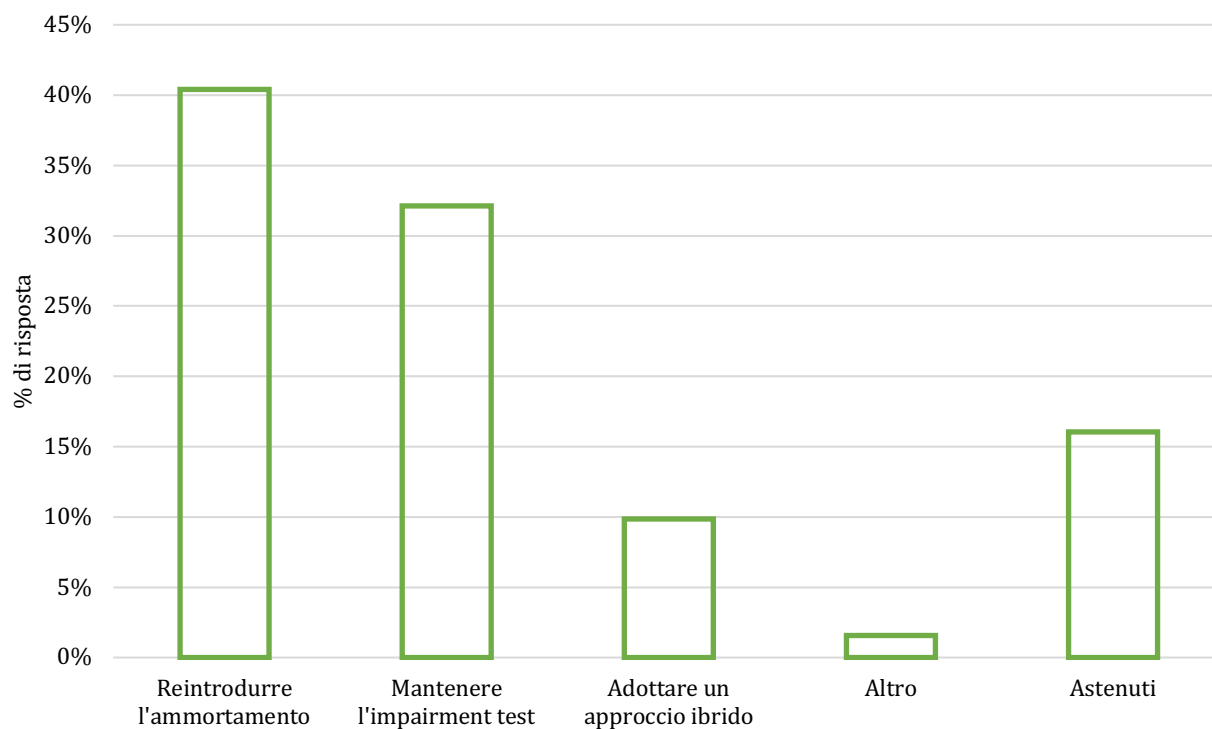
Thomas Linsmeier,
Erika Wheeler,
Daniel Wangerin¹¹⁵

Un *pre - acquisition headroom approach* potrebbe migliorare l'*impairment test*: l'adozione di questo modello potrebbe portare a tassi significativamente più rapidi di diminuzione del valore dell'avviamento. L'adozione di un *PAH approach* migliorerebbe quindi la tempestività nel riconoscimento delle perdite per riduzione di valore dell'avviamento.

Non essendo possibile migliorare significativamente l'efficacia dell'*impairment test* ad un costo ragionevole, lo IASB ha esaminato se sviluppare una proposta per reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento come metodo più semplice per ridurre il valore contabile del *goodwill* in bilancio (ritenuto sopravvalutato) e togliere un po' di pressione all'*impairment test*. Analizzando i pro e contro dell'ammortamento e dell'*impairment test* sono emerse limitazioni da entrambe le parti: il Board ha concluso quindi di dover mantenere il modello attuale di *impairment test* e di non procedere con la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento.

¹¹⁵ Prof Thomas Linsmeier - Assistant Prof Erika Wheeler - Associate Prof Daniel Wangerin (2020), *comment letter* n. 182 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters>.

Grafico 3.11 – Pareri sulla successiva contabilizzazione dell'avviamento.



Come si evince dal Grafico 3.11, gli intervistati sono piuttosto combattuti sulla reintroduzione dell'ammortamento: la maggior parte (tra cui i preparatori di bilancio, così come molti standard – setter nazionali) sembra non essere d'accordo con l'opinione preliminare del Board di non reintrodurre l'ammortamento, mentre altri sostengono di dover mantenere il modello dell'*impairment test*.

In termini di tendenze geografiche, c'è stata una forte preferenza per la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento da parte degli stakeholder provenienti da paesi quali Brasile, Germania e Giappone; anche i rispondenti europei e quelli provenienti dall'America Latina sono di quest'idea, mentre in Africa è emerso un maggiore sostegno per il mantenimento dell'*impairment test*. Asia e Oceania e gli intervistati nordamericani, invece, si sono dimostrati molto più divisi nelle loro opinioni¹¹⁶.

La Tabella 3.2 riassume le argomentazioni fornite dai rispondenti che hanno espresso il loro parere in merito alla reintroduzione o meno dell'ammortamento dell'avviamento.

¹¹⁶ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Subsequent accounting for goodwill*. Agenda Paper 18F disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/march/iasb/ap18a-goodwill-impairment.pdf>

Tabella 3.2 – Argomenti a sostegno della reintroduzione dell’ammortamento e del mantenimento dell’*impairment test*.

	Reintrodurre l’ammortamento dell’avviamento	Mantenere l’<i>impairment test</i>
Ragioni concettuali	L’avviamento è un bene a vita utile finita e l’ammortamento rifletterebbe il suo consumo.	Le perdite di valore forniscono agli utenti informazioni più utili di quanto farebbe l’ammortamento.
Ragioni pratiche	L’ <i>impairment test</i> non è abbastanza efficace.	Non vi sono prove convincenti a sostegno di un cambiamento nel metodo di contabilizzazione dell’avviamento.

Utilizzando un campione di 150 società europee nel periodo 2001 – 2009 Hulzen, Georgakopoulos e Sotiropoulos (2011)¹¹⁷ hanno dimostrato che sì, le perdite per riduzione di valore dell’avviamento sono meno rilevanti (in termini di valore) rispetto all’importo dell’ammortamento, ma si riflettono più rapidamente nei prezzi delle azioni. Sempre nel 2011, Gu e Lev¹¹⁸ hanno esaminato la ragioni del riconoscimento delle perdite per riduzione di valore e hanno dimostrato come il pagamento in eccesso dell’acquirente, per le azioni dell’acquisita, alla data dell’aggregazione aziendale è stato designato come il motivo principale del riconoscimento di perdite per riduzione di valore sull’avviamento. Nella sua *comment letter*¹¹⁹ l’*Autorité des Normes Comptables* (ANC) ha affermato che

¹¹⁷ Hulzen, P. V., Alfonso, L., Georgakopoulos, G., e Sotiropoulos, I. (2011), *Amortisation Versus Impairment of Goodwill and Accounting Quality*, International Journal of Economic Sciences & Applied Research, 4 (3).

¹¹⁸ Gu, F. and Lev, B. (2011), *Intangible Assets: Measurement, Drivers, and Usefulness*, Managing Knowledge Assets and Business Value Creation in Organizations: Measures and Dynamics (IGI Global), 110 – 24.

¹¹⁹ Autorité des normes comptables (ANC) (2020), *comment letter* n. 70 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27289_VincentLouisAutoritdesnormescomptablesANC_0_ANCLonGoodwillandImpairment.pdf.

l'ammortamento dell'avviamento avrebbe la funzione di aiutare il management di una società a distribuire il pagamento in eccesso per le azioni dell'acquisita nell'utile (o perdita) d'esercizio su un periodo più lungo di tempo e, a meno che non si verifichi un'improvvisa diminuzione delle prospettive dell'attività acquisita che possa portare ad una perdita di valore per l'acquirente, il management non potrebbe in questo modo essere ritenuto responsabile dell'eventuale pagamento in eccesso. Il metodo dell'ammortamento non rifletterebbe quindi il modo più efficace per ritenere la direzione responsabile di un'acquisizione; l'introduzione del modello di *impairment test* ha notevolmente contribuito ad evidenziare una strategia di investimento inefficace.

La revisione conclusiva della letteratura di Amel – Zadeh et al. sull'utilità decisionale dell'avviamento ha fatto emergere che la rilevanza (*value relevance*) dell'avviamento – ossia la sua associazione con i prezzi e i rendimenti delle azioni – e la capacità predittiva del *goodwill* per i flussi finanziari futuri sono aumentati a seguito dell'introduzione dell'*impairment test*¹²⁰. Amel – Zadeh, Faasse, Li e Meeks (2020)¹²¹ hanno anche documentato un aumento della *value relevance* dell'avviamento dopo l'adozione degli IFRS.

Inoltre, Lee (2011)¹²² ha evidenziato un miglioramento della capacità predittiva dell'avviamento per i flussi finanziari e non ha trovato prove che la discrezionalità di segnalazione sia stata utilizzata opportunisticamente nella segnalazione dell'avviamento. Secondo l'autore, l'eliminazione dell'ammortamento è associata ad una migliore fedeltà rappresentativa della segnalazione dell'avviamento.

Circa un 10% dei rispondenti ha suggerito l'adozione di un approccio ibrido, ossia la combinazione dell'*impairment test* con l'ammortamento dell'avviamento; altri, nonostante i diversi studi condotti dallo IASB, non erano invece ancora in grado di

¹²⁰ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Subsequent accounting for goodwill*. Agenda Paper 18F disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/march/iasb/ap18a-goodwill-impairment.pdf>.

¹²¹ Amel – Zadeh, A., Faasse, J., Li, K., e Meeks, G. (2020), *Stewardship and Value – Relevance in Accounting for the Depletion of Purchased Goodwill*, in A. Amel – Zadeh e G. Meeks (eds.), *Accounting for M&A: Uses and Abuses of Accounting in Monitoring and Promoting Merger* (London: Routledge), 79 – 112.

¹²² Lee, C. (2011), *The Effect of SFAS 142 on the Ability of Goodwill to Predict Future Cash Flows*, *Journal of Accounting and Public Policy*, 30 (3), 236 – 55.

esprimere una preferenza per l'adozione di uno dei due approcci a causa delle opinioni contrastanti insite nelle loro organizzazioni.

Tra coloro che hanno suggerito altri approcci per la successiva contabilizzazione dell'avviamento troviamo:

- Gazprombank¹²³. Consapevoli dei pro e dei contro di entrambe le opzioni prese in esame dal Board (e cioè della reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento e del mantenimento dell'*impairment test*) ritengono che lo IASB dovrebbe consentire alle società di scegliere (per ogni aggregazione aziendale) tra le due seguenti metodologie:
 - i. un modello di misurazione basato sull'ammortamento dell'avviamento e sull'*impairment test* (questo solamente in presenza di un indicatore di riduzione di valore);
 - ii. un modello basato esclusivamente sull'*impairment test* dell'avviamento: il test dovrà essere effettuato obbligatoriamente ogni anno e quando viene identificata qualsiasi possibile riduzione di valore dell'avviamento.

Quest'opzione consentirebbe di scegliere il metodo di contabilizzazione dell'avviamento più appropriato per la società, tenendo conto dei fatti e delle circostanze specifiche dell'operazione e di ciò che rappresenta l'avviamento;

- Martin Zabel¹²⁴. L'avviamento mostra alcune somiglianze con gli investimenti immobiliari: a causa della crescente domanda di aggregazioni aziendali in combinazione con il calo dei tassi di interesse, i valori di mercato del *goodwill* sono aumentati in maniera costante negli ultimi dieci anni; potrebbe essere un'ipotesi abordabile quella di tracciare dei parallelismi con la contabilizzazione degli investimenti immobiliari. Propone quindi due opzioni per la successiva contabilizzazione dell'avviamento:

¹²³ Gazprombank (2020), *comment letter* n. 159 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27830_EkaterinaChemovaGazprombank_0_DPBusinesscombinations_discosures_goodwillandimpairment_eng.pdf.

¹²⁴ Martin Zabel (2020), *comment letter* n. 134 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27595_MartinZabelIndividual_0_Hoogervorst28_12_2020.pdf.

- i. *acquisition accounting approach*, consistente nell’allocazione del corrispettivo di acquisto su un arco di 15 – 20 anni corredato da un insieme di informazioni (limitate) standardizzate;
 - ii. *fair market accounting approach: impairment test* accompagnato da un insieme ampliato di informazioni orientate al *fair market*. Per quanto riguarda quest’opzione ci saranno dei nuovi requisiti e condizioni da considerare: innanzitutto, divulgazioni e descrizioni relative alla pertinenza e al rispetto dei requisiti *Environmental, Social, Governance* (ESG) relativi all’attività acquisita e/o alla CGU; verrà istituita una banca dati centrale dallo IASB/SEC/UE incaricata di raccogliere e determinare i criteri annuali da utilizzare per le valutazioni (come le aliquote fiscali, i rischi per Paese, gli intervalli di premi per il rischio di mercato, premi per il rischio ESG);
- Masahiro Hoshino¹²⁵ propone allo IASB di chiarire le componenti dell’avviamento ai fini contabili, sviluppare il modello di misurazione per ciascuna componente al momento della rilevazione iniziale e richiedere la rilevazione della perdita alla data dell’aggregazione aziendale (cosiddetta “perdita del giorno 1”). A questo punto, lo IASB dovrebbe prendere in considerazione la successiva contabilizzazione dell’avviamento per ciascuna componente; questo approccio potrebbe aiutare ad evitare la sovrastima dell’avviamento e a risolvere i problemi relativi alla rilevazione tardiva delle perdite per riduzione di valore.

3.2.2 – La determinazione della vita utile dell’avviamento.

Agli stakeholder favorevoli alla reintroduzione dell’ammortamento dell’avviamento lo IASB ha chiesto espressamente di indicare in che modo potrebbe essere determinata la vita utile del *goodwill*.

¹²⁵ Masahiro Hoshino (2020), *comment letter* n. 162 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27833_MasahiroHoshinoIndividual_0_MasahiroHoshinoGoodwillandImpairment.pdf.

Un gruppo di accademici¹²⁶ ha concluso che riconoscere l'avviamento in un'aggregazione aziendale significa che l'acquirente si aspetta un rendimento dall'attività acquisita che superi il rendimento atteso sulle attività nette identificabili. A loro avviso, parte della differenza deriva dal fatto che l'acquirente percepisce un vantaggio competitivo rispetto a un concorrente che acquista lo stesso patrimonio netto identificabile.

In questa *comment letter* sono stati utilizzati argomenti della letteratura economica, gestionale e contabile per discutere le condizioni affinché tale vantaggio competitivo si presenti e il periodo durante il quale può persistere:

- letteratura economica: in assenza di barriere efficaci all'ingresso, il vantaggio competitivo derivante da un'aggregazione aziendale ha vita economica limitata;
- letteratura gestionale:
 - i. la capacità di una società di sostenere il vantaggio competitivo derivante da un'aggregazione aziendale dipende dalle attività immateriali e dalle competenze della forza lavoro. L'avviamento, quindi, fornisce benefici economici per tutto il tempo in cui la società è in grado di sostenere il suo vantaggio competitivo e generare profitti anormali;
 - ii. la durata di questo vantaggio competitivo dipende: innanzitutto dal fatto che la società combinata possa mantenere le competenze della forza lavoro dopo l'aggregazione aziendale; dal suo potere di mercato (perché le aggregazioni aziendali tra società che hanno risorse complementari hanno maggiori probabilità di produrre vantaggi competitivi che possono essere sostenuti in un periodo di tempo ragionevole); e dalle dinamiche di mercato.

Si conclude quindi che l'evidenza che il vantaggio competitivo può essere sostenuto solo in circostanze specifiche era motivo di mettere in discussione le affermazioni secondo cui l'avviamento sarebbe un *asset* a vita utile indefinita;

- letteratura contabile: gli utili derivanti dall'avviamento sono rilevabili per un periodo medio compreso tra 3 e 20 anni. E' evidente quindi che i profitti aggiuntivi

¹²⁶ European Accounting Association (EAA) (2020), *comment letter* n. 186 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27989_AnnJorissenEuropeanAccountingAssociationEAA_0_EAAFinancialReportingStandardsCommitteeCommentLetteronGoodwill.pdf.

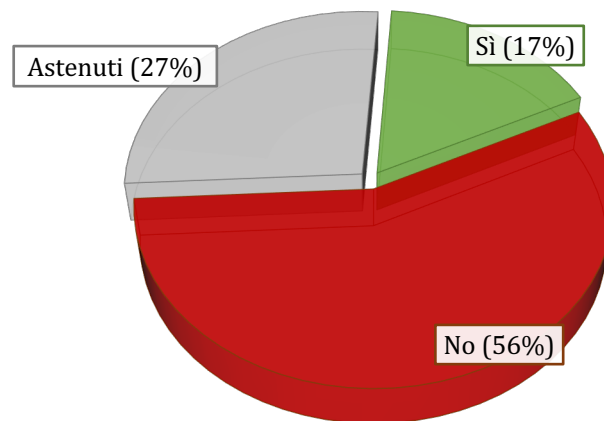
derivanti da un'acquisizione aziendale non possono essere guadagnati per un tempo indeterminato.

3.2.3 – Informazioni integrative sull'avviamento e le perdite per riduzione di valore.

La conformità delle informazioni relative all'avviamento e alle perdite per riduzione di valore del *goodwill* fornite dalle società ha subito un aumento nel corso del tempo: queste informazioni sembrano essere molto utili sia per gli investitori (poiché associate ai prezzi delle azioni e ai rendimenti) sia per gli analisti (perché associate ad una maggiore precisione delle previsioni). Oltretutto, le divulgazioni di informazioni di qualità superiore sembrano essere associate ad una ridotta incertezza e ad un minor costo del capitale.

A proposito di informazioni integrative sull'avviamento, all'interno del *Discussion Paper* è stata sviluppata una proposta particolare: secondo il Board le società dovrebbero essere tenute a presentare nei loro bilanci l'importo del patrimonio netto totale escluso l'avviamento. Questa maggiore trasparenza potrebbe essere utile per gli investitori di una società e potrebbe migliorare la comprensione della posizione finanziaria dell'impresa.

Grafico 3.12 – Presentazione del patrimonio netto totale escluso l'avviamento.



Nonostante una parte piuttosto consistente dei rispondenti non ha commentato lo sviluppo di questa proposta del Board, la maggior parte di coloro che hanno espresso il proprio parere si dice contraria all'indicazione del patrimonio netto totale escluso l'avviamento. Secondo questi stakeholder¹²⁷:

¹²⁷ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Feedback summary—Other topics*. Agenda Paper 18E disponibile online su:

- la presentazione di questa voce non è necessaria e concettualmente non giustificata: il quadro concettuale per l’informativa finanziaria identifica le attività, le passività, il patrimonio netto, i proventi e le spese come i cinque elementi del bilancio. Questo “*equity* totale escluso l’avviamento” non soddisferebbe la definizione di nessuno di tali elementi;
- l’importo potrebbe mettere in dubbio se l’avviamento è considerato o meno un *asset*;
- il Board dovrebbe concentrarsi sull’affrontare tematiche come la contabilità dell’avviamento, piuttosto di utilizzare un requisito di presentazione come sostituto.

Questa presentazione non sarebbe comunque necessaria perché gli utenti potrebbero facilmente calcolare il patrimonio netto totale escludendo l’avviamento sulla base delle informazioni già incluse all’interno del bilancio. Oltretutto, il progetto di presentazione e informativa del Board propone già di richiedere ad una società di presentare il suo saldo di avviamento sul conto della situazione patrimoniale – finanziaria: questo requisito sarebbe quindi sufficiente a dare risalto al saldo dell’avviamento di una società, oltre al fatto che l’introduzione di voci aggiuntive potrebbe rendere di difficile comprensione il prospetto della situazione patrimoniale – finanziaria.

L’importo potrebbe essere fuorviante anche a causa della scelta contabile di una società nella contabilizzazione iniziale delle partecipazioni non di controllo: l’IFRS 3 “Business Combinations” consente ad una società di scegliere, alla rilevazione iniziale, di valutare le partecipazioni di minoranza al *fair value* o alla quota proporzionale della partecipazione di minoranza delle attività nette identificabili dell’acquisita. Se la partecipazione di minoranza è valutata al *fair value* l’avviamento inizialmente rilevato include la quota di avviamento della partecipazione di minoranza; se la partecipazione è valutata alla sua quota proporzionale delle attività nette identificabili dell’acquisita, l’avviamento inizialmente rilevato include solo la quota di avviamento dell’acquirente.

Inoltre, secondo l’IFRS 10 “Consolidated Financial Statement”, indipendentemente dalla scelta della valutazione per le partecipazioni di minoranza, eventuali utili o perdite derivanti da successive variazioni delle partecipazioni di proprietà in una controllata che

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18e-feedback-summary-other-topics.pdf>.

non comportano perdite di controllo devono essere contabilizzati come operazioni azionarie che non incidono sull'avviamento. Di conseguenza, non è chiaro se (e in che misura) la quota di avviamento degli interessi di minoranza sia inclusa nell'importo dell'"*equity* totale escluso l'avviamento".

In una delle *comment letters*¹²⁸ che sostenevano il parere preliminare del Board si è sostenuto, basandosi sulle prove offerte da Wu e Lai (2020)¹²⁹, che presentare l'importo del patrimonio netto totale escluso l'avviamento sul prospetto della situazione finanziaria ridurrebbe il rischio di fornire informazioni fuorvianti. Dalla valutazione tra l'associazione tra intensità immateriale e rischio di crollo del prezzo delle azioni per le società quotate statunitensi nel periodo 1983 – 2017 è emerso che le società ad alta intensità immateriale erano associate ad un elevato rischio di *crash* e che l'avviamento aveva contribuito ad aumentare questo rischio per via di una crescente asimmetria informativa tra società e i partecipanti al mercato azionario.

3.3 – Semplificare l'*impairment test*.

L'*International Accounting Standards Board* si è a lungo interrogato sulle possibili modifiche e semplificazioni applicabili all'*impairment test*; quelle individuate sono trattate nei successivi paragrafi.

*3.3.1 – Esenzione dall'*impairment test* annuale.*

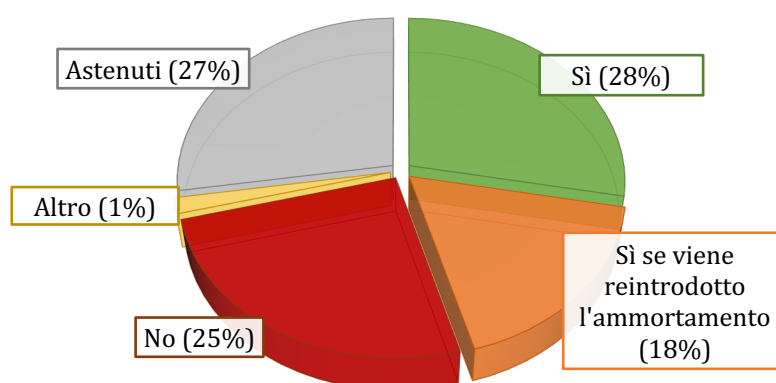
In via preliminare il Board ritiene di dover rimuovere l'obbligo, per una società, di eseguire l'*impairment test* ogni anno per le *Cash Generating Unit* contenenti avviamento: secondo la nuova proposta, una società non sarebbe tenuta ad eseguire il test a meno che non vi sia indicazione che potrebbe essersi verificata una riduzione di valore dell'avviamento. Una società dovrebbe essere comunque tenuta a valutare, alla fine di ogni esercizio, se esiste o meno una tale indicazione.

¹²⁸ Academics from Universidade de São Paulo, Universidade Federal Fluminense, Universidade Federal (2020), *comment letter* n. 78 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27339 RICARDOLUIZMENEZE SILVA Academics from USPUFFUFG_0_CommentLetterfinalversion.pdf.

¹²⁹ Wu, K. e Lai, S. (2020) *Intangible intensity and stock price crash risk*. Journal of Corporate Finance 64.

Questa stessa proposta sarebbe sviluppata anche per le attività immateriali con vita utile indefinita e per quelle attività immateriali non ancora disponibili per l'uso.

Grafico 3.13 – Lo IASB dovrebbe eliminare l'obbligo di eseguire l'*impairment test* ogni anno?



Come riportato nel grafico 3.13, le opinioni sulla rimozione dell'obbligo annuale dell'*impairment test* sono piuttosto eterogenee: una grande parte dei rispondenti concorda sull'eliminazione di questo requisito (27%), ma è anche vero che una buona percentuale (18%) sostiene il parere preliminare del Board solamente a condizione che venga reintrodotta l'ammortamento dell'avviamento (si vedano: *European Securities and Markets Authority (ESMA)*¹³⁰, *Association of Chartered Certified Accountants (ACCA)*¹³¹, *Accounting Standards Council Singapore (ASC)*¹³²).

¹³⁰ European Securities and Markets Authority (ESMA) (2020), *comment letter* n. 73 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27311_AnnaSciortinoEuropeanSecuritiesandMarketsAuthorityESMA_0_ESMA3261413ESMAstoIASBDPGoodwillandImpairment.pdf.

¹³¹ Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) (2020), *comment letter* n. 116 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27505_RICHARDMARTINAssociationofCharteredCertifiedAccountantsACCA_0_Businesscombinationsresponse.pdf.

¹³² Accounting Standards Council Singapore (ASC) (2020), *comment letter* n. 176 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27890_SUATCHENGGOHAccountingStandardsCouncilSingaporeASC_0_ASCCommentLetterDP20201BusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairment.pdf.

Proprio questi rispondenti hanno affermato che: innanzitutto, sarebbe controintuitivo rimuovere il test annuale obbligatorio quando diversi stakeholder hanno affermato che le perdite per riduzione di valore dell'avviamento sono rilevate tardivamente. Oltretutto, la reintroduzione dell'ammortamento ridurrebbe la pressione sull'*impairment test*: riducendo il valore contabile dell'avviamento si ridurrebbe nel tempo l'entità di qualsiasi potenziale perdita di valore, diminuendo quindi la necessità di testare annualmente le *Cash Generating Unit* contenenti l'avviamento.

Per ultimo, l'obbligo di effettuare il test annualmente è uno dei pilastri che lo rende così robusto ed è stato considerato necessario per l'adozione del modello di *impairment test* al momento dell'emissione dell'IFRS 3 "Business Combinations"¹³³.

L'*Accounting Standards Board of Japan* (ASBJ)¹³⁴ ha sottolineato che il progetto intrapreso dallo IASB si è molto concentrato sul miglioramento dell'efficacia dell'*impairment test* per l'avviamento e quindi, fornire sollievo dall'obbligo annuale di esecuzione del test mantenendo l'attuale modello di valutazione dell'avviamento sarebbe incompatibile con gli sforzi compiuti finora dal Board.

Inoltre, gli effetti dei risparmi sui costi che deriverebbero dalla rimozione dell'*impairment test* annuale varierebbero in maniera significativa tra le società: dipenderebbero infatti dai volumi di imprese acquisite e dalla misura in cui le informazioni utilizzate per valutare le imprese ai fini di gestione interna possono essere utilizzate anche per gli *impairment test*. Oltretutto, poiché con l'introduzione di un "*indicator – only approach*" si renderebbe necessario l'aggiornamento dell'elenco di indicatori di cui al paragrafo 12 dello IAS 36 "Impairment of Assets" ci si chiede se con l'estensione di questo elenco (che porterebbe ad una rilevazione più frequente degli indicatori) gli effetti attesi dei risparmi sui costi possano essere effettivamente raggiunti.

Questi benefici potrebbero essere comunque relativamente marginali poiché:

¹³³ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Accounting for goodwill—Simplifying the impairment test*. Agenda Paper 18D disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18d-accounting-for-goodwill-simplifying-the-impairment-test.pdf>.

¹³⁴ Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) (2020), *comment letter* n. 124 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27535_AtsumiKogasakaAccountingStandardsBoardofJapanASBJ_0_CommentsontheIASBDPBusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairment.pdf.

- è probabile che l'*impairment test* venga comunque eseguito annualmente, anche se non richiesto, come parte di un processo di governance interna;
- gli input utilizzati nelle stime del *Value in Use* sono spesso utilizzati per altri scopi interni: ad esempio, le proiezioni dei flussi di cassa si basano sui budget utilizzati dalla direzione per gestire l'attività e non vengono preparati esclusivamente allo scopo di eseguire l'*impairment test*;
- una volta che i sistemi e i processi per l'esecuzione dell'*impairment test* sono stati implementati, i costi di ri – esecuzione regolare del test non sono eccessivi rispetto ai potenziali costi aggiuntivi relativi alla creazione di un modello di *impairment test* quando questo non è stato implementato per molto tempo.

Nonostante ciò, per coloro che concordano con l'opinione preliminare del Board uno dei punti di vantaggio di questo modello è senza dubbio il risparmio sui costi associati all'esecuzione dell'*impairment test*: l'analisi dei fattori scatenanti della riduzione di valore sarebbe meno costosa rispetto all'esecuzione di un test quantitativo annuale, che spesso comporta il pagamento di un'impresa di valutazione di terze parti per determinare l'importo recuperabile della CGU. In questi casi, eseguire il test quando non ci sono indicazioni di riduzione di valore porta a benefici minimi.

L'*Institute of Management Accountants* (IMA)¹³⁵, che sostiene l'opinione preliminare del Board, mette in evidenza che il passaggio ad un "*indicator – only approach*" dovrebbe comunque tenere in considerazione l'aggiornamento dell'elenco di indicatori di cui al paragrafo 12 dello IAS 36 "*Impairment of Assets*": sviluppare un solido elenco di indicatori potrebbe aiutare a ridurre il rischio di un eccessivo ottimismo del management nel valutare se è presente o meno l'indicazione di una riduzione di valore.

Secondo chi sostiene il Board, l'eliminazione dell'obbligo annuale di esecuzione dell'*impairment test* per l'avviamento e le attività immateriali a vita utile indefinita non

¹³⁵ Institute of Management Accountants (IMA) Financial Reporting Committee (2020), *comment letter* n. 160 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27831_NancyJSchroederInvestmentManagementAssociationIMAFinancialReportingCommittee_0_IMAFRCCCommentLetterIASBDPGoodwillDisclosuresandImpairment123020.pdf.

renderebbe il test meno robusto: prove accademiche degli Stati Uniti¹³⁶ dimostrano che le società che adottano lo “*Step Zero*” come metodo di valutazione dell’avviamento non hanno mostrato alcuna riduzione della tempestività nel riconoscimento delle perdite per riduzione di valore.

D’altro canto, invece, altri stakeholder hanno affermato che l’introduzione di un “*indicator – only approach*” aumenterebbe il livello di soggettività e discrezionalità del management nel riconoscere le riduzioni di valore dell’avviamento, aumentando quindi il problema dell’eccessivo ottimismo della gestione nell’esecuzione dell’*impairment test*. Inoltre, questa semplificazione renderebbe più difficile il controllo per i revisori e le autorità di regolamentazione poiché:

- potrebbe esserci un giudizio significativo nel valutare se vi sia stata un’indicazione di riduzione di valore, ad esempio quando le prestazioni peggiorano gradualmente;
- creerebbe un ulteriore passaggio che richiederebbe ai revisori e alle autorità di regolamentazione di contestare in primo luogo la prova qualitativa e, in secondo luogo, la prova quantitativa;
- se la prova quantitativa non venisse eseguita annualmente non sarebbero disponibili informazioni comparative su *impairment test* preparati in anni precedenti; questo comprometterebbe la capacità dei revisori e delle autorità di regolamentazione di eseguire test posteriori e valutare la ragionevolezza delle stime e delle ipotesi utilizzate.

Non sono mancate, anche in questo caso, delle proposte alternative per semplificare l’*impairment test* attraverso l’eliminazione del requisito annuale:

- The 100 Group¹³⁷ ha suggerito di rendere l’esecuzione del test una scelta di politica contabile delle imprese: questo perché le società possono avere opinioni diverse sul fatto che un *impairment test* annuale possa migliorare la governance

¹³⁶ Black, D. E., Krupa, J., e Minutti – Meza, M. (2019), *The Optional Qualitative Assessment in Impairment Tests*, SSRN Electronic Journal.

¹³⁷ The 100 Group (2020), *comment letter* n. 56 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27224_HannahMaughanThe100Group_0_100Group.pdf.

dell'impresa o se le valutazioni qualitative annuali dell'avviamento attraverso l'"*indicator – only approach*" possano essere più efficienti in termini di costi;

- L'*Accounting Standards Board* (AcSB) canadese¹³⁸ ha affermato che invece di rimuovere l'obbligo di esecuzione annuale dell'*impairment test* il Board dovrebbe esplorare se l'attuale sollievo dall'esecuzione dell'*impairment test* annuale di cui al paragrafo 99 dello IAS 36 "Impairment of Assets" possa essere reso più facile da applicare.

Il paragrafo 99 dello IAS 36 "Impairment of Assets" recita: "*il più recente calcolo analitico effettuato in un periodo precedente del valore recuperabile di un'unità generatrice di flussi finanziari cui l'avviamento è stato allocato può essere utilizzato nella verifica per riduzione di valore per quell'unità nell'esercizio corrente, a condizione che tutti i seguenti criteri siano soddisfatti:*

- a) *le attività e le passività che formano l'unità non si sono modificate significativamente dal tempo del più recente calcolo del valore recuperabile;*
- b) *il più recente calcolo del valore recuperabile aveva determinato un valore che eccedeva il valore contabile dell'unità con un margine sostanziale; e*
- c) *sulla base di un'analisi dei fatti intervenuti e delle circostanze modificatesi dal tempo del più recente calcolo del valore recuperabile, la probabilità che l'attuale determinazione del valore recuperabile sia inferiore all'attuale valore contabile dell'unità, è remota*"¹³⁹.

Questa disposizione viene utilizzata raramente nella pratica, a causa della percepita mancanza di chiarezza su alcuni dei criteri che devono essere soddisfatti: chiarire il significato di termini come "margine sostanziale" e "remoto" potrebbe aumentare la frequenza con cui questo paragrafo viene applicato;

¹³⁸ Accounting Standards Board (AcSB) (Canada) (2020), *comment letter* n. 62 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27252_LindaMezonAccountingStandardsBoardAcSB_0_AcSBResponseBusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairmentDP.pdf.

¹³⁹ *Principio contabile internazionale (IAS) n. 36 "Riduzione di valore delle attività"*. Paragrafo 99.

- Il *Korea Accounting Standards Board* (KASB)¹⁴⁰ ha invece suggerito di ridurre la frequenza del test invece di passare ad un approccio basato puramente su indicatori di riduzione di valore: ad esempio, si propone l'esecuzione di un test obbligatorio ogni due o tre anni, adottando un "*indicator – only approach*" per i periodi intermedi in cui non è obbligatoria l'esecuzione del test. Questo genererebbe una riduzione dei costi e manterrebbe un approccio più rigoroso al test.

3.3.2 – *Semplificazione del calcolo del Value in Use*¹⁴¹.

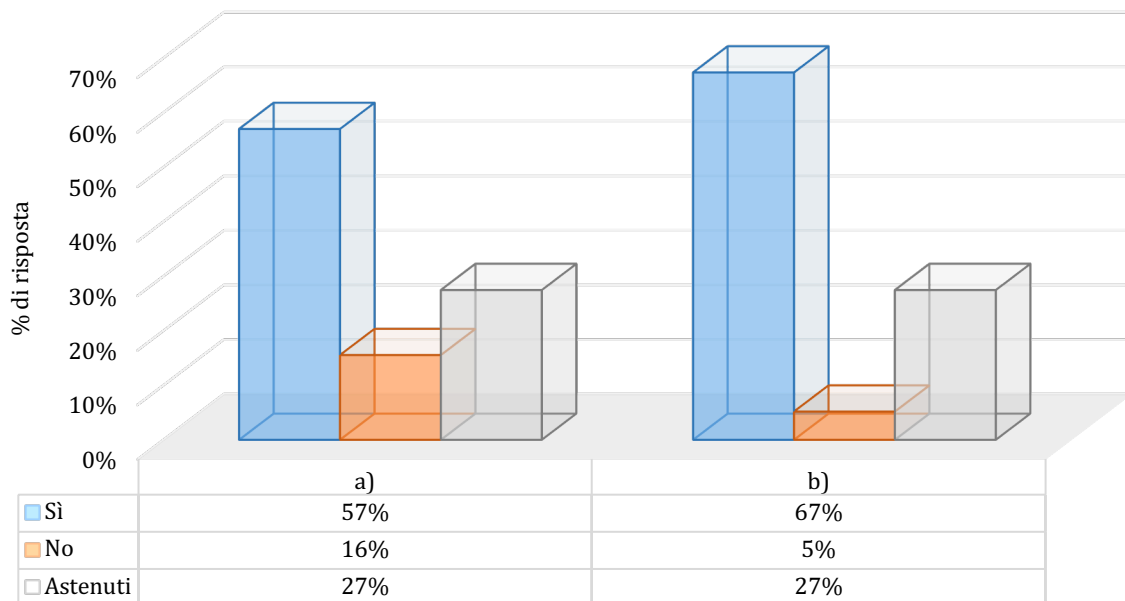
Lo IASB ha concluso che una semplificazione notevole dell'*impairment test* potrebbe essere ottenuta migliorando il modo in cui le società calcolano il valore d'uso; si propone quindi di:

- a) rimuovere la disposizione dello IAS 36 "*Impairment of Assets*" che vieta alle società di includere alcuni flussi di cassa derivanti da una futura ristrutturazione per cui la società non si è impegnata o dal miglioramento della performance dell'attività;
- b) consentire alle imprese di utilizzare flussi finanziari al netto delle imposte e tassi di attualizzazione al netto delle imposte per la stima del valore d'uso.

¹⁴⁰ Korea Accounting Standards Board (KASB) (2020), *comment letter* n. 136 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27624_HyejinJungKoreaAccountingStandardsBoar dKASB_0_Response_to_IASB_DP_BusinessCombinations.pdf.

¹⁴¹ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Accounting for goodwill—Simplifying the impairment test*. Agenda Paper 18D disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18d-accounting-for-goodwill-simplifying-the-impairment-test.pdf>.

Grafico 3.14 – Semplificazioni per il calcolo del valore d’uso.



Rimuovere la disposizione dello IAS 36 “Impairment of Assets” che vieta alle società di includere alcuni flussi di cassa derivanti da una futura ristrutturazione o dal miglioramento della performance dell’attività.

La maggior parte dei rispondenti si è trovata d’accordo con il parere preliminare del Board: la proposta allineerebbe le informazioni utilizzate nell’*impairment test* con le informazioni approvate e utilizzate internamente, eliminando la necessità di ipotetici aggiustamenti esclusivamente ai fini dell’esecuzione del test.

Inoltre, la semplificazione ridurrebbe costi e complessità dell’attuale modello di valutazione dell’avviamento, senza andare a compromettere l’utilità decisionale delle informazioni fornite perché:

1. non ci sono ragioni concettuali per escludere alcuni flussi finanziari dal *Value in Use* (VIU) e non dal *Fair Value Less Cost of Disposal* (FVLCD);
2. i flussi finanziari rifletterebero meglio la performance attesa dell’attività o dell’unità generatrice di flussi di cassa.

D’altro canto, questa proposta potrebbe ridurre la robustezza dell’*impairment test* e rendere più difficile contestare i revisori e le autorità di regolamentazione a causa del significativo livello di giudizio coinvolto nel valutare se le ipotesi siano ragionevoli e supportabili; inoltre, poiché è necessario dimostrare la ragionevolezza delle ipotesi, la

riduzione dei costi a causa dell'onere della raccolta di queste informazioni potrebbe essere molto limitata.

L'utilizzo di input troppo ottimistici potrebbe oltretutto aggravare il problema dei ritardi nella rilevazione delle perdite per riduzione di valore.

Per le preoccupazioni espresse in precedenza, lo IASB ha valutato anche la necessità di sviluppare una disciplina aggiuntiva a quella contenuta nello IAS 36 "Impairment of Assets": l'opinione del Board (e sostenuta da diversi rispondenti) è che non sia necessario sviluppare ulteriori disposizioni perché quelle attuali richiedono già ad una società di utilizzare ipotesi ragionevoli e supportabili nell'effettuare le stime dei flussi di cassa del *Value in Use*. D'altra parte, per garantire che l'*impairment test* rimanga solido, alcuni hanno suggerito che il Board dovrebbe sviluppare dei requisiti su quando i flussi di cassa derivanti da una ristrutturazione o dal miglioramento della performance dell'attività possono essere inclusi nelle stime del valore d'uso; ad esempio:

1. richiedere che tali flussi di cassa siano inclusi solamente se autorizzati dalla direzione per garantire che l'importo sia stimato in modo affidabile;
2. elaborare orientamenti sulle prove che potrebbero essere necessarie per soddisfare l'obbligo che queste stime di flussi di cassa futuri siano ragionevoli e supportabili;
3. richiedere ulteriori informazioni sulle ipotesi della direzione sui flussi finanziari futuri derivanti da future ristrutturazioni non impegnate o da miglioramenti delle attività;
4. fissare una soglia di probabilità per determinare quando questi flussi finanziari possono essere inclusi.

Consentire alle imprese di utilizzare flussi finanziari al netto delle imposte e tassi di attualizzazione al netto delle imposte per la stima del valore d'uso.

La maggioranza dei rispondenti concorda con il Board: la proposta, infatti, allineerebbe lo IAS 36 "Impairment of Assets" con le metodologie di valutazione comunemente utilizzate nel mercato e ridurrebbe costi e complessità dell'*impairment test* senza compromettere l'utilità decisionale delle informazioni fornite.

Per di più, le società utilizzano già flussi finanziari al netto delle imposte e tassi di attualizzazione al netto delle imposte, che vengono successivamente convertiti

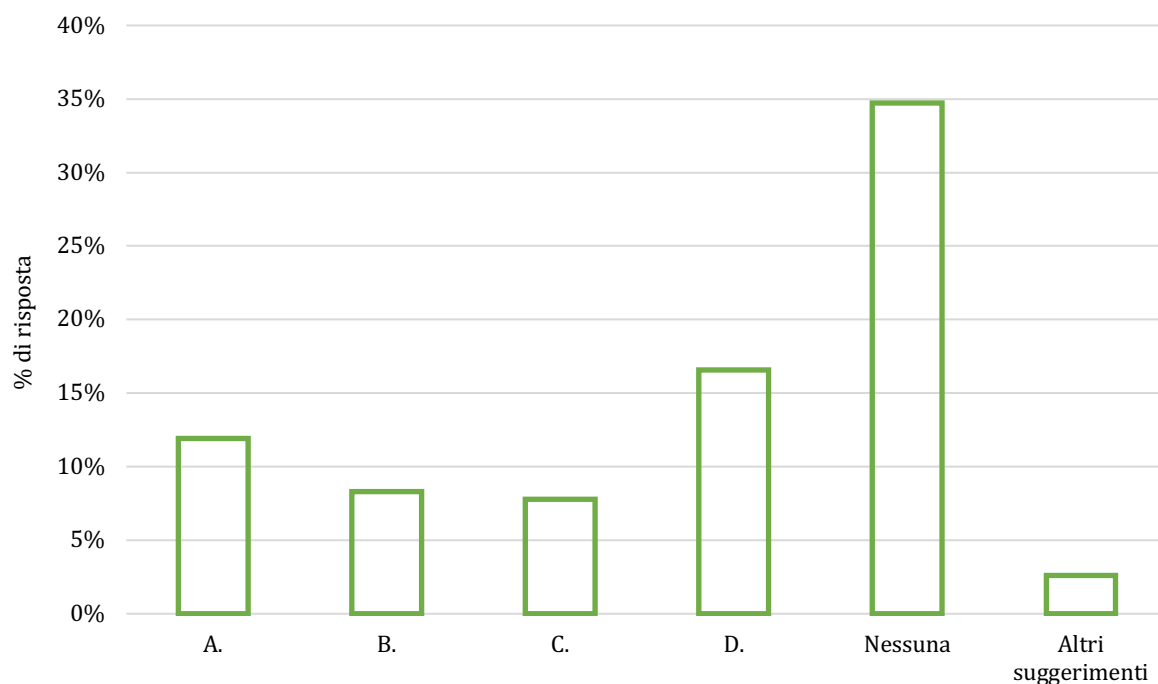
meccanicamente in tassi ante - imposte esclusivamente per soddisfare gli obblighi di informativa dello IAS 36. La proposta, oltretutto, renderebbe più facile per i revisori contestare gli *impairment test* eseguiti dalle imprese: i tassi di sconto al netto delle imposte sono infatti più affidabili perché osservabili, e non richiedono dei calcoli aggiuntivi.

3.3.3 - Ulteriori semplificazioni.

Nel *Discussion Paper* il Board ha esaminato anche le seguenti ulteriori semplificazioni e linee guida per migliorare l'*impairment test*:

- A. aggiungere ulteriori orientamenti sulla differenza tra gli input specifici della società utilizzati nel calcolo del *Value in Use* e gli input utilizzati per il calcolo del FVLCD;
- B. imporre l'utilizzo di un solo metodo per stimare l'importo recuperabile di un'attività (e quindi l'utilizzo del *Value in Use* o del *fair value* al netto dei costi di dismissione), oppure lasciare questa scelta alle società in modo tale che ognuna possa selezionare il metodo che riflette meglio il modo in cui prevede di recuperare un'attività;
- C. consentire alle società di testare l'avviamento a livello di entità o a livello di segmenti operativi piuttosto che richiedere di allocare l'avviamento a gruppi di unità generatrici di flussi di cassa;
- D. aggiungere delle linee guida sull'identificazione delle CGU e sull'allocazione dell'avviamento a queste ultime.

Grafico 3.15 – Quali delle ulteriori semplificazioni dovrebbero essere perseguite dallo IASB?



Dalle risposte ottenute è emerso che la maggior parte dei rispondenti (34%) ritiene di non dover semplificare ulteriormente l'*impairment test*: l'eliminazione del requisito annuale e le semplificazioni per il calcolo del valore d'uso sarebbero quindi sufficienti.

Tra le alternative proposte dal Board, quella che ha ottenuto maggiore successo tra i rispondenti è stata la (D.): come è emerso nel corso degli anni di ricerca del Board e dalle *comment letters* dei rispondenti, l'identificazione delle CGU e l'allocazione corretta dell'avviamento a queste costituiscono una delle maggiori difficoltà per le imprese.

L'elaborazione di ulteriori orientamenti in questo ambito (opzione inizialmente non considerata dal Board che afferma di non poter sviluppare disposizioni che vadano bene per tutte le società) potrebbe quindi aiutare le imprese nell'esecuzione dell'*impairment test*.

Oltre a queste semplificazioni, che il Board aveva scelto in via preliminare di non perseguire, alcuni rispondenti hanno avanzato i seguenti suggerimenti:

- *Institute of Public Accountants (IPA)*¹⁴² ha osservato che esistono diverse aree in cui le linee guida per l'applicazione dell'*impairment test* potrebbero garantire coerenza nella pratica e risultati più solidi, tra cui:
 - orientamenti specifici per gli istituti finanziari: i requisiti esistenti sono scritti per le imprese di servizi non finanziari e, pertanto, le entità e i revisori devono affrontare costi e complessità aggiuntivi quando applicano lo IAS 36 "Impairment of Assets" nel settore dei servizi finanziari;
 - se, nella stima dei flussi finanziari, debbano essere prese in considerazione anche le variazioni del capitale circolante netto;
 - la svalutazione delle attività allocate: per esempio, un software aziendale viene allocato ad una CGU; per questa unità generatrice di flussi di cassa viene poi rilevata una riduzione di valore, che si distribuisce in maniera proporzionale anche al software allocato. I preparatori osservano che, in caso di abbandono della CGU, il software verrebbe riassegnato ad altre *Cash Generating Unit* senza che il suo valore venga ridotto;
- Ford Motor Company¹⁴³ propone l'opzione di testare l'avviamento ad un livello inferiore rispetto alla *Cash Generating Unit* nei casi in cui le entità all'interno di una CGU hanno caratteristiche economiche dissimili e i flussi finanziari sono distinti;
- gli *standard - setter* nazionali hanno affermato che nello IAS 36 "Impairment of Assets" non è chiaro su come i contratti di locazione dovrebbero essere incorporati nel modo in cui una società stima il *Value in Use*. In particolare, con l'applicazione dell'IFRS 16 "Leases", la diversità nella pratica è sorta sul tema delle rettifiche alle proiezioni dei flussi di cassa necessarie per escludere la quota relativa alle attività

¹⁴² Institute of Public Accountants (IPA) (2020), *comment letter* n. 190 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28010_AndrewBestInstituteofPublicAccountantsIPA_0_InstituteofPublicAccountantsBusCombDisclandGoodwill.pdf.

¹⁴³ Ford Motor Company (2020), *comment letter* n. 64 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27268_JulieGarityFordMotorCompany_0_Ford.pdf.

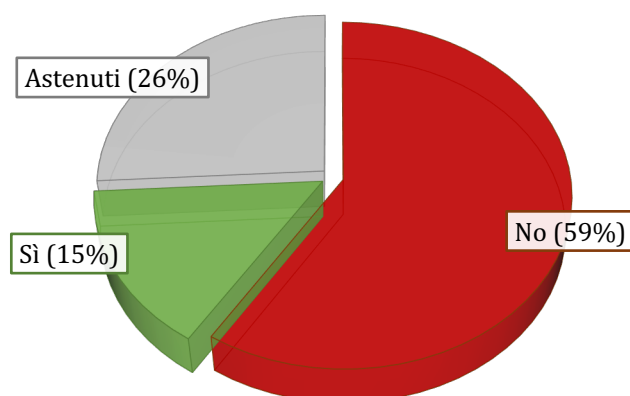
di finanziamento, compresa la scissione dei flussi finanziari rilevati come passività di leasing che applicano l'IFRS 16 e quelli che non lo sono;

- l'Autorité des normes comptables (ANC)¹⁴⁴ richiede di chiarire se il FVLCD di una CGU dovrebbe riflettere anche un premio di controllo.

3.4 – *Intangible assets*.

Le modifiche all'IFRS 3 “Business Combinations” e allo IAS 38 “Intangible Assets” hanno ampliato la gamma di attività immateriali rilevate separatamente in un'acquisizione. Nonostante le numerose preoccupazioni relative al riconoscimento delle attività immateriali in bilancio, lo IASB ha concluso che non dovrebbe modificare i criteri attuali per la rilevazione delle attività immateriali identificabili acquisite in un'aggregazione aziendale: non consente quindi l'inclusione di alcuni *intangible assets* all'interno dell'avviamento.

3.16 – Lo IASB dovrebbe elaborare una proposta per consentire l'inclusione di alcune attività immateriali nell'avviamento?



Il parere preliminare del Board è che non si dovrebbero sviluppare delle proposte per consentire l'inclusione di attività immateriali nell'avviamento e, come riportato dal Grafico 3.16, la maggior parte dei rispondenti è d'accordo con questa visione, anche per la crescente importanza delle *intangible assets* nell'economia moderna. Oltretutto, il

¹⁴⁴ Autorité des normes comptables (ANC) (2020), *comment letter* n. 70 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27289_VincentLouisAutoritdesnormescomptablesANC_0_ANCCLonGoodwillandImpairment.pdf.

riconoscimento delle attività immateriali acquisite separatamente dall'avviamento fornisce informazioni più utili agli utilizzatori di bilancio: le informazioni separate sulle attività immateriali si tradurrebbero quindi in un'informativa finanziaria più trasparente e consentirebbero agli utenti di comprendere meglio ciò che l'acquirente ha pagato per l'operazione.

Per concludere, siccome molte attività immateriali acquisite hanno vite utili fisse (o comunque determinabili) diversamente dall'avviamento (che ha vita utile indefinita), includerle nell'avviamento impedirebbe che tali attività vengano ammortizzate nel corso della loro vita utile e non descriverebbe accuratamente come l'attività viene consumata dopo l'acquisizione. A questo proposito, l'eventuale reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento e l'inclusione di attività immateriali nell'avviamento renderebbero difficile determinare la vita utile del *goodwill* poiché composto da *assets* con vite utili diverse¹⁴⁵.

Lo IASB, nel *Discussion Paper*, ha proposto di consentire alle imprese di includere nell'avviamento quelle attività immateriali identificabili acquisite in un'aggregazione aziendale che soddisfano i seguenti criteri:

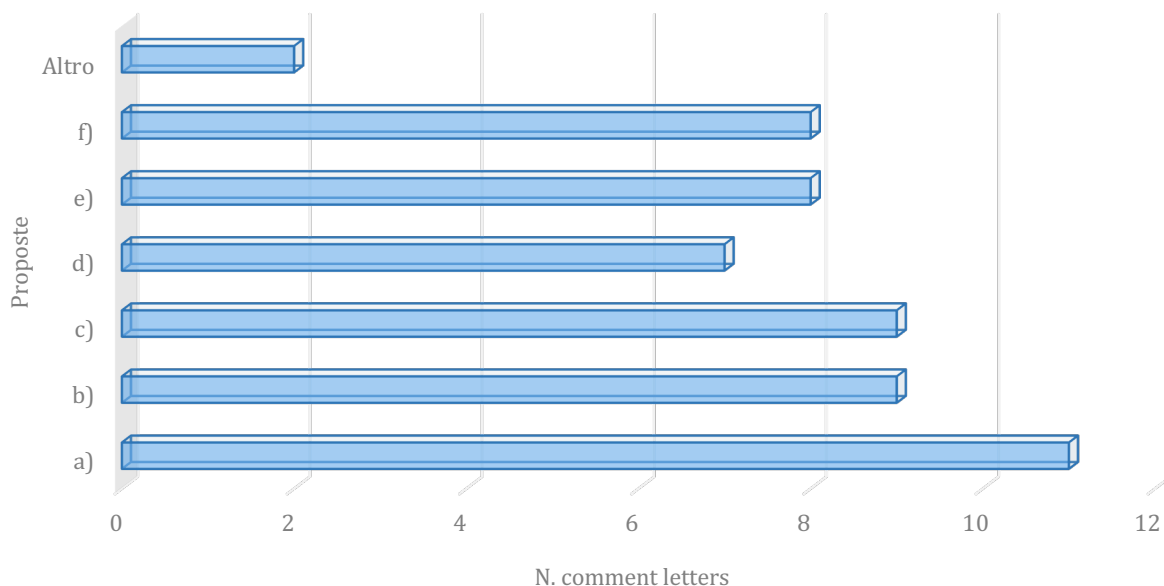
- a) tipi specifici di attività immateriali – come relazioni con la clientela, marchi e accordi di non concorrenza;
- b) attività immateriali non ancora rilevate nel bilancio dell'acquisita, e quindi richiedere la rilevazione delle sole attività immateriali indicate nel bilancio dell'acquisita;
- c) attività immateriali che non sarebbero rilevate nel bilancio dell'acquisita se generate internamente;
- d) attività immateriali che non soddisfano il criterio contrattuale – giuridico;
- e) gli *organically replaced intangible assets*;
- f) attività immateriali che hanno una vita utile indefinita e che non generano già flussi finanziari in entrata in larga misura indipendenti dai flussi finanziari provenienti da altre attività o gruppi di attività.

¹⁴⁵ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Feedback summary—Other topics*. Agenda Paper 18E disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18e-feedback-summary-other-topics.pdf>.

Coloro che ritengono di dover consentire l'inclusione di alcune attività immateriali nell'avviamento hanno espresso le proprie preferenze in merito ai criteri descritti in precedenza (Grafico 3.17).

Grafico 3.17 – Approcci che lo IASB dovrebbe perseguire per consentire l'inclusione di alcune attività immateriali nell'avviamento.



La maggior parte dei rispondenti è propensa ad includere nell'avviamento attività immateriali come le relazioni con i clienti, i marchi e gli accordi di non concorrenza: questi *assets* rappresenterebbero gli utili in eccesso acquisiti e sarebbero di natura simile all'avviamento e, per tale ragione, dovrebbero essere inclusi.

Tra gli altri suggerimenti dei rispondenti:

- Christoph Froehlich¹⁴⁶ afferma che lo IAS 38 “Intangible Assets”, al paragrafo 64 afferma: *“Le spese sostenute per generare internamente marchi, testate giornalistiche, diritti di editoria, anagrafiche clienti e altri elementi simili nella sostanza non possono essere distinte dal costo sostenuto per sviluppare l'attività aziendale nel suo complesso. Perciò, tali elementi non vengono rilevati in bilancio come attività immateriali”*¹⁴⁷. Per poter mantenere il bilancio comparabile, questi

¹⁴⁶ Christoph Froehlich (2020), *comment letter* n. 142 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27672_ChristophFroehlichIndividual_0_CommentLetterDP20201BusinessCombinations.pdf.

¹⁴⁷ *Principio contabile internazionale (IAS) n. 38 “Attività immateriali”*. Paragrafo 64.

beni immateriali dovrebbero essere inclusi nell'avviamento in caso di aggregazione aziendale; tutti gli altri beni immateriali, che potrebbero essere rilevati in bilancio come attività immateriali, dovrebbero essere rilevati separatamente dall'avviamento, anche se la società acquisita non ha rilevato un'attività separata;

- Allstate Corporation¹⁴⁸ suggerisce di utilizzare una parte del criterio (f.) combinato con un criterio aggiuntivo non elencato dal Board. La metodologia da loro sviluppata consiste in un approccio basato sulla misurazione di determinate attività immateriali (le attività immateriali “primarie”) insieme a qualsiasi attività immateriale a vita indefinita.

3.5 – *Comment letters* dei principali stakeholder.

Si riportano ora i commenti più rilevanti rilasciati dai principali stakeholder in merito alle questioni analizzate all'interno del *Discussion Paper* dello IASB; si precisa che le opinioni non riportate integralmente nei paragrafi successivi sono state comunque inserite all'interno dei grafici precedenti.

*3.5.1 – OIC (Organismo Italiano di Contabilità)*¹⁴⁹.

L'Organismo Italiano di Contabilità è un'istituzione nata dall'esigenza delle imprese italiane (private e pubbliche) di dare origine ad uno standard – setter nazionale dotato di ampia rappresentatività e capace di esprimere al meglio le istanze nazionali in materia contabile.

In generale, l'OIC concorda con l'obiettivo del *Discussion Paper* dello IASB di esplorare se le società possono, ad un costo ragionevole, fornire agli investitori delle informazioni più utili sulle acquisizioni effettuate.

¹⁴⁸ Allstate Corporation (2020), *comment letter* n. 144 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27692_KevinSpataroAllstateCorporation_0_AllstateCorporationGoodwillandIntangibleAssetsSubmissiontoIASB30Dec2020.pdf.

¹⁴⁹ Organismo Italiano di Contabilità (OIC) (2020), *comment letter* n. 187 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27990_LorenzaBignozziOrganismoItalianodiContabilitaOIC_0_OICCLonIASBDPGoodwillandimpairment.pdf.

Tuttavia, i nuovi obblighi di informativa proposti dal Board si basano sulle aspettative di gestione e si riferiscono a degli indicatori “non G.A.A.P.”, ossia indicatori alternativi rispetto a quelli ritrovabili all’interno dei principi contabili generalmente accettati: difatti, secondo la proposta avanzata, l’informativa aziendale sulle successive prestazioni di un’acquisizione dovrebbe riflettere le informazioni e le metriche che il management della società utilizza per monitorare e misurare i progressi dell’acquisizione rispetto agli obiettivi prefissati. Per tale motivo, l’OIC suggerisce di includere all’interno del bilancio solamente le informazioni basate su metriche finanziarie e collocare all’interno dei commenti della direzione le altre informazioni basate su misure “non G.A.A.P.¹⁵⁰” e ipotesi di gestione.

Inoltre, l’inclusione di questo tipo di informazioni nelle note al bilancio potrebbe comportare dei rischi sia per i preparatori del bilancio che per i revisori, perché le informazioni potrebbero essere commercialmente sensibili, previsionali e difficili da verificare; anche per tale ragione, dovrebbero quindi essere collocati all’interno dei commenti della direzione.

Lo sforzo dell’*International Accounting Standards Board* nello sviluppo di nuovi obblighi di informativa è riconosciuto dall’OIC, ma ritiene che non si possano ignorare le preoccupazioni relative alla sensibilità commerciale che potrebbe giustificare un’eventuale riserva da parte delle aziende nel divulgare le informazioni richieste.

Nonostante l’immediato sostegno all’obiettivo del *Discussion Paper*, l’OIC ritiene che lo IASB si sia concentrato troppo sulle informazioni da richiedere per un’aggregazione aziendale non affrontando in maniera sufficiente la questione relativa all’applicazione dell’*impairment test* e al dibattito sulla reintroduzione dell’ammortamento dell’avviamento.

E’ vero che il Board ha sviluppato un nuovo approccio per rimediare alla rilevazione tardiva delle perdite per riduzione di valore (*headroom approach*), ma l’OIC concorda sul fatto che sia un approccio con numerosi limiti e non in grado di migliorare significativamente l’*impairment test* ad un costo ragionevole. Nonostante sostenga che non sia possibile sviluppare un test più efficace per il riconoscimento tempestivo delle perdite per riduzione di valore, l’OIC afferma che lo IASB dovrebbe comunque considerare di intervenire sulle aree più critiche del test, ossia: l’esplorazione di nuovi orientamenti

¹⁵⁰ *Generally Accepted Accounting Principles* = Principi contabili generalmente accettati.

per l'identificazione delle *Cash Generating Unit* e l'allocazione a queste dell'avviamento. Per quanto riguarda invece l'introduzione dell'ammortamento dell'avviamento, l'OIC non è d'accordo con l'opinione preliminare dello IASB di mantenere un modello basato unicamente sull'*impairment test*: da un punto di vista concettuale, gli attuali principi IFRS consentono il riconoscimento dell'avviamento acquisito e non di quello generato internamente. Tuttavia, l'approccio basato unicamente sull'*impairment test* consente di rilevare l'avviamento generato internamente sostituendo implicitamente l'avviamento acquisito che è stato consumato. Ciò significa che una società che cresce attraverso le acquisizioni potrebbe implicitamente riconoscere l'avviamento generato internamente in contrasto con gli IFRS.

In termini di impatto, utilizzando questo modello di contabilizzazione dell'avviamento, le società rileverebbero perdite significative durante le crisi economiche: generalmente, gli utenti ignorano questo tipo di perdite per riduzione di valore nelle loro valutazioni, ma queste potrebbero avere un impatto piuttosto negativo su altri aspetti della società (come i requisiti patrimoniali). Oltretutto, in periodo di ripresa economica, il management potrebbe essere incentivato ad acquisire imprese a prezzi più elevati: questo perché il costo dell'acquisizione non influisce sul conto economico immediatamente, ma avrà un impatto in un secondo momento, probabilmente durante una recessione economica.

L'OIC ritiene che l'ammortamento potrebbe attenuare tali preoccupazioni poiché permetterebbe di riconoscere il consumo dell'avviamento sul conto economico e di distribuirlo nel corso degli esercizi. Inoltre, riferisce che sia le società europee che applicano le direttive contabili che le società che applicano gli IFRS per le piccole - medie imprese ammortizzano l'avviamento: è quindi osservabile un numero piuttosto rilevante di società che ammortizzano l'avviamento e stimano in modo ragionevole la sua vita utile. A proposito di reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, questa condizione è, secondo l'OIC, necessaria se lo IASB desidera semplificare l'*impairment test*: eventuali semplificazioni non accompagnate dalla reintroduzione dell'ammortamento potrebbero aumentare il rischio che le perdite per riduzione di valore non vengano rilevate tempestivamente. Per questo motivo, si sostiene l'introduzione di un *indicator - only approach* solamente in concomitanza con la reintroduzione dell'ammortamento.

Per concludere con l'ultimo argomento trattato all'interno del *Discussion Paper*, ossia la rilevazione delle attività immateriali separatamente rispetto all'avviamento, l'OIC comprende come alcune valutazioni degli *intangible assets* possano essere percepite come

costose e complesse: tuttavia, includerle nell'avviamento senza reintrodurre l'ammortamento, porterebbe ad una perdita di informazioni sul consumo di tali attività e potrebbe aumentare lo *shielding effect*, con conseguente aggravio del problema relativo alla rilevazione tardiva delle perdite per riduzione di valore.

3.5.2 – EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*)¹⁵¹.

L'EFRAG è un'associazione privata fondata nel 2001 e composta da stakeholder europei, organizzazioni nazionali e *Civil Society Organisations* (CSO); le attività esercitate possono essere suddivise in due pilastri:

1. informativa finanziaria: influenzare lo sviluppo degli IFRS da una prospettiva europea e il modo in cui contribuiscono all'efficienza dei mercati dei capitali, nonché fornire consulenza in materia di modifiche delle norme IFRS alla Commissione Europea;
2. reportistica sulla sostenibilità: elaborazione di bozze di norme dell'UE (e delle eventuali modifiche) in materia di *reporting* sulla sostenibilità per la Commissione Europea.

In generale, l'EFRAG sostiene l'obiettivo del *Discussion Paper* di esplorare se le società possono, ad un costo ragionevole, fornire agli investitori delle informazioni più utili sulle acquisizioni che tali società effettuano: come esposto nel Documento di Discussione dello IASB, non si ritiene che le informazioni sufficienti a valutare le acquisizioni aziendali siano attualmente presentate nel bilancio.

L'EFRAG sostiene che i nuovi obblighi di informativa proposti dallo IASB potrebbero conferire agli utenti di bilancio informazioni molto utili per la valutazione delle acquisizioni aziendali: sono quindi accettati in via generale tutti gli obblighi di informativa proposti nel Documento di Discussione; si ritiene comunque utile richiedere anche una spiegazione dei criteri di investimento della società, incluso il motivo per cui l'acquisizione potrebbe essere preziosa per l'attività dell'acquirente.

¹⁵¹ EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*) (2020), *comment letter* n. 188 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28004_RasmusSommerEuropeanFinancialReportingAdvisoryGroupEFRAG_0_EFRAG.pdf.

Riferendosi invece al periodo temporale per cui dovrebbero essere fornite le informazioni, l'EFRAG ha valutato che dopo due o tre anni può essere difficile, per motivi pratici, verificare se gli obiettivi di un'acquisizione sono stati raggiunti poiché l'acquisita potrebbe diventare indistinguibile rispetto al resto dell'attività dell'acquirente. Tuttavia, poiché l'integrazione potrebbe richiedere più di due anni, si ritiene che dovrebbe essere divulgato se una società smette di monitorare se gli obiettivi sono stati raggiunti entro i primi tre anni successivi all'acquisizione, anziché dopo i due suggeriti nel *Discussion Paper*.

Affinché i nuovi requisiti informativi possano essere utili per gli utenti di bilancio, le informazioni dovrebbero essere fornite per tutte le acquisizioni materiali: non si teme infatti che il volume delle informazioni potrebbe essere oneroso se queste non si riferissero unicamente alle acquisizioni che il CODM controlla; al contrario, l'EFRAG è preoccupato che gli utenti non ricevano informazioni sufficienti se la divulgazione si basasse solamente su acquisizioni controllate dal *Chief Operating Decision Maker*.

Le informazioni sulle acquisizioni aziendali dovrebbero pertanto basarsi su:

- a) un livello generale di materialità: dovrebbero essere fornite informazioni per un'acquisizione materiale anche se questa non è controllata dal CODM;
- b) le informazioni fornite dovrebbero basarsi su quelle utilizzate dal responsabile che si occupa di monitorare internamente l'acquisizione, che potrebbe corrispondere al CODM o ad un livello inferiore a seconda della strategia e dell'organizzazione della società.

Si suggerisce inoltre allo IASB di valutare se (e come) una società dovrebbe fornire le informazioni suggerite qualora dovesse intraprendere molte piccole acquisizioni come parte di una strategia globale, che risultano quindi sostanziali se combinate.

Sul tema della sensibilità commerciale, l'EFRAG ritiene che questa potrebbe giustificare la mancata divulgazione delle informazioni da parte delle società: si suggerisce di includere una "soglia" di sensibilità al di sotto della quale le informazioni devono essere fornite per evitare che anche quelle meno sensibili dal punto di vista commerciale non vengano divulgate dalle imprese.

Altri due approcci che si potrebbero prendere in considerazione sono:

- "*disclose or explain*": una società non è tenuta alla divulgazione di informazioni specifiche se queste potrebbero danneggiare gravemente la possibilità della

società di raggiungere gli obiettivi attesi o la metterebbe in una posizione sfavorevole significativa;

- richiedere di determinare le informazioni aggiuntive di cui avrebbe bisogno la società per raggiungere gli obiettivi di informativa o di specificare informazioni alternative per consentire agli utenti di effettuare una certa valutazione delle decisioni della direzione di acquisire un'impresa.

Tali informazioni potrebbero essere:

- informazioni chiare sul prezzo, compresi i trasferimenti non in contanti (come le nuove azioni dell'acquirente emesse al venditore e le attività conferite dall'acquirente nella nuova società se il venditore mantiene una partecipazione);
- informazioni su ciò che è stato acquistato (come informazioni finanziarie relative all'attività acquisita, comprese le informazioni dall'ultimo bilancio sottoposto a revisione alla data del primo consolidamento da parte del nuovo proprietario).

EFRAG osserva comunque che i nuovi obblighi di informativa e le altre proposte dello IASB presenti nel *Discussion Paper* non mirano ad affrontare, attraverso l'informativa o il miglioramento del modello di *impairment test*, le carenze percepite per la contabilizzazione dell'avviamento. Condivide che non è possibile sviluppare un modello di valutazione dell'avviamento diverso che sia tempestivamente più efficace nella rilevazione delle perdite di riduzione di valore e che non comporti dei costi aggiuntivi. In passato l'EFRAG stesso aveva tentato di sviluppare un approccio alternativo¹⁵², che non ha trovato però grande sostegno e approvazione.

Nonostante ciò, l'EFRAG ritiene che vi siano delle aree che possono essere sottoposte a dei miglioramenti: suggerisce quindi che le linee guida sull'allocazione dell'avviamento alle *Cash Generating Unit* siano discusse ed eventualmente modificate per migliorare il modo in cui il test trova applicazione nella pratica. Inoltre, una migliore informativa delle stime utilizzate per la misurazione degli importi recuperabili delle CGU contenenti avviamento potrebbe integrare i miglioramenti alle linee guida sull'allocazione dell'avviamento.

¹⁵² Per ulteriori informazioni si veda: EFRAG, *Goodwill impairment test: can it be improved?*, Discussion Paper, settembre 2017.

L'eventuale reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento potrebbe essere presa in considerazione dallo IASB se non fosse ulteriormente possibile migliorare in maniera significativa l'*impairment test* dell'avviamento allo IAS 36 "Impairment of Assets".

Tuttavia, la maggior parte dei partecipanti agli eventi di sensibilizzazione dell'EFRAG e la maggioranza delle *comment letters* ricevute sono state a favore della reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, opinione sempre più diffusa soprattutto in Europa. Molti rispondenti sono d'accordo con la conclusione dello IASB sul fatto che il modello attuale di valutazione dell'avviamento non funziona come previsto e che non possa essere migliorato ad un costo ragionevole: per tale ragione l'ammortamento è sembrato a tutti una soluzione piuttosto pratica; oltretutto, da un punto di vista concettuale, gli intervistati hanno ritenuto che il *goodwill* fosse (in parte) un bene a vita utile definita e che, per tale ragione, l'ammortamento potesse rifletterne il consumo. Infine, l'ammortamento permetterebbe di ridurre i saldi dell'avviamento in bilancio che si dimostrano via via sempre più crescenti pur non riflettendo aumenti di valore dell'attività acquisita. D'altra parte, alcuni intervistati erano favorevoli al mantenimento del modello di *impairment test* esistente sulla base del fatto che questo risultava l'unico modello concettualmente corretto, che i problemi relativi alla rilevazione tardiva delle perdite per riduzione di valore erano riconducibili alla sua applicazione e che comunque avrebbe fornito informazioni pertinenti e utili agli utenti e agli investitori. Questi rispondenti hanno anche notato che non sono stati forniti, nel corso del tempo, nuovi argomenti in grado di giustificare un cambiamento nel modello di contabilizzazione dell'avviamento: a loro avviso l'*impairment test* ha sempre funzionato nel modo corretto e non sono sorti fatti o circostanze significativi che avrebbero potuto portare a riconsiderare gli argomenti concettuali a sostegno del modello attuale.

Considerando tutte le risposte ricevute contenenti gli argomenti a favore e contro la reintroduzione dell'ammortamento, l'EFRAG ha osservato che alcuni intervistati ritenevano che, sebbene un modello di ammortamento ha probabilmente una base concettuale meno forte rispetto all'*impairment test*, presenta vantaggi significativi in termini di: semplificazioni relative alla contabilità dell'avviamento; problemi nella rilevazione non tempestiva delle perdite per riduzione di valore; miglioramento della comparabilità tra entità che crescono organicamente e quelle che invece si sviluppano attraverso le acquisizioni.

La reintroduzione dell'ammortamento toglierebbe quindi pressione all'*impairment test* e consentirebbe di semplificarlo e migliorarlo.

L'EFRAG ritiene comunque che l'*impairment test* potrebbe essere migliorato significativamente ad un costo ragionevole, e che l'aggiunta degli obblighi di informativa proposti dall'EFRAG stesso ed esposti in precedenza sarebbero sufficienti per affrontare tutte le carenze significative del test.

Si sostengono e riconoscono tutti gli argomenti a sostegno del modello attuale di valutazione dell'avviamento: il *goodwill* è un'attività a vita utile indefinita e un indicatore del valore dei flussi finanziari e dei benefici economici futuri derivanti dall'acquisizione di un'altra società, alcuni dei quali potrebbero avere durata indefinita (come, ad esempio, l'accesso ai mercati).

Oltretutto, l'*impairment test* riflette meglio la realtà economica dell'acquisizione e l'obiettivo di gestione, mentre un onere di ammortamento è considerato da alcuni come un valore arbitrario che non ha rilevanza, sarà ignorato dagli investitori e non fornirebbe informazioni sul successo di un'acquisizione.

A ciò si aggiunge che il costo della modifica del modello attuale di contabilizzazione dell'avviamento sarebbe molto elevato: dovrebbero quindi essere svolta un'analisi costi – benefici del passaggio all'ammortamento prima di prendere qualsiasi decisione, oltre al fatto che dovrebbero essere discusse le disposizioni transitorie.

Nonostante l'EFRAG apprezzi i tentativi dello IASB di semplificare l'*impairment test*, nutre delle riserve e dei dubbi sull'introduzione di un "*indicator – only approach*": in via generale non sostiene l'esenzione dal test annuale obbligatorio e quindi il passaggio ad un approccio basato solamente su indicatori di riduzione di valore per riconoscere la svalutazione dell'avviamento.

E' concorde sul fatto che un approccio basato solamente su indicatori di riduzione di valore ridurrebbe i costi e la complessità del test e, se venisse introdotto anche l'ammortamento, questo contribuirebbe a migliorare la coerenza con il trattamento contabile delle attività immateriali con vita utile definita. Tuttavia, l'eliminazione dell'obbligo di eseguire annualmente un test quantitativo favorirebbe l'aggravio del problema di eccessivo ottimismo del management poiché i revisori o le autorità di regolamentazione non avrebbero alcun confronto con i test preparati in anni precedenti.

Si osserva anche che la ricerca accademica ha generalmente rilevato che gli oneri per la riduzione di valore dell'avviamento sono diventati più rilevanti dopo l'introduzione dell'*impairment test*: la motivazione può essere attribuita al fatto che il test viene ora eseguito con più rigore rispetto al passato e questa spesa potrebbe venir meno con l'adozione di un "*indicator – only approach*". Ciononostante, l'introduzione di questo nuovo modello potrebbe generare una perdita di informazioni che gli utenti di bilancio ritengono utili (come quelle su: tassi di sconto, tassi di crescita a lungo termine, ipotesi di profitto e spese in conto capitale) e accentuare il problema relativo ai ritardi nella rilevazione delle perdite per riduzione di valore.

Per quanto riguarda ulteriori semplificazioni dell'*impairment test* (in particolare relative al calcolo del valore d'uso), l'EFRAG sostiene le proposte dello IASB di rimuovere sia la restrizione allo IAS 36 "Impairment of Assets" che vieta alle società di includere i flussi finanziari derivanti da una futura ristrutturazione o dai miglioramenti dell'attività, sia l'obbligo esplicito di utilizzare input al lordo delle imposte e tassi di sconto al lordo delle imposte per calcolare il valore in uso.

Per finire, nel considerare la contabilizzazione delle attività immateriali, EFRAG ritiene necessario che lo IASB tenga conto delle preoccupazioni degli investitori che vogliono confrontare più facilmente le società che crescono attraverso le acquisizioni aziendali con quelle che crescono organicamente: a tal proposito, sarebbe utile avviare un progetto separato sullo IAS 38 "Intangible Assets". Attualmente, l'EFRAG mette comunque in dubbio l'utilità di un cambiamento alle attuali disposizioni relative al riconoscimento delle attività immateriali per consentire che alcune vengano incluse nell'avviamento.

3.5.3 – PricewaterhouseCoopers (PwC)¹⁵³.

PricewaterhouseCoopers sostiene l'obiettivo del Board di migliorare l'attuale modello contabile per l'avviamento e le informazioni fornite sulle acquisizioni aziendali: tuttavia, nella sua lettera di commento, fa notare come l'obiettivo generale del *Discussion Paper* e l'obiettivo attuale dell'*impairment test* allo IAS 36 "Impairment of Assets" non siano allineati. L'*impairment test* è stato sviluppato per garantire che le attività rilevate nel prospetto della situazione patrimoniale – finanziaria siano rilevate ad un valore non

¹⁵³ PricewaterhouseCoopers (2020), *comment letter* n. 72, disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27305_PaulShepherdPricewaterhouseCoopersPwC_0_Responseletter_DPdisclosuresgoodwillandimpairment_PWC_final.pdf.

superiore al loro valore recuperabile, piuttosto che identificare se un'acquisizione sta effettivamente performando come previsto; viceversa, i nuovi obblighi di informativa proposti hanno proprio lo scopo di fornire informazioni sul successo dell'acquisizione.

Si rende perciò necessario chiarire che gli obblighi di informativa proposti e l'attuale *impairment test* hanno obiettivi differenti.

Per quanto riguarda le nuove disposizioni informative da aggiungere all'IFRS 3 "Business Combinations", PwC suggerisce che il valore informativo fornito da questi nuovi obblighi potrebbe riguardare anche quelle società che crescono in maniera organica: si incoraggia il Board a prendere in considerazione un progetto aggiuntivo che catturi questo tipo di società, al fine di garantire parità di condizioni per entità e analisti e risolvere le preoccupazioni di chi sosteneva fosse un problema non riuscire a mettere a confronto entità che crescono grazie ad acquisizioni ed entità che invece crescono in maniera organica.

Nonostante i nuovi obblighi di informativa risultino molto utili per gli utenti, PwC incoraggia lo IASB a considerare con parsimonia l'inclusione di requisiti specifici poiché le divulgazioni estese potrebbero potenzialmente essere onerose e portare ad una diffusione di informazioni di qualità piuttosto discutibile: ad esempio, un obbligo di spiegare l'obiettivo di un'acquisizione e come un'entità prevede di raggiungere tali obiettivi potrebbe essere più utile di un elenco prestabilito di obblighi informativi.

Sul tema della quantificazione delle sinergie, requisito considerato ostico da molti, PwC concorda in parte con l'obbligo di fornire una descrizione delle sinergie attese e di quando tali sinergie verrebbero realizzate, ma non è d'accordo con la quantificazione dell'importo (o della gamma) di sinergie previste e dei relativi costi per raggiungerle. Queste informazioni potrebbero essere troppo specifiche, non disponibili perché il management potrebbe non averle analizzate nel dettaglio e potenzialmente difficili da misurare anche per l'impossibilità di fornire prove di revisione sufficienti; inoltre, il livello di specificità associato alla quantificazione delle sinergie e dei relativi costi per raggiungerle non sembra cruciale per il raggiungimento degli obiettivi di divulgazione. Per identificare quali acquisizioni dovrebbero essere oggetto di maggiore informativa, nonostante la divulgazione di informazioni sulle acquisizioni monitorate dal CODM escluda alcune *business combinations* materiali, l'attenzione dovrebbe essere rivolta al fatto che la società abbia determinato che l'operazione è significativa. Il fatto che il *Chief*

Operating Decision Maker stia monitorando le prestazioni di un'acquisizione potrebbe essere uno degli indicatori utilizzati per esprimere tale giudizio.

Anche secondo PwC, la sensibilità commerciale potrebbe impedire alle imprese di divulgare informazioni dettagliate sugli obiettivi di gestione e le metriche utilizzate per monitorare un'acquisizione: si potrebbe quindi considerare un'esclusione di sensibilità commerciale simile a quella dello IAS 37 "Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets". Tuttavia, per aiutare con le sfide pratiche su come valutare ciò che è commercialmente sensibile, sarebbe utile che il Board sviluppasse ulteriori orientamenti per aiutare le società nella valutazione.

Passando ora alle questioni relative all'*impairment test*, PwC ritiene che il Board possa apportare delle modifiche per migliorare l'attuale modello; tra i suggerimenti rientrano le proposte preliminari del Board, ossia la rimozione dell'obbligo di:

- i. effettuare annualmente l'*impairment test*; a questo proposito si raccomanda comunque di rivedere gli indicatori contenuti al paragrafo 12 dello IAS 36 "Impairment of Assets";
- ii. utilizzare i flussi finanziari ante imposte e i tassi di attualizzazione al lordo delle imposte (aggiungendo però una guida più chiara per il trattamento delle imposte differite);
- iii. non includere nel calcolo del valore d'uso flussi finanziari derivanti da una futura ristrutturazione o da un futuro miglioramento dell'attività in cui l'impresa non è ancora impegnata.

A questi si aggiungono i seguenti:

- si raccomanda di chiarire i requisiti all'interno dello IAS 36 "Impairment of Assets" per dare maggiore peso alle prove esterne, oltre a porre l'accento sulle imprecisioni nelle stime storiche del management, al fine di poter contrastare previsioni eccessivamente ottimistiche.

L'obbligo di adeguare il rischio presente nei flussi finanziari iscritti in bilancio utilizzando scenari ponderati in base alle probabilità, rispetto all'utilizzo di un tasso di attualizzazione, costituirebbe un'alternativa valida specialmente nei casi di maggiore incertezza o in cui il livello dell'*headroom* è minimo. Il vantaggio di questo processo sarebbe la capacità di testare le stime storiche al fine di valutare l'accuratezza del processo di stima della gestione: i risultati effettivi verrebbero

- infatti confrontati con i diversi scenari previsti nelle stime storiche per identificare quelli che dovrebbero avere una ponderazione più elevata negli esercizi futuri;
- secondo l'esperienza di PwC, il management non monitora l'avviamento, ma pone l'attenzione sull'andamento delle acquisizioni: suggerisce quindi al Board di riconsiderare il modo in cui lo standard si basa su questo concetto per identificare il livello al quale testare l'avviamento ed eventualmente modificarlo. Questa rivisitazione, se abbinata ad un passaggio all'*indicator - only approach*, migliorerebbe il modello di svalutazione dell'avviamento;
 - esaminare l'impatto della rilevazione dell'avviamento parziale in un'aggregazione aziendale e delle successive operazioni con gli azionisti non di controllo sugli *impairment test*. Si supponga che una società abbia acquisito una partecipazione di maggioranza in un'altra entità e che abbia utilizzato il metodo "*partial goodwill*" per la rilevazione dell'avviamento, valutando quindi la partecipazione non di controllo sulla base della corrispondente frazione di patrimonio netto della società acquisita espresso al *fair value*; se tale società, in un secondo momento, acquisisse il patrimonio netto dagli azionisti non di controllo, presenterebbe un diverso saldo di avviamento utilizzato ai fini dell'esecuzione dell'*impairment test* prima e dopo l'acquisizione della partecipazione di minoranza.
Questa disconnessione tra l'avviamento riflesso sul bilancio di una società rispetto alla sua quota di proprietà nell'avviamento determina potenzialmente un ulteriore *shielding effect*. Si raccomanda quindi di valutare l'opportunità di una rettifica dell'avviamento qualora sia stata inizialmente applicata la rilevazione parziale e vi siano successive operazioni con gli azionisti non di controllo;
 - gli importi in valuta estera introducono molte complessità nell'*impairment test* dell'avviamento, così come le *Cash Generating Unit* che presentano attività in più valute o flussi finanziari in valute che non sono allineate con le attività registrate. Nella pratica, le società faticano a sviluppare dei tassi di sconto per i flussi finanziari in valuta estera, anche per via dei costi da sostenere.
Si potrebbe quindi prendere in considerazione la revisione dei requisiti per includere nel calcolo del valore d'uso i flussi di cassa in valuta estera.

PwC non ha identificato nuovi argomenti significativi per la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento e, per tale ragione, sostiene il mantenimento del modello di *impairment test*.

La preoccupazione per i ritardi nella rilevazione delle perdite per riduzione di valore non sarebbe risolta attraverso l'introduzione dell'ammortamento: questo ridurrebbe la potenziale svalutazione futura dell'avviamento (poiché il saldo diminuirebbe nel corso del tempo), ma non aiuterebbe nella rilevazione tempestiva delle perdite per riduzione di valore. Inoltre, introdurrebbe nuove aree di giudizio e complessità per la valutazione del *goodwill*: si dovrebbe infatti determinare se l'ammortamento è obbligatorio o facoltativo, definire la sua vita utile e quando questa dovrebbe essere rivista.

Per l'ultima questione, PwC ritiene che le attività immateriali non debbano essere incluse all'interno dell'avviamento perché il riconoscimento dei beni immateriali fornisce agli utenti delle informazioni utili per le decisioni: notiamo infatti che il prezzo di acquisto pagato per un'azienda è spesso direttamente influenzato dall'esistenza e dal valore delle attività immateriali.

3.5.4 – Ernst & Young (EY)¹⁵⁴.

Ernst & Young, in modo simile a PwC, mette in luce come il *Discussion Paper* dello IASB stia tentando di affrontare due argomenti molto diversi dal punto di vista concettuale:

- innanzitutto, propone ulteriori obblighi di informativa alle imprese per fornire una maggiore comprensione sul successo di un'acquisizione aziendale e sul raggiungimento degli obiettivi prefissati dal management;
- in secondo luogo, affronta la questione relativa alla contabilità dell'avviamento acquisito a seguito di un'aggregazione aziendale.

Tuttavia, la guida sull'*impairment test* contenuta negli IFRS non è mai stata progettata per valutare la riuscita di un'aggregazione aziendale, sebbene la formulazione del *Discussion Paper* dello IASB porti il lettore a considerare che l'attuale modello di riconoscimento delle perdite per riduzione di valore dell'avviamento sia carente perché non è in grado di dare indicazioni in merito al successo di una *business combination*.

¹⁵⁴ Ernst & Young (2020), comment letter n. 66 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27272_ELIZABETHHENRYEY_0_EYCLDPGWIDecember2020.pdf.

Per tale motivo, EY ritiene che la rilevazione iniziale dell'avviamento, la scelta tra l'ammortamento o l'*impairment test* e qualsiasi dibattito relativo alle carenze dell'attuale modello dovrebbero essere disaccoppiati dalle proposte per migliorare le informazioni integrative post - acquisizione per le aggregazioni aziendali e trattati come progetti separati.

Sostengono, in via generale, il miglioramento delle informazioni sulle aggregazioni aziendali poiché queste sarebbero molto utili per gli investitori. EY, dalla lettura del *Discussion Paper*, ha compreso che dovrebbero essere divulgate solamente le informazioni già disponibili internamente e utilizzate per monitorare il successo di un'acquisizione: si ritiene quindi fondamentale chiarire questo concetto ai lettori poiché alcune delle proposte potrebbero essere intese come richieste di raccolta di informazioni aggiuntive.

Inoltre, si incoraggia il Board ad intraprendere alcuni test sul campo e ulteriori analisi in collaborazione con i preparatori e gli stakeholder per valutare quali informazioni sulle aggregazioni aziendali sono già raccolte dalla direzione delle società e se queste possono essere fornite praticamente nel modo proposto.

Potrebbero esserci tuttavia degli svantaggi relativi all'utilizzo dell'approccio CODM; così come indicato nel *Discussion Paper*, gli investitori potrebbero non ricevere informazioni sulle acquisizioni non monitorate a questo livello: ciò potrebbe avvenire, ad esempio, in un grande gruppo di società in cui le acquisizioni vengono monitorate solamente a livello divisionale o di segmento piuttosto che dal *Chief Operating Decision Maker*. Per tali ragioni, il Board dovrebbe valutare se la mancanza di informazioni relative a tali acquisizioni rilevanti limiterebbe l'utilità delle informazioni fornite e se la rilevanza dell'acquisizione potrebbe essere il criterio migliore per determinare gli obblighi di informativa.

A questo proposito, si mette in evidenza come la proposta della divulgazione di informazioni sulle sinergie è prescritta per tutte le transazioni con sinergie "materiali", non solo per quelle monitorate dal CODM. Poiché ci si aspetta che le sinergie derivanti da un'acquisizione siano monitorate dal *Chief Operating Decision Maker*, non si comprende il motivo per cui questo nuovo obiettivo di divulgazione venga separato dagli altri; si richiede al Board maggiore coerenza su questo punto.

Per quanto riguarda invece il miglioramento dell'*impairment test*, sono stati esplorati diversi modi per renderlo più efficace nel riconoscimento tempestivo delle perdite per riduzione di valore e, in linea con il parere preliminare del Board, anche EY ritiene che ciò non sia fattibile.

Come detto in precedenza, l'*impairment test* non è progettato per fornire informazioni sul successo di un'acquisizione: si ritiene praticamente impossibile testare in maniera adeguata il successo di una *business combinations* da parte dell'attuale (o di qualunque altro) test, poiché l'attività acquisita è tipicamente integrata (o assorbita) nell'attività più ampia esistente e, di conseguenza, non esiste più nella sua forma originale. Perciò, sarebbe preferibile che il Board affrontasse il miglioramento del test in un progetto separato, che potrebbe anche essere esteso per l'*impairment test* di altre attività immateriali con l'obiettivo di costruire un unico modello di valutazione che sia appropriato e robusto.

Nonostante ciò, in risposta alle preoccupazioni sollevate in merito alla rilevazione non tempestiva delle perdite per riduzione di valore, EY suggerisce di fornire ulteriori indicazioni sul livello al quale l'avviamento viene assegnato e testato, prendendo in considerazione:

- di sostituire il concetto di “monitoraggio dell'avviamento” con il “monitoraggio delle relative attività acquisite” in base agli indicatori chiave di performance definiti dal management e alle sue aspettative sull'andamento dell'acquisizione;
- richiedere una migliore divulgazione delle stime utilizzate per misurare gli importi recuperabili delle CGU contenenti avviamento.

Lo IASB potrebbe anche introdurre ulteriori ricerche sul fatto che informazioni più utili possano essere fornite dalle società quotate: ad esempio, queste potrebbero fornire informazioni qualitative e/o quantitative sul rapporto tra la loro capitalizzazione di mercato (in base al prezzo delle azioni quotate) e la somma degli importi recuperabili della loro CGU, specialmente in situazioni in cui la capitalizzazione di mercato è inferiore al valore contabile del patrimonio netto. Ciò potrebbe aiutare ad affrontare l'esposizione percepita al potenziale ottimismo gestionale e rendere la valutazione più trasparente.

D'accordo con il Board, EY sostiene di consentire alle imprese di utilizzare tassi di sconto al netto delle imposte (aggiungendo una maggiore disciplina relativa al trattamento delle imposte differite), nonché di eliminare la restrizione che impedisce alle società di

includere nel calcolo del valore d'uso anche flussi finanziari derivanti da future ristrutturazioni o miglioramenti dell'attività.

Per evitare di aggravare il problema relativo all'ottimismo del management si ritiene necessario lo sviluppo di solidi orientamenti aggiuntivi, ad esempio sul livello di prove necessario a dimostrare che le ipotesi sulle ristrutturazioni sono ragionevoli e sostenibili.

Sul tema della reintroduzione dell'ammortamento EY non ha espresso la sua posizione, limitandosi ad affermare che se il Board dovesse mantenere l'attuale *impairment test* dovrebbe considerare le possibili semplificazioni e i miglioramenti espressi in precedenza.

Ritengono tuttavia improbabile che la reintroduzione dell'ammortamento possa avere un impatto significativo sul riconoscimento tempestivo della svalutazione dell'avviamento e, in ogni caso, non risolverebbe il problema relativo all'ottimismo del management nella stima dei flussi di cassa per il calcolo del valore d'uso.

D'altra parte, sostengono l'adozione di un *indicator – only approach* in sostituzione di un test annuale obbligatorio, con preoccupazioni relative alla pressione sugli indicatori di riduzione di valore poiché:

- la natura soggettiva dell'attuale insieme di indicatori di riduzione di valore contenuti nello IAS 36 "Impairment of Assets" causa diversità di pratiche nella determinazione dell'esistenza o meno degli eventi scatenanti; di conseguenza, le imprese potrebbero evitare di eseguire i test in alcune situazioni o non applicare correttamente gli indicatori;
- l'introduzione di questo modello potrebbe aumentare il rischio di ottimismo gestionale, aggiungendo un altro livello di soggettività;
- gli indicatori da applicare nell'ambito delle proposte del Board dovrebbero essere più solidi rispetto a quelli attuali e la loro valutazione da parte delle società divulgata in modo più trasparente.

Ciò eviterebbe il rischio di potenziale ottimismo della gestione nella valutazione degli eventi scatenanti e fornirebbe maggiore trasparenza sui giudizi espressi.

Per affrontare queste preoccupazioni, lo IASB dovrebbe prendere in considerazione, secondo EY, la possibilità di proporre che l'*impairment test* annuale non sia richiesto solo in circostanze in cui, sulla base dell'analisi degli indicatori, sia considerata remota l'ipotesi che una perdita per riduzione di valore venga identificata.

A tale scopo, si consiglia di rendere più efficace e pratica l'applicazione del paragrafo 99 dello IAS 36 "Impairment of Assets".

3.5.5 – KPMG¹⁵⁵.

Nel considerare le opinioni preliminari del Board, KPMG non riesce ad identificare un concetto unificante in grado di legare insieme i seguenti temi: l'introduzione dell'ammortamento dell'avviamento; l'esenzione dall'*impairment test* annuale obbligatorio e l'informativa su un'acquisizione e la sua successiva performance. Ciascuna delle opinioni preliminari dello IASB dovrebbe quindi essere considerata singolarmente piuttosto che come unico pacchetto.

L'introduzione di un'informativa aggiuntiva sulle *business combinations* è considerata da KPMG una buona iniziativa: tuttavia, gli obblighi di divulgazione dovrebbero essere chiari e specifici al fine di mitigare la diversità nella pratica e colmare le lacune nelle aspettative di informativa tra i preparatori e gli utenti di bilancio; questa maggiore chiarezza ridurrebbe anche potenziali argomenti a sostegno della sensibilità commerciale.

Nello specifico, per quanto riguarda la quantificazione delle sinergie e la specifica per le categorie di passività principali, KPMG fa notare che l'IFRS 3 "Business Combinations" dispone già di fornire una descrizione qualitativa dei fattori che compongono l'avviamento e che altre informazioni sono richieste allo IAS 1 "Presentation of Financial Statement" e allo IAS 36 "Impairment of Assets".

La continua domanda di informazioni migliori nonostante i requisiti esistenti suggerisce che incoraggiare le aziende a fornire informazioni di qualità elevata può essere difficile nella pratica: coerentemente con quanto riportato in precedenza, KPMG ritiene che requisiti più dettagliati e specifici – magari raccolti all'interno di un unico principio contabile – potrebbero costituire la soluzione più efficace.

D'accordo con lo IASB, ritiene che non sia possibile progettare un *impairment test* significativamente più efficace nel rilevare tempestivamente le perdite per riduzione di valore per gli stessi motivi menzionati all'interno del *Discussion Paper*.

¹⁵⁵ KPMG (2020), *comment letter* n. 54 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27214_CHRISJACKSONKPMGIFRGLimited_0_KPMGCommentletteronDP_Goodwillandimpairment.pdf.

L'attuale modello potrebbe però essere migliorato: KPMG sostiene l'eliminazione della restrizione che impedisce alle società di utilizzare flussi di cassa derivanti da una futura ristrutturazione e dell'obbligo di utilizzare tassi di sconto al lordo delle imposte. Tali semplificazioni ridurrebbero le differenze tra il *Value in Use* e il *Fair Value Less Cost of Disposal*, rendendo quindi necessario approfondire le differenze che rimarrebbero tra i due importi e fornire nuovi orientamenti.

Oltretutto, nuove disposizioni sull'allocazione dell'avviamento alle *Cash Generating Unit* potrebbero in qualche modo alleviare il problema dello *shielding effect* e migliorare l'applicazione dell'*impairment test*.

Per risolvere la questione relativa all'eccessivo ottimismo del management nella stima dei flussi di cassa utilizzati per il calcolo del valore d'uso, si propone invece di considerare i test di ragionevolezza (ad esempio: verificare la riconciliazione delle stime dell'importo recuperabile con il valore dell'impresa basato sulla capitalizzazione di mercato oppure mettendo a confronto i multipli di valutazione implicita dell'analisi comparativa con i multipli di mercato rilevanti). Questo potrebbe incoraggiare le imprese ad esaminare più attentamente le ipotesi utilizzate nel calcolo del *Value in Use* e indurre maggiore disciplina nello svolgimento dell'*impairment test* senza costi aggiuntivi.

Queste sono le uniche semplificazioni e modifiche suggerite da KPMG, contrario invece alla rimozione dell'obbligo di eseguire annualmente un *impairment test*; ritiene infatti che questa soluzione non ridurrebbe significativamente i costi e renderebbe il test meno robusto aggravando il problema relativo al riconoscimento tempestivo delle perdite per riduzione di valore.

Sul tema della reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, KPMG riconosce che l'*impairment test* potrebbe teoricamente essere l'approccio migliore in grado di fornire agli utenti informazioni più pertinenti sulle prestazioni di una *Cash Generating Unit*. Tuttavia, questi benefici sarebbero superati dagli svantaggi derivanti dall'applicazione pratica del test; per tale ragione, si rileva una leggera preferenza per la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, suggerendo l'adozione di un approccio ibrido.

3.5.6 – Deloitte¹⁵⁶.

La società Deloitte sostiene l’iniziativa del Board di valutare se le informazioni divulgate agli investitori sulle aggregazioni aziendali possono essere migliorate; tuttavia, non ritiene che le proposte contenute nel *Discussion Paper* dello IASB fornirebbero informazioni utili ai terzi.

Si consiglia quindi un lavoro aggiuntivo per comprendere più precisamente quali informazioni sono necessarie agli investitori (e per quale motivo) e quali vengono preparate internamente dal management per monitorare le successive performance di un’acquisizione. Deloitte, infatti, non ritiene che le società controllino generalmente le prestazioni di un’acquisizione in maniera autonoma, come invece si evince dalla lettura del *Discussion Paper*. Le aggregazioni aziendali tendono a far parte del piano strategico generale e degli obiettivi di business di una società: ciò che viene monitorato è quindi la performance dell’impresa (o dei segmenti pertinenti dell’impresa) rispetto al piano strategico generale e agli obiettivi di business, piuttosto che il contributo specifico dell’acquisizione a tali risultati.

Lavorando congiuntamente con investitori e preparatori sarebbe oltretutto possibile valutare se i benefici delle informazioni aggiuntive giustificano i costi (anche di revisione) necessari alla loro produzione e se il livello CODM è quello più adatto a definire per quali acquisizioni deve essere fornita l’informativa aggiuntiva.

Deloitte mette in evidenza che le informazioni proposte hanno in parte lo scopo di aiutare gli investitori a valutare se il management ha pagato un prezzo ragionevole per l’acquisizione di una società. Il concetto di “prezzo ragionevole” è tuttavia altamente soggettivo poiché si tratta di un importo concordato tra le parti che diventa ben presto un’informazione storica non generalmente al centro del monitoraggio dell’acquisizione da parte del management.

Non sembra poi fattibile progettare un *impairment test* che sia significativamente più efficace nel riconoscere tempestivamente le perdite per riduzione di valore sull’avviamento ad un costo ragionevole. Per questa ragione, Deloitte sostiene la reintroduzione dell’ammortamento dell’avviamento.

¹⁵⁶ Deloitte (2020), *comment letter* n. 79 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27340_MARTINEPELLETIERDeloitteToucheTohmatuLimitedDTTL_0_DP20201BusinessCombinations_Deloittecommentletter.pdf.

Nonostante si riconoscano i meriti concettuali dell'*impairment test*, è evidente che il problema del riconoscimento tardivo delle perdite per riduzione di valore persiste. Il successo di questo modello dipende dalla disponibilità di stime dei flussi di cassa futuri quasi perfette, che sono però difficili da quantificare e generano quindi difficoltà nell'applicazione pratica del test.

Pertanto, al fine di ridurre il rischio associato alla sovrastima del valore dell'avviamento, Deloitte ritiene preferibile l'adozione di un modello ibrido: cioè l'ammortamento dell'avviamento supportato da un *impairment test* in presenza di indicatori che segnalino una possibile riduzione di valore.

Infine, senza la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, Deloitte non sostiene la rimozione del requisito annuale dell'*impairment test*: avendo riconosciuto che non è possibile progettare un test significativamente più efficace nella rilevazione tempestiva delle perdite per riduzione di valore sembrerebbe controintuitivo prendere in considerazione questa proposta senza reintrodurre l'ammortamento.

Non è oltretutto d'accordo con la proposta di eliminare la restrizione relativa all'inclusione dei flussi finanziari derivanti da una ristrutturazione futura o dal miglioramento della performance dell'attività nel calcolo del valore d'uso. Innanzitutto, il *Discussion Paper* non spiega in quali circostanze tali flussi di cassa dovrebbero essere inclusi; sviluppare ulteriori orientamenti in questo ambito sarebbe difficile ma, d'altra parte, senza delimitazioni chiare in questo settore si verrebbero a creare giudizi significativi sulle potenziali azioni future del management che sarebbero difficili da controllare.

Se lo IASB dovesse comunque procedere con questa semplificazione il divario tra il *Value in Use* e il *Fair Value Less Cost of Disposal* si assottiglierebbe sempre di più: in tal caso, sarebbe opportuno esaminare ulteriormente la semplificazione proposta dal Board di imporre un unico metodo per stimare l'importo recuperabile o di consentire alla società di scegliere tra i due metodi

La scelta preliminare di consentire alle aziende di utilizzare dei flussi di cassa al netto delle imposte e dei tassi di sconto al netto delle imposte per il calcolo del valore d'uso è stata invece accolta con favore da Deloitte. La società ha specificato che sarebbe utile fornire orientamenti per aiutare le società ad identificare i saldi fiscali differiti che dovrebbero essere inclusi nel valore contabile della CGU (o del gruppo di CGU), e quelli

che dovrebbero esserne invece esclusi, quando l'*impairment test* viene eseguito con input al netto delle imposte.

Capitolo 4 – *Compliance* delle imprese con i nuovi requisiti d’informativa: l’analisi di Campari e Morellato

Nei precedenti capitoli sono stati affrontati nel dettaglio gli argomenti discussi dall’*International Accounting Standards Board* nel *Discussion Paper – “Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment”*.

L’obiettivo principale del progetto è quello di aiutare gli investitori a comprendere meglio le dinamiche delle acquisizioni aziendali compiute dalle imprese: a tal proposito, lo IASB ha sviluppato degli obblighi d’informativa aggiuntivi e migliorato i requisiti attuali dell’IFRS 3 “*Business Combinations*”. Secondo quanto stabilito in via preliminare, una società dovrebbe:

- alla data di acquisizione, divulgare informazioni sulla logica strategica e sugli obiettivi del *Chief Operating Decision Maker* per la *business combination*; e
- per tutto il tempo in cui il CODM continua a monitorare l’operazione, evidenziare se questa sta effettivamente raggiungendo gli obiettivi prefissati.

In aggiunta, per comprendere quali sono i benefici che il management si aspettava di ottenere nel momento in cui ha concordato il prezzo d’acquisto di una società, sarebbe opportuno fornire una descrizione delle sinergie previste dalla combinazione delle attività dell’acquisita e dell’acquirente.

Poiché, secondo l’opinione comune, le imprese non divulgano informazioni utili per gli investitori, nel presente capitolo si propone un’analisi di quanto riportato nei bilanci di Davide Campari – Milano S.p.A. e Morellato S.p.A. per alcune delle loro *business combinations* (vedi Tabella 4.1); questo in modo da verificare se le informazioni attualmente fornite si discostano e sono di qualità inferiore rispetto a quelle suggerite dal Board al punto tale da giustificare l’introduzione di nuovi obblighi d’informativa.

Tabella 4.1 – *Business combinations* di Davide Campari – Milano S.p.A. e Morellato S.p.A.

Anno	Acquisizione	Data di chiusura	Controvalore	% del capitale
Davide Campari – Milano S.p.A.				
2014	Fratelli Averna S.p.A.	3 giugno 2014	103,7 milioni di euro	100%
2017	BULLDOG London Dry Gin	10 febbraio 2017	54,1 milioni di euro	100%
Morellato S.p.A.				
2020	D'Amante	17 febbraio 2020	8 milioni di euro	-

La scelta è ricaduta su Davide Campari – Milano S.p.A. e Morellato S.p.A, società italiane molto attive nelle *business combinations* e che redigono il bilancio d’esercizio secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS. Secondo quanto disposto dal Regolamento Europeo n. 1606/2002 del 19 luglio 2002, recepito in Italia dal D.L. 38/2005, Davide Campari – Milano S.p.A, in quanto società quotata, ha l’obbligo di redigere il bilancio utilizzando i principi contabili internazionali; Morellato S.p.A., invece, poiché tenuta alla redazione del bilancio consolidato, ha optato volontariamente per la predisposizione del bilancio consolidato utilizzando i principi contabili internazionali a partire dal 1° gennaio 2018.

E’ quindi interessante verificare se le società obbligate all’adozione degli IAS/IFRS sono più propense a fornire informazioni sulle acquisizioni aziendali rispetto a quelle che li utilizzano per volontà propria.

Per Davide Campari – Milano S.p.A. si è scelto di analizzare due acquisizioni dal momento che quella del marchio BULLDOG London Dry Gin è vincolata dalla clausola *earn – out*: come evidenziato nel Capitolo 2 del presente elaborato, gli stakeholder affermano che le informazioni sulle performance di un’acquisizione potrebbero essere difficili da divulgare poiché spesso le attività dell’acquisita e dell’acquirente vengono integrate completamente. Tuttavia, quando in alcuni accordi di acquisizione sono presenti questo tipo di clausole che obbligano legalmente la società a misurare la successiva performance

di un'attività acquisita, il management trova sempre il modo di adempiere a tali obblighi di segnalazione.

Si vuole quindi mettere in luce se, a parità di azienda acquirente, le informazioni fornite per le acquisizioni aziendali sono di qualità maggiore qualora l'operazione fosse soggetta alla clausola *earn – out*.

Per verificare la conformità alle nuove informazioni richieste dal Board verrà effettuato un confronto con gli esempi pratici pubblicati dallo IASB nel dicembre 2021.

4.1 – Esempi pratici dei nuovi obblighi d'informativa.

Nel dicembre 2021 è stato pubblicato un documento¹⁵⁷ contenente degli esempi pratici di informazioni che l'*International Accounting Standards Board* vorrebbe che le società divulgassero in merito alle aggregazioni aziendali che effettuano. Viene precisato, all'interno del documento, che gli esempi forniti hanno unicamente lo scopo di illustrare le intenzioni del Board e fornire agli stakeholder un'idea del tipo di informazioni da pubblicare e del loro livello di dettaglio.

Esempio 4.1: Libra PLC e Scorpio Limited.

Informazioni di base

Informazioni sull'aggregazione aziendale

Libra PLC gestisce una piattaforma di social networking leader ad Atlantis; la società genera i suoi ricavi principalmente da pubblicità mirate sulla sua piattaforma. Libra è quotata alla Borsa Atlantis e produce bilanci in conformità ai principi contabili internazionali IAS/IFRS.

La società è cresciuta rapidamente negli ultimi dieci anni, ma il management è preoccupato che tale crescita potrebbe non essere sostenibile per molto più tempo; pertanto, si è messo alla ricerca di nuove opportunità di crescita e di diversificazione delle fonti di reddito di Libra PLC.

¹⁵⁷ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, dicembre 2021, *Staff examples*. Agenda Paper 4A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/december/asaf/ap4a-goodwill-and-impairment-staff-examples.pdf>.

Il 1° gennaio 20X7 Libra ha annunciato di aver completato l'acquisizione del 100% di Scorpio Limited, una piattaforma di consegna di cibo online, per un corrispettivo totale in contanti di 100 milioni di CU (Current Unit). L'importo netto, alla data di acquisizione, delle attività identificabili acquisite e delle passività assunte è pari a 45 milioni di CU (importo composto principalmente dal valore del marchio di Scorpio Limited); ciò ha portato al riconoscimento di un avviamento pari a 55 milioni di CU, che rappresenta:

1. le sinergie in termini di maggiori entrate e minori costi che Libra si aspetta di realizzare attraverso l'acquisizione;
2. il valore della forza lavoro assemblata di Scorpio Limited.

Logica strategica e piano aziendale

La logica strategica dell'aggregazione aziendale è sostenere la crescita dei ricavi. Scorpio Limited ha tre flussi di entrate: una tariffa di consegna fissa per ogni ordine, una commissione basata sulla percentuale e una commissione pubblicitaria per la priorità di ricerca.

Libra prevede di realizzare sia sinergie in termini di maggiori entrate e di minori costi dall'acquisizione; sulla base del piano aziendale di Libra:

- il Gruppo rivedrà la sua struttura e presenterà due segmenti di business:
 - A. Advertising, intesa come pubblicità per la piattaforma integrata di social networking e per la consegna di cibo;
 - B. Food Delivery, ossia entrate non pubblicitarie derivanti dal servizio di consegna di cibo.
- le piattaforme per la consegna di cibo e i social network verranno combinate per servire gli utenti esistenti di Libra e Scorpio. Ciò consentirà ad entrambi i servizi offerti dal Gruppo (social networking e consegna di cibo) di raggiungere una base di clienti combinata più ampia;
- il Gruppo lancerà una campagna di marketing che offrirà degli sconti agli attuali utenti di Libra al fine di promuovere i servizi di Scorpio. Questo schema di sconti in contanti dovrebbe durare fino a dicembre 20X8;
- le funzioni di supporto per entrambe le piattaforme saranno consolidate per risparmiare sui costi.

Come parte del processo di acquisizione, il management ha identificato i potenziali flussi di cassa derivanti da Scorpio per determinare la sua offerta per l'acquisizione dell'impresa. Sulla base di tali stime interne:

- si prevede che gli utenti attivi giornalieri combinati aumenteranno del 7 – 12% nel 20X7 e del 3 – 5% ogni anno per i successivi 3 anni;
- i ricavi combinati per il segmento Advertising dovrebbero aumentare dell'8% nel 20X7, del 5% nel 20X8 e del 3% nell'anno successivo;
- i ricavi del segmento Food Delivery dovrebbero aumentare del 12% nel 20X7, del 7% nel 20X8 e del 4% nell'anno successivo. Si prevede che il costo dello sconto in contanti diminuirà l'aumento dei ricavi sia nel 20X7 che nel 20X8;
- il consolidamento delle funzioni di supporto delle due piattaforme consentirebbe al Gruppo di risparmiare 2 milioni di CU;
- la direzione stima un valore attuale delle sinergie di costi e ricavi pari a 15 milioni di CU e 40 milioni di CU. Il management prevede di sostenere circa 15 milioni di CU di costi (compresi gli sconti in contanti) per raggiungere tali sinergie.

Obiettivi e metriche

Nel determinare le metriche che il *Chief Operating Decision Maker* utilizzerà per monitorare le prestazioni della combinazione aziendale, si osserva che:

- un obiettivo chiave della *business combination* è consolidare le due piattaforme per aumentare la base di utenti complessiva della piattaforma combinata. La corretta integrazione delle piattaforme è vitale per il successo del business plan. Pertanto, il CODM monitorerà l'aumento degli utenti giornalieri attivi nella nuova piattaforma combinata, nonché l'integrazione delle piattaforme;
- la logica strategica dell'aggregazione aziendale è sostenere la crescita dei ricavi. Sebbene il consolidamento delle funzioni di supporto consentirà a Libra di risparmiare su alcuni costi, questi risparmi non sono il punto focale dell'aggregazione aziendale. Allo stesso modo, l'importo da spendere per lo sconto in contanti non è un obiettivo chiave del piano aziendale;
- a causa della prevista integrazione delle piattaforme e delle sinergie di fatturato tra le attività esistenti e acquisite, il management monitorerà il successo

dell'aggregazione aziendale in base alla crescita dei ricavi in ciascun segmento di business, nonché alla crescita della base di utenti combinata, piuttosto che tentare di isolare le prestazioni dell'entità acquisita;

- il management prevede di integrare pienamente le operazioni commerciali di Scorpio Limited entro il 31 dicembre 20X7, insieme al lancio della piattaforma combinata. Le informazioni combinate esaminate dal CODM dovrebbero riflettere il raggiungimento degli obiettivi dell'aggregazione aziendale nei primi anni e il CODM prevede di interrompere il monitoraggio dell'aggregazione aziendale una volta sviluppata e implementata la nuova piattaforma integrata. Il *Chief Operating Decision Maker*, a quel punto, esaminerà le operazioni commerciali come parte del processo di budget annuale complessivo e del monitoraggio delle prestazioni per i singoli segmenti.

Prestazioni successive

La relazione annuale al 31 dicembre 20X7 ha evidenziato che:

- a causa di difficoltà tecniche nell'integrazione del software e dei database utilizzati dalle due piattaforme, la piattaforma combinata non è stata lanciata nel 20X7 come originariamente previsto. La nuova piattaforma è stata lanciata dopo la fine dell'esercizio, al 1° gennaio 20X8. Il piano per offrire sconti in contanti agli attuali utenti di Libra è stato quindi avviato a gennaio 20X8;
- gli utenti giornalieri attivi per Libra e Scorpio Limited sono aumentati rispettivamente del 5% e del 6% nel 20X7. Le informazioni sulla crescita giornaliera combinata degli utenti attivi nel 20X7 non erano disponibili perché la piattaforma integrata non è stata lanciata in quell'anno;
- i ricavi combinati per le attività pubblicitarie e di consegna di cibo del Gruppo sono aumentati rispettivamente del 5% e dell'8% nel 20X7;
- nonostante la battuta d'arresto nel lancio della nuova piattaforma, il consolidamento delle funzioni di supporto ha avuto successo e ha aiutato il Gruppo a ottenere risparmi sui costi annuali per 2,2 milioni di CU nel 20X7.

Nella relazione annuale del 31 dicembre 20X8 il CODM ha osservato che:

- il lancio della nuova piattaforma nel 20X8 ha avuto successo;

- gli utenti attivi giornalieri combinati della nuova piattaforma sono aumentati di un 10% nel corso dell'anno 20X8;
- i ricavi combinati per la pubblicità e la consegna di cibo del Gruppo di imprese sono aumentati rispettivamente del 12% e del 16% nel 20X8. Sulla base della rendicontazione interna, il CODM ritiene che le prestazioni del segmento pubblicitario durante il periodo riflettano principalmente gli effetti dell'aggregazione aziendale;
- il consolidamento delle funzioni di supporto ha aiutato il Gruppo a ottenere risparmi sui costi annuali per 1,8 milioni di CU nel 20X8;
- sulla base di previsioni interne aggiornate, gli obiettivi originali del management per l'aggregazione aziendale oltre il 20X8 sono ancora raggiungibili nonostante le battute d'arresto iniziali.

Informativa nel bilancio di Libra PLC per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 20X7

Informazioni sull'aggregazione aziendale

Il 1° gennaio 20X7, il Gruppo ha completato l'acquisizione di Scorpio Limited, una piattaforma di consegna di cibo online con sede ad Atlantis, acquistando il 100% delle azioni ordinarie di Scorpio in circolazione per un corrispettivo totale in contanti di 100 milioni di CU.

L'avviamento derivante dall'acquisizione è stato pari a 55 milioni di CU e rappresenta:

1. il valore della forza lavoro assemblata di Scorpio, che non è identificato e riconosciuto separatamente;
2. benefici economici futuri che il Gruppo prevede di realizzare attraverso sinergie di ricavi derivanti da opportunità di *cross - selling* e risparmi sui costi derivanti dal consolidamento delle funzioni di supporto. Il valore attuale delle sinergie previste è di 15 milioni di CU per sinergie di costo e 40 milioni di CU per sinergie di ricavi. Il management stima il costo per raggiungere queste sinergie a circa 15 milioni di CU.

Il Gruppo ha acquisito Scorpio come parte della sua strategia di crescita complessiva. Il management prevede di combinare la piattaforma di consegna di cibo di Scorpio con quella di social networking di Libra, creando una piattaforma integrata che consenta

agli utenti di ottenere un accesso senza soluzione di continuità ad entrambe le linee di servizio. Ampliando la propria base di utenti, il Gruppo prevede di beneficiare delle sinergie di fatturato tra l'offerta di prodotti Scorpio e le linee di business esistenti del Gruppo e raggiungere una crescita sostenibile dei ricavi.

Il Gruppo monitora l'andamento dell'acquisizione per linee di prodotti e, in linea con la strategia dell'impresa, gli obiettivi del management per questa acquisizione sono i seguenti:

- lanciare una piattaforma integrata per i social network e i prodotti per la consegna di cibo del Gruppo nel 20X7;
- aumentare gli utenti giornalieri attivi combinati sulla nuova piattaforma del 7 – 12% nel 20X7 e del 3 – 5% per ciascuno dei 3 anni successivi;
- aumentare i ricavi del segmento Advertising dell'8% nel 20X7, del 5% nel 20X8 e del 3% ogni anno successivo;
- aumentare i ricavi del segmento Food Delivery del 12% nel 20X7, del 7% nel 20X8 e del 4% ogni anno successivo.

Informazioni sulle prestazioni successive

I ricavi per i segmenti Advertising e Food delivery del Gruppo sono aumentati rispettivamente del 5% e dell'8%.

Il Gruppo non è stato in grado di lanciare la piattaforma combinata durante l'anno 20X7; di conseguenza, la direzione non è stata in grado di monitorare la crescita degli utenti attivi giornalieri su base combinata. Invece, il management ha monitorato separatamente gli utenti attivi giornalieri per le piattaforme Libra e Scorpio: gli utenti attivi giornalieri che utilizzano le piattaforme Libra e Scorpio sono aumentati rispettivamente del 5% e del 6% nel 20X7.

La piattaforma integrata è stata lanciata il 1° gennaio 20X8; per tale ragione, gli obiettivi del management per l'acquisizione sono rimasti invariati.

Informativa nel bilancio di Libra per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 20X8

Informazioni sull'aggregazione aziendale

Il management ha identificato i seguenti obiettivi alla data di acquisizione di Libra:

- lanciare una piattaforma integrata per i social network e i prodotti per la consegna di cibo del Gruppo nel 20X7;
- aumentare gli utenti attivi giornalieri combinati sulla piattaforma integrata del 7 – 12% nel 20X7 e del 3 – 5% ogni anno per ciascuno dei 3 anni successivi;
- aumentare i ricavi del segmento Advertising dell'8% nel 20X7, del 5% nel 20X8 e del 3% ogni anno successivo;
- aumentare i ricavi del segmento Food Delivery del 12% nel 20X7, del 7% nel 20X8 e del 4% ogni anno successivo.

Informazioni sulle prestazioni successive

Il Gruppo ha lanciato la sua piattaforma integrata il 1° gennaio 20X8.

Durante l'esercizio chiuso al 31 dicembre 20X8, gli utenti attivi giornalieri per la nuova piattaforma sono aumentati del 10% e i ricavi per le attività pubblicitarie e di consegna di cibo del Gruppo sono cresciuti rispettivamente del 12% e del 16%.

A seguito del lancio della nuova piattaforma, il CODM ha interrotto (al 31 dicembre 20X8) il monitoraggio delle prestazioni del business acquisito rispetto agli obiettivi prefissati; continuerà comunque a monitorare il business come parte del suo processo aziendale in corso. Nonostante il ritardo nel lancio della nuova piattaforma integrata, la direzione considera le prestazioni successive al lancio il 1° gennaio 20X8 superiori rispetto agli obiettivi prefissati.

Dall'esempio fornito dallo IASB si può notare che la descrizione delle informazioni sull'aggregazione aziendale e sulle sue prestazioni successive sono più contenute e riassuntive nelle sezioni "Informativa nel bilancio di Libra per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 20X7" e "Informativa nel bilancio di Libra per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 20X8" rispetto alla sezione "Informazioni di base".

Ciò per mettere in luce come una società, nel fornire informazioni sulle *business combinations* non deve necessariamente dilungarsi: resta comunque il fatto che quanto descritto nelle sezioni "Informativa nel bilancio di Libra" per gli obiettivi di acquisizione e le prestazioni successive è esposto in maniera piuttosto precisa e dettagliata.

4.2 – Analisi delle acquisizioni di Davide Campari – Milano S.p.A. e Morellato S.p.A.

4.2.1 – Davide Campari – Milano S.p.A. acquisisce Fratelli Averna S.p.A.

Di seguito sono riportate in sintesi le informazioni rinvenute all'interno dei documenti pubblicati da Davide Campari – Milano S.p.A. L'analisi si focalizzerà principalmente su quanto esposto nelle relazioni finanziarie annuali al 31 dicembre 2014 (anno di acquisizione)¹⁵⁸ e al 31 dicembre 2015¹⁵⁹, commentando se queste rispettano i requisiti informativi prescritti dall'*International Accounting Standards Board*. Si farà comunque presente se altre informazioni importanti per il Board sono state ritrovate in documenti ufficiali diversi dalla relazione finanziaria annuale.

Tabella 4.2 – Informazioni sull'aggregazione aziendale al 31 dicembre 2014 (anno di acquisizione).

Informazioni sull'aggregazione aziendale

Davide Campari – Milano S.p.A. (“Gruppo Campari”) è una società italiana le cui azioni sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana. Il gruppo, fondato nel 1860, è il sesto per importanza nell'industria degli *spirit* di marca e vanta un portafoglio di prodotti articolato su tre linee di business: *spirit*, *wine* e *soft drink*. I marchi appartenenti al Gruppo includono: Aperol, Appleton Estate, Campari, Cinzano, SKYY Vodka e Wild Turkey. Campari è presente in 190 paesi con posizioni di primo piano in Europa e America; conta 16 impianti produttivi e 3 aziende vinicole in tutto il mondo, una rete distributiva propria in 19 paesi e impiega circa 4.000 persone.

Il 3 giugno 2014 ha perfezionato l'acquisizione del 100% di Fratelli Averna S.p.A. (“Gruppo Averna”), società italiana leader nel mercato *spirit* in Italia e proprietaria di Averna, il secondo amaro più venduto in Italia e uno dei liquori italiani più conosciuti e apprezzati nel mondo. Il Gruppo è proprietario di un portafoglio di prodotti

¹⁵⁸ Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2014 di Davide Campari – Milano S.p.A.:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_annuale_2014_1.pdf.

¹⁵⁹ Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2015 di Davide Campari – Milano S.p.A.:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/1.fratelli_averna_s.p.a_relazione_finanziaria_annuale_al_31_dicembre_2015_.pdf.

caratterizzati da posizionamento premium, elevata marginalità e leadership nelle categorie di riferimento: si citano Braulio, un amaro a base di erbe; Limoncetta di Sorrento, liquore dolce naturale ottenuto dalla scorza di limone (venduto nel gennaio 2015 poiché considerato non strategico per il Gruppo) e Grappa Frattina.

L'acquisizione di questo Gruppo rappresenta un'opportunità per Campari per fare leva sulla propria struttura distributiva diretta nei mercati chiave dei brand che verranno acquisiti, al fine di accelerarne la crescita profittevole, in linea con la strategia di crescita per acquisizioni.

Il controvalore totale dell'operazione è stato pari a 103,7 milioni di euro, suddivisi in un corrispettivo regolato in denaro contanti per 98,0 milioni di euro e nell'accollo di un debito finanziario netto dell'importo di 5,7 milioni di euro.

Nella sezione "Gruppo Campari – Bilancio consolidato al 31 dicembre 2014" è stato specificato che le società acquisite nell'ambito del Gruppo Averna sono: Fratelli Averna S.p.A., Casoni Fabbricazione Liquori S.p.A. e Alimenta S.r.l., tutte con sede in Italia e acquisite al 100%, e Stepanow S.R.O. con sede in Repubblica Slovacca, nella quale sono presenti quote di minoranza in una percentuale pari al 16,72%.

Successivamente, è stata messa in evidenza l'allocazione provvisoria del prezzo d'acquisto ai *fair value* delle attività acquisite: il *goodwill* acquisito, ritenuto pienamente iscrivibile per effetto delle sinergie che si prevede di realizzare integrando i brand nella struttura commerciale di Campari, ammonta a 26,3 milioni di euro. Il corrispettivo pagato per l'acquisizione è costituito principalmente dal valore del marchio, pari a 66,9 milioni di euro.

Commenti: quanto riportato finora è presente sia nella relazione finanziaria annuale di Davide Campari – Milano S.p.A. al 31 dicembre 2014 che nei comunicati stampa della società¹⁶⁰. Nella descrizione dell'importo dell'avviamento acquisito non è specificato in

¹⁶⁰ Comunicati stampa in cui la società ha fornito ulteriori informazioni sull'acquisizione di Fratelli Averna S.p.A:

- https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20140415_averna_ita_vfinal_0.pdf;
- https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20140603_deal_losing_ita_vfinal_3.pdf;

maniera dettagliata a cosa questo può riferirsi: Campari si limita ad affermare che questo è *“pienamente iscrivibile per effetto delle sinergie che si prevede di realizzare integrando i brand nella struttura commerciale di Campari”*.

Logica strategica e piano aziendale

Averna è il secondo marchio più grande nel mercato italiano dei liquori amari; possiede una quota di mercato del 15% ed è uno degli attori chiave in Germania. Tra i marchi principali del Gruppo Averna troviamo:

- Braulio, il secondo liquore amaro più venduto nel Nord Italia;
- Grappa Frattina, leader nel segmento della grappa monovitigno;
- Limoncetta di Sorrento, terzo liquore al limone più venduto in Italia.

Come dichiarato da Campari: *“con l’acquisizione di Gruppo Averna, continuiamo a migliorare il nostro portafoglio di prodotti premium e ci confermiamo Gruppo di riferimento per quanto riguarda l’offerta di liquori e amari italiani nel mondo. Acquisiamo un portafoglio di marche contraddistinte da elevata qualità, profittabilità e forte generazione di cassa. Questa acquisizione rappresenta per noi un’opportunità di fare leva sulla nostra struttura distributiva diretta nei mercati chiave dei brand acquisiti al fine di accelerarne la crescita in modo profittevole, in linea con la nostra strategia di crescita per acquisizioni. Oltre all’Italia, consolidiamo la nostra massa critica nei mercati chiave dell’Europa centrale, in particolare in Germania. Inoltre, grazie alla nostra forza distributiva in Nord America, siamo nelle migliori condizioni per beneficiare del potenziale di crescita in particolare negli Stati Uniti, dove assistiamo a un crescente interesse da parte dei mixologist e dei consumatori locali per gli amari e i liquori italiani nel canale tradizionale. In questo mercato, chiave per il Gruppo, con Averna, potenziamo ulteriormente il nostro già ricco portafoglio di specialty italiane, che include Campari, Frangelico, Cynar e Aperol”*¹⁶¹.

-
- https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/2014_averna_investor_present_vfinal_1.pdf.

¹⁶¹ Comunicato stampa del Gruppo Campari:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20140415_averna_ita_vfinal_0.pdf.

Da un lato, quindi, si vuole sfruttare l'attuale *route - to - market* internazionale di Campari per accelerare la crescita redditizia a livello internazionale di Averna e Braulio; poi, rafforzare ulteriormente la posizione leadership del Gruppo Campari nella categoria degli amari attraverso i due marchi appena citati che hanno:

- una posizione leader nel mercato italiano degli alcolici e con un alto potenziale di espansione internazionale;
- forte immagine del marchio e posizionamento premium;
- margini elevati e forte capacità di generazione di cassa,

ed infine, entrare nella categoria della grappa grazie a Grappa Frattina.

Riassumendo, attraverso l'acquisizione del Gruppo Averna, il Gruppo Campari è ben posizionato per:

- nel breve termine, rafforzare ulteriormente la sua posizione di leadership dei marchi principali e aumentare la crescita anche nei mercati internazionali;
- a lungo termine, premiare ulteriormente il portafoglio di marchi Campari e svilupparlo anche oltre i suoi mercati principali sfruttando l'*appeal* internazionale delle società italiane e le capacità distributive del Gruppo; nel mercato statunitense, con Averna, arricchisce ulteriormente l'offerta esistente del Gruppo Campari di specialità italiane, tra cui Campari, Frangelico, Cynar e Aperol.

Commenti: le informazioni sulla logica strategia e il piano aziendale presentate in precedenza non sono state inserite da Campari all'interno della sua relazione finanziaria annuale, bensì nei comunicati stampa¹⁶². Si evidenzia che non è presente alcuna stima degli importi per le sinergie di costo o di ricavo derivanti dall'operazione.

¹⁶² Comunicati stampa del Gruppo Campari:

- https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20140415_averna_ita_vfinal_0.pdf;
- https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/2014_averna_investor_present_vfinal_1.pdf.

Obiettivi e metriche

Commenti: nei documenti ufficiali pubblicati da Davide Campari – Milano S.p.A. non sono state rinvenute né informazioni specifiche sugli obiettivi da raggiungere negli esercizi successivi all'anno di acquisizione né quali metriche verranno utilizzate dal management per il monitoraggio del successo della *business combination*.

Prestazioni successive

La distribuzione degli amari Averna e Braulio in Italia e nei principali mercati internazionali (come la Germania e l'Austria) è passata, da gennaio 2015, da Fratelli Averna S.p.A. alle organizzazioni commerciali del Gruppo Campari.

Nell'anno 2014, a partire dalla data di acquisizione, il business ha contribuito ai risultati con un apporto di 38,2 milioni di euro sulle vendite nette e di 9,3 milioni di euro sull'EBITDA al lordo delle componenti non ricorrenti. Se il business fosse stato consolidato all'inizio dell'anno, gli effetti sulle vendite nette e sull'EBITDA del periodo sarebbero stati rispettivamente pari a circa 26 milioni e 5 milioni di euro.

Al 31 dicembre 2014 Campari Group segnala che:

- per i risultati di conto economico, la componente esterna positiva pesa complessivamente per il 3,1% sulle vendite e per il 3,4% sul risultato della gestione corrente e include le variazioni del perimetro di consolidamento derivanti dalle acquisizioni di Forty Creek Distillery Ltd. e del Gruppo Averna, oltre alle variazioni nei contratti di distribuzione di *agency brand*;
- con riferimento all'effetto derivante dalla variazione del perimetro di consolidamento, pari al 3,4%, lo scostamento positivo attribuibile alle acquisizioni di Forty Creek Distillery Ltd. e gruppo Averna è stato pari al 4,7%, ovvero a € 13,5 milioni. Tale variazione è stata in parte compensata dall'effetto negativo attribuibile all'interruzione della distribuzione di brand di terzi;
- l'EBITDA al lordo di proventi e oneri non ricorrenti è stato pari a € 337,5 milioni ed evidenzia una lieve flessione del 0,5%, che include una componente organica del - 0,4%, una crescita esterna del 3,8% e un impatto negativo dei cambi del 3,8%. Con riferimento alla variazione di perimetro, si segnala che la crescita

attribuibile alle acquisizioni di Forty Creek Distillery Ltd e del Gruppo Averna è stata pari al 4,4%, ovvero a € 14,6 milioni.

Alla sezione “Analisi della profittabilità e *segment reporting*”, nei risultati di conto economico riferiti all’Italia la componente esterna (che pesa per il 5,9% sulle vendite e per il 5,4% sul risultato della gestione corrente) Campari ricorda che questa include quasi esclusivamente l’acquisizione del Gruppo Averna perfezionata a giugno 2014, che ha come mercato principale l’Italia.

Per il resto d’Europa, sempre con riferimento alla componente esterna, al 31/12/2014 si rileva una variazione positiva delle vendite nette pari al 4,8% e del risultato della gestione corrente pari al 5,1% riconducibili anche agli effetti positivi dell’acquisizione di Averna, per il quale la Germania rappresenta il secondo mercato principale.

Commenti: non essendo indicati degli obiettivi specifici e le metriche per il monitoraggio interno del successo di un’acquisizione l’analisi è stata condotta esclusivamente sugli importi delle vendite nette della società e dell’EBITDA al lordo delle componenti non ricorrenti.

Nella relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2014 è stata comunicata la contribuzione del business acquisito all’attività del Gruppo, riferendo anche quali sarebbero stati i risultati ottenuti se l’operazione fosse stata portata a termine all’inizio dell’esercizio. L’IFRS 3 “Business Combinations”, infatti, impone alle società di indicare, per quanto possibile, gli importi dei ricavi e degli utili (o perdite) di un’attività acquisita alla data di acquisizione, nonché i ricavi e l’utile (o la perdita) dell’entità congiunta per l’esercizio in corso come se la data di acquisizione fosse stata all’inizio dell’esercizio (informativa pro forma).

Si segnala che, all’interno dei resoconti intermedi¹⁶³ del Gruppo Campari, sono dettagliati i risultati parziali d’esercizio; ad esempio: *“il terzo trimestre ha beneficiato di un apporto della crescita esterna pari al +6,5%, che include per il 2,6% i nuovi business acquisiti dal Gruppo nel mese di giugno, e cioè Gruppo Averna e Forty Creek Distillery*

¹⁶³ Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 30 settembre 2014:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/campari_resoconto_intermedio_30_settembre_2014.pdf.

Ltd.". In questo caso però, il contributo alle vendite non è stato suddiviso tra le due acquisizioni compiute nel corso dell'anno.

Tabella 4.3 – Informazioni sull'aggregazione aziendale al 31 dicembre 2015.

Informazioni sull'aggregazione aziendale

Campari Group segnala il perfezionamento della cessione del business Limoncetta di Sorrento (considerato non strategico) a Lucano 1894 S.r.l. il 30 gennaio 2015. Il corrispettivo dell'operazione è stato pari a 7 milioni di euro; in base all'accordo di vendita il Gruppo Campari ha comunque continuato a gestire le attività di imbottigliamento di Limoncetta per conto di Lucano 1894 S.r.l. presso il proprio stabilimento di Finale Emilia fino a dicembre 2015.

Commenti: nella relazione annuale al 31 dicembre 2015 non viene riportato, nemmeno in modalità riassuntiva, alcun tipo di informazione generale relativa all'acquisizione del Gruppo Averna. Quanto appena esposto riguarda la cessione di un business considerato non strategico acquisito con Fratelli Averna S.p.A.

Prestazioni successive

Le vendite nette sono in aumento del 3,6% rispetto all'esercizio precedente e includono le vendite verso clienti terzi sul mercato italiano, in aumento per effetto della crescita organica e per la variazione di perimetro di consolidamento derivante dalle vendite dei prodotti Averna, Braulio e Frattina oltre alle vendite verso le società del Gruppo che prevalentemente svolgono la propria attività sui mercati internazionali.

La crescita esterna di Campari Group, quantificabile in un effetto negativo dell'1% è attribuibile all'effetto netto di acquisizioni e cessioni di business e marchi e di avvii o cessazioni di contratti di distribuzione.

Il Gruppo Averna ha contribuito per 16,8 milioni di euro al totale delle vendite di Campari.

Il Gruppo ha inoltre evidenziato che:

- relativamente ad Averna e Braulio vi è stato un effetto di assestamento del mercato a seguito del passaggio della distribuzione delle due marche acquisite dal Gruppo nel 2014;
- i brand a priorità regionale, che pesano circa il 17% sulle vendite del Gruppo, segnano una contrazione del - 7,9% sull'anno. Complessivamente, la categoria beneficia tuttavia dell'apporto di crescita esterna relativa ai brand acquisiti nel 2014: Averna, Braulio e Forty Creek;
- per i risultati di conto economico, con riferimento all'effetto di perimetro sul risultato della gestione corrente, pari al - 0,9%, la variazione attribuibile alle acquisizioni Forty Creek Distillery Ltd. e gruppo Averna è stata pari al + 1,4%, ovvero a € 3,6 milioni. Tale variazione positiva è stata più che compensata dall'effetto negativo attribuibile all'interruzione della distribuzione di brand di terzi;
- nell'area del Sud Europa, Medio Oriente e Africa una parte della crescita è attribuibile all'effetto della variazione nel perimetro di consolidamento derivante dall'acquisizione del Gruppo Averna;
- per Nord, Centro ed Est Europa, al netto degli effetti positivi derivanti dalla variazione del perimetro di consolidamento portati dall'acquisizione Averna e di effetti cambio non significativi, a livello organico si è registrata una contrazione delle vendite del 3,7% e del risultato della gestione corrente del 4,4%. I dati organici dell'area sono stati fortemente influenzati dalla contrazione del mercato russo, al netto della quale la crescita organica delle vendite e del risultato della gestione corrente sarebbero stati rispettivamente del + 4,6% e del + 2,2%.

Nella relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2015 di Fratelli Averna S.p.A.¹⁶⁴ sono disponibili le ulteriori informazioni riportate di seguito.

Dal 1° gennaio 2015 tutti i prodotti a marchio Averna e Braulio sono commercializzati in Italia da Davide Campari – Milano S.p.A., che svolge tutte le attività di vendita, marketing e distribuzione. Analogamente, dal mese di febbraio 2015, è passata a Davide

¹⁶⁴ Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2015 di Fratelli Averna S.p.A.:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/1.fratelli_averna_s.p.a._relazione_finanziaria_annuale_al_31_dicembre_2015_.pdf

Campari – Milano S.p.A. anche la commercializzazione per il mercato italiano, dei prodotti a marchio Frattina, sia per le grappe che per gli spumanti.

Inoltre, coerentemente con l'obiettivo di integrare sempre e rapidamente i nuovi marchi acquisiti nelle strutture internazionali del Gruppo Campari, da gennaio 2015 la commercializzazione di Averna e Braulio, nei principali mercati esteri, è stata trasferita dai precedenti distributori terzi alle organizzazioni commerciali del Gruppo (in Germania, Svizzera, Austria e U.S.A.). Oltre a ciò, nel corso dell'anno, anche le fasi finali del processo di fabbricazione di Amaro Averna, nonché l'imbottigliamento di Averna e Braulio, sono stati progressivamente trasferiti dalla controllata Casoni Fabbricazione Liquori S.p.A. alla controllante Davide Campari – Milano S.p.A.

Seppure con una lieve contrazione, in Italia Averna ha mantenuto una quota di mercato del 10% che la colloca al quarto posto tra i brand del segmento amari/chine/fernet. Braulio, con volumi di vendita decisamente più contenuti e concentrati nel nord Italia, mantiene la quota dell'anno precedente (2,6%). Decisamente brillanti, fin dal primo anno di transizione, sono state invece le vendite di Averna nei principali mercati europei in cui la marca ha beneficiato del passaggio dai distributori terzi a proprie organizzazioni commerciali.

Nel corso del 2016 l'andamento del business della società si dovrebbe normalizzare, includendo esclusivamente la vendita di semilavorati (Averna e Braulio) e prodotti finiti (Frattina) a Davide Campari – Milano S.p.A. I prezzi di vendita saranno regolarmente adeguati nel corso dell'anno, in linea con la politica di prezzi di trasferimento adottata dal Gruppo Campari, al fine di recepire le evoluzioni dei costi di materie prime, semilavorati e prodotti finiti acquistati dalla società, nonché di remunerare alcuni costi di pubblicità sostenuti dalla società stessa, in qualità di proprietaria dei marchi oggetto dell'investimento pubblicitario.

Commenti: la relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2015 di Fratelli Averna S.p.A. fornisce agli utenti molte più informazioni relative all'andamento dell'integrazione del Gruppo Averna in Davide Campari – Milano S.p.A. Si segnala che, anche in questo caso, all'interno dei resoconti intermedi¹⁶⁵ del Gruppo Campari, sono

¹⁶⁵ Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al:

– 31 marzo 2015:

dettagliati i risultati parziali d'esercizio che, questa volta, sono suddivisi tra il gruppo Averna e Forty Creek Distillery Ltd nelle relative tabelle esplicative.

4.2.2 – Davide Campari – Milano S.p.A. acquisisce BULLDOG London Dry Gin.

Di seguito sono riportate in sintesi le informazioni rinvenute all'interno dei documenti pubblicati da Davide Campari – Milano S.p.A. L'analisi si focalizzerà principalmente su quanto esposto nelle relazioni finanziarie annuali al 31 dicembre 2017 (anno di acquisizione)¹⁶⁶ e al 31 dicembre 2018¹⁶⁷, commentando se queste rispettano i requisiti informativi prescritti dall'*International Accounting Standards Board*. Si farà comunque presente se altre informazioni importanti per il Board sono state ritrovate in documenti ufficiali diversi dalla relazione finanziaria annuale.

Tabella 4.4 – Informazioni sull'acquisizione del marchio al 31 dicembre 2017 (anno di acquisizione).

Informazioni sull'acquisizione del marchio

Davide Campari – Milano S.p.A. ("Gruppo Campari") è una società italiana le cui azioni sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana. Il gruppo, fondato nel 1860, è il sesto per importanza nell'industria degli *spirit* di marca e vanta un portafoglio di prodotti articolato su tre linee di business: *spirit*, *wine* e *soft drink*. I marchi appartenenti

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/resoconto_intermedio_al_31_marzo_2015_.pdf;

- 30 giugno 2015 (relazione finanziaria semestrale):

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/campari_relazione_semestrale_2015.pdf;

- 30 settembre 2015:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/campari_resoconto_intermedio_30_settembre_2015.pdf.

¹⁶⁶ Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2017 di Davide Campari – Milano S.p.A.:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_finanziaria_annuale_di_gruppo_31_12_2017_0.pdf.

¹⁶⁷ Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2017 di Davide Campari – Milano S.p.A.:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_finanziaria_annuale_2018.pdf.

al Gruppo includono: Aperol, Appleton Estate, Campari, Grand Marnier, SKYY Vodka e Wild Turkey. Campari è presente in 190 paesi con posizioni di primo piano in Europa e America; conta 18 impianti produttivi, una rete distributiva propria in 20 paesi e impiega circa 4.000 persone.

Il 10 febbraio 2017 il Gruppo Campari ha acquistato la proprietà del marchio BULLDOG London Dry Gin per 55 milioni di US\$ (51,8 milioni di euro¹⁶⁸), a cui si aggiungono capitale circolante e passività assunte per 3,9 milioni di US\$ (3,7 milioni di euro).

Bulldog, già dal 2014, era distribuito su alcuni mercati da Campari in virtù di un accordo esclusivo di durata quinquennale che prevedeva anche un'opzione *call* per acquistare la proprietà del marchio nel 2020.

A seguito di una rinegoziazione dei termini dell'accordo, il Gruppo ha acquisito il marchio in anticipo rispetto alla scadenza. L'accordo prevede un potenziale *earn out* da corrispondere ai venditori, a partire dal 2019, al raggiungimento di determinati volumi di vendita incrementali rispetto a obiettivi concordati; l'*earn out* stimato alla data di acquisizione è pari a 28,6 milioni di US\$ (26,9 milioni di euro).

L'avviamento generato dall'acquisizione è di importo pari a 26,9 milioni di euro e corrisponde esattamente all'*earn out* stimato.

Commenti: quanto riportato finora è presente nella relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2017 di Davide Campari – Milano S.p.A. Nella descrizione dell'importo dell'avviamento acquisito non è specificato in maniera dettagliata a cosa questo si riferisce.

Logica strategica e piano aziendale

Attraverso l'acquisizione di BULLDOG London Dry Gin il Gruppo Campari rafforza ulteriormente la sua presenza nella categoria dei gin premium e migliora la sua offerta premium nel canale *on trade*.

Il Gruppo Campari ha distribuito BULLDOG Gin dal 2014 attraverso la propria rete distributiva, incluso il canale Global Travel Retail, in virtù di un accordo esclusivo di durata quinquennale, che prevedeva anche un'opzione *call* per acquisire la proprietà del marchio nel 2020. A seguito di una rinegoziazione dei termini dell'accordo, Gruppo

¹⁶⁸ Valore espresso in euro al tasso di cambio alla data di *closing* dell'operazione.

Campari acquisisce la piena proprietà del marchio in anticipo rispetto alla scadenza dell'accordo quinquennale originale. La nuova struttura dell'accordo consente a Campari di ottenere un'operazione finanziariamente vantaggiosa, permettendo così d'ora in avanti di sfruttare a pieno il potenziale di crescita del brand avendo completo controllo della strategia di marketing così come delle iniziative di *brand building*.

Lanciato negli USA nel 2007 e successivamente in Europa, BULLDOG Gin è il quarto premium gin nel mondo e disponibile oggi in 95 paesi, con forte concentrazione in Europa: Spagna, Benelux, Regno Unito, Global Travel Retail e gli USA sono i suoi mercati principali.

Il *Chief Executive Officer* di Campari dichiara: *"siamo molto lieti di avviare l'acquisizione di BULLDOG Gin, che abbiamo distribuito con successo dal 2014. Questo accordo è un'opportunità per consolidare la nostra presenza come protagonisti nell'attraente categoria dei gin super premium con un marchio di proprietà che offre un significativo potenziale di crescita. Ottenendo il pieno controllo della strategia di marketing di BULLDOG Gin, così come delle iniziative di sviluppo della marca, saremo ancor più fortemente posizionati per sfruttare a pieno il potenziale del marchio. Inoltre, grazie alla marca super premium BULLDOG Gin, completiamo il portafoglio esistente del Gruppo e potenziamo l'offerta di brand premium di proprietà, ottenendo un mix di prodotti più ricco. Da un punto di vista distributivo, grazie a BULLDOG Gin aumentiamo ulteriormente il nostro focus sul canale on premise, particolarmente negli Stati Uniti, dove stiamo attualmente rafforzando le nostre strutture commerciali. Inoltre, andiamo ad arricchire ulteriormente la nostra offerta nel canale duty free e continuiamo a sfruttare le piattaforme distributive del gruppo, particolarmente quelle di recente costituzione, come la Spagna. Acquisendo un marchio in rapida crescita, profittabile e accrescitivo dei margini, questo accordo è perfettamente in linea con i criteri di acquisizione di Campari in termini di tipologia di brand e di sinergie distributive"*¹⁶⁹.

Commenti: le informazioni sulla logica strategia e il piano aziendale presentate in precedenza non sono state inserite da Campari all'interno della sua relazione

¹⁶⁹ Comunicato stampa del Gruppo Campari:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20170202_bulldog_acquisition-ita_vfinal_0.pdf.

finanziaria annuale, bensì in un comunicato stampa¹⁷⁰. Si evidenzia che non è presente alcuna stima degli importi per le sinergie di costo o di ricavo derivanti dall'operazione.

Obiettivi e metriche

Commenti: nei documenti ufficiali pubblicati da Davide Campari – Milano S.p.A. non sono state rinvenute né informazioni specifiche sugli obiettivi da raggiungere negli esercizi successivi all'anno di acquisizione né quali metriche verranno utilizzate dal management per il monitoraggio del successo della *business combination*.

Prestazioni successive

Al 31 dicembre 2017 Campari Group segnala che:

- i brand a priorità regionale segnano nell'anno una crescita del 13%, ripartita sulla quasi totalità dei brand appartenenti alla categoria. Si segnala la crescita a doppia cifra di Espòlon, Bulldog, GlenGrant e degli sparkling wine Mondoro e Riccadonna, oltre alla crescita sostenuta di Cinzano;
- Bulldog, entrato nel portafoglio del Gruppo tra i brand a priorità regionale, ma già da tempo inserito nel network distributivo del Gruppo, registra nel periodo un ottimo andamento pari al + 32,3%, con un risultato del quarto trimestre pari al + 34,9%. La performance è stata trainata, in particolare, da Regno Unito, Italia, Stati Uniti e il canale Global Travel Retail.
- il canale Global Travel Retail registra a fine anno una crescita organica del + 8,5%, grazie ad un'ottima performance di Aperol, SKYY, Bulldog, GlenGrant e Grand Marnier;
- i paesi del Nord, Centro ed Est Europa (ad esclusione della Germania) sono cresciuti nel corso dell'anno del 10,8% grazie alle performance positive registrate nella quasi totalità delle geografie. Si segnala il contributo del Regno Unito (+ 13,8%) con le ottime performance di Aperol, Bulldog, Campari e del portafoglio dei rum giamaicani, oltre alle crescite di Austria, Polonia e Repubblica Ceca, principalmente guidate da Aperol e Campari;

¹⁷⁰ Comunicato stampa del Gruppo Campari:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20170202_bulldog_acquisition-ita_vfinal_0.pdf.

- il debito stimato per *earn out* legato all'acquisizione di Bulldog è pari a 23,1 milioni di euro, esercitabile a partire dal 2019 ed entro il 2021.

Commenti: non essendo indicati degli obiettivi specifici e le metriche per il monitoraggio interno del successo di un'acquisizione l'analisi è stata condotta esclusivamente sugli importi delle vendite nette della società. Si segnala che, all'interno dei resoconti intermedi¹⁷¹ del Gruppo Campari, sono dettagliati i risultati parziali d'esercizio, ad esempio: *"Bulldog, entrato nel portafoglio del Gruppo tra i brand a priorità regionale, ma già da tempo inserito nel network distributivo, registra nel periodo un ottimo andamento pari a + 31,2%, con un risultato del terzo trimestre del + 33,5%. La performance è stata trainata, in particolare, da Regno Unito, Global Travel Retail, Spagna, Stati Uniti e Italia"*¹⁷².

Tabella 4.5 – Informazioni sull'acquisizione del marchio al 31 dicembre 2018.

Informazioni sull'acquisizione del marchio

Commenti: nella relazione annuale al 31 dicembre 2018 non viene riportato, nemmeno in modalità riassuntiva, alcun tipo di informazione generale relativa all'acquisizione del marchio BULLDOG London Dry Gin.

Prestazioni successive

Al 31 dicembre 2018 Campari Group segnala che:

¹⁷¹ Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al:

- 30 giugno 2017 (relazione finanziaria semestrale):
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_finanziaria_semestrale_30_giugno_2017.pdf;
- 30 settembre 2017:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/informazioni_finanziarie_periodiche_aggiuntive_al_30_settembre_2017.pdf.

¹⁷² Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A al 30 settembre 2017:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/informazioni_finanziarie_periodiche_aggiuntive_al_30_settembre_2017.pdf.

- i brand a priorità regionale registrano una crescita organica pari al + 2,8%, risultato di un’ottima performance di Espolòn (+ 26,1%) e di una buona progressione di Riccadonna, Braulio, Forty Creek e Bulldog, in parte compensata dalla flessione di altri brand, quali Cinzano, Frangelico, Averna e GlenGrant. Cynar è risultato complessivamente stabile;
- Sud Europa, Medio Oriente e Africa (ad esclusione dell’Italia) crescono del + 9,4% grazie al buon andamento di quasi tutti i mercati, in particolare la Francia, con una crescita a doppia cifra (+ 10,0%) grazie alle vendite di Aperol, Riccadonna sparkling wine, Campari e Bulldog;
- nel canale Global Travel Retail, infine, si riporta una crescita organica del + 10,2% grazie ad Aperol, Wild Turkey bourbon, Grand Marnier, Braulio, Appleton Estate e Bulldog;
- in Germania le vendite hanno chiuso con un incremento del + 6,5%. Si segnalano le importanti crescite di Aperol (+ 22,6%) e di Campari (+ 13,9%), oltre alle performance positive di Bulldog e Grand Marnier;
- il Regno Unito evidenzia un incremento del + 19,1%, grazie a una buona crescita nel periodo di Aperol (+ 56,0%), Campari (+ 39,3%), Bulldog (+ 24,8%), Appleton Estate (+ 25,4%) e Wray&Nephew Overproof (+ 12,6%);
- Bulldog conferma un trend in crescita (+ 7,2%) trainata da Regno Unito, Germania, Italia e Portogallo;
- il debito stimato per *earn out* legato all’acquisizione di Bulldog ammonta a 20,3 milioni di euro ed è liquidabile a partire dal 2020 ed entro il 2022.

Commenti: non essendo indicati degli obiettivi specifici e le metriche per il monitoraggio interno del successo di un’acquisizione l’analisi è stata condotta esclusivamente sugli importi delle vendite nette della società. Si segnala che, anche in questo caso, all’interno dei resoconti intermedi¹⁷³ del Gruppo Campari, sono dettagliati i risultati parziali d’esercizio.

¹⁷³ Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al:

– 31 marzo 2018:

https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/informazioni_finanziarie_aggiuntive_al_31_marzo_2018_0.pdf;

Per le acquisizioni effettuate da Davide Campari – Milano S.p.A è possibile notare alcune differenze nella redazione dell’informativa contenuta all’interno delle relazioni finanziarie annuali: per l’acquisizione di Fratelli Averna S.p.A. le relazioni finanziarie annuali descrivono in maniera più dettagliata il contributo del business acquisito all’attività dell’acquirente, fornendo anche (sebbene in poche righe) informazioni relative ai risultati che si sarebbero ottenuti se il Gruppo Averna fosse stato integrato in Campari all’inizio del 2014.

Nonostante l’acquisizione di BULLDOG London Dry Gin fosse accompagnata dalla clausola *earn out*, nelle relazioni finanziarie annuali viene descritto solamente l’importo del debito per *earn out* e non è possibile comprendere se i volumi di vendita incrementali del Gin hanno effettivamente raggiunto gli obiettivi concordati e, qualora così fosse, in che misura.

Le acquisizioni corredate dalla clausola *earn out* erano state citate come esempio da molti stakeholder che sostenevano che l’integrazione dell’attività acquisita nell’acquirente non potesse essere considerato limitante per i nuovi obblighi informativi richiesti; la ragione è che le informazioni vengono divulgate se un’impresa è legalmente obbligata a comunicare il raggiungimento di determinati obiettivi concordati. Tuttavia, nell’analisi della relazione finanziaria annuale di Campari questo non è stato riscontrato: la società, come già affermato, si è limitata a comunicare l’importo atteso per l’*earn out* e ad evidenziare le performance di BULLDOG, ma non le ha comparate con alcun obiettivo prefissato. Per comprendere quali sono gli obiettivi concordati tra le due società sarebbe opportuno verificare i termini dell’accordo che, purtroppo, non è stato pubblicato nel sito ufficiale di Campari Group.

Ciò che invece accomuna l’acquisizione di Fratelli Averna S.p.A. con quella di BULLDOG London Dry Gin è il documento in cui vengono rese note le logiche strategiche sottese alle *business combinations*: Campari, infatti, le inserisce nei comunicati stampa piuttosto che nella relazione finanziaria annuale.

-
- 30 giugno 2018 (relazione finanziaria semestrale):
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_finanziaria_semestrale_al_30_giugno_2018.pdf;
 - 30 settembre 2018:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/informazioni_finanziarie_aggiuntive_al_30_settembre_2018.pdf.

Infine, i risultati delle performance successive dei prodotti commercializzati risultano più dettagliate per l'acquisizione del marchio BULLDOG: questo si presume sia riferibile al fatto che Campari distribuiva il Gin già dal 2014 e, di conseguenza, provvedeva da tempo al monitoraggio delle vendite nelle regioni di commercializzazione del prodotto. Per quanto riguarda Averna, invece, il contributo al business del Gruppo è definito come "crescita esterna" o "variazione nel perimetro di consolidamento" piuttosto che come incremento percentuale delle vendite del prodotto: si ritiene che un'analisi così dettagliata non possa essere fatta dal gruppo così poco tempo dopo l'acquisizione, soprattutto perché Averna e Braulio hanno appena iniziato a far parte del business di Campari. I dati relativi alle vendite del prodotto sono stati infatti presentati in una relazione annuale separata di Fratelli Averna S.p.A. e pubblicati da Campari Group nel sito ufficiale.

4.2.3 – Morellato S.p.A. acquisisce il ramo d'azienda di D'Amante.

Di seguito sono riportate in sintesi le informazioni rinvenute all'interno dei documenti pubblicati da Morellato S.p.A. L'analisi si focalizzerà principalmente su quanto esposto nelle relazioni finanziarie annuali al 29 febbraio 2020 (anno di acquisizione)¹⁷⁴ e al 28 febbraio 2021¹⁷⁵, commentando se queste rispettano i requisiti informativi prescritti dall'*International Accounting Standards Board*. Si farà comunque presente se altre informazioni importanti per il Board sono state ritrovate in documenti ufficiali diversi dalla relazione finanziaria annuale.

¹⁷⁴ Relazione finanziaria annuale al 29 febbraio 2020 di Morellato S.p.A.:

<http://documentslibrary.bvdep.com/MapperAidaPdf/bhnbgdnebmidekieknomebnonefmnanjldkjddikejfgklbfjphkhdgnneefimee.pdf>.

¹⁷⁵ Relazione finanziaria annuale al 28 febbraio 2021 di Morellato S.p.A.:

<http://documentslibrary.bvdep.com/MapperAidaPdf/bhnbgdnebmidekieknomebnonefmnanjldkjddidfcoghmebjkoaehmiikidjofofje.pdf>.

Tabella 4.6 – Informazioni sull’acquisizione del ramo d’azienda al 29 febbraio 2020 (anno di acquisizione).

Informazioni sull’acquisizione del marchio

La storia di Morellato inizia nel 1930: Giulio Morellato apre a Venezia un piccolo laboratorio di gioielli e orologi e, dopo alcuni anni, inizia a specializzarsi nella creazione di cinturini di pelle. La piccola azienda familiare con il tempo si è trasformata nel più importante gruppo italiano di gioielleria e orologeria. Nel 1999 viene ideato il concetto dei “gioielli da vivere”, che segna un momento di ridefinizione, innovazione e apertura al cambiamento, mantenendo come punto fermo gli elementi su cui il brand ha costruito il proprio successo: il design italiano, la paziente lavorazione artigianale e un solido patrimonio di competenze e conoscenze sull’arte orafa.

Attualmente Il Gruppo gestisce un portafoglio di marchi propri, in licenza ed in distribuzione sia internazionale sia locale, proponendo alla propria clientela un’offerta molto ampia ed articolata. Il Gruppo gestisce inoltre la vendita diretta attraverso catene *retail* di proprietà presenti sia in Italia che in Francia.

In data 17 febbraio 2020 Morellato S.p.A. ha perfezionato l’acquisto del ramo d’azienda D’Amante dalla procedura fallimentare, che include 35 negozi a gestione diretta. Con riferimento a quest’operazione, il prezzo d’acquisto è riferibile a 5,6 milioni di euro di rimanenze e a 800 mila euro di attività immobilizzate. La differenza di 1.597.000 euro tra la quota di patrimonio netto acquisita e il prezzo d’acquisto (8 milioni di euro) è stata interamente allocata al valore dell’insegna acquisita (immobilizzazione immateriale ammortizzata in un orizzonte temporale di 10 anni).

Commenti: le informazioni su Morellato S.p.A. e sull’acquisizione del ramo d’azienda di D’Amante sono presenti all’interno della relazione finanziaria annuale al 29 febbraio 2020. La differenza tra il prezzo d’acquisto e la quota di patrimonio netto dell’acquisita è stata attribuita interamente al valore dell’insegna acquisita (e non ad avviamento).

Logica strategica e piano aziendale

Il Gruppo Morellato è esposto all’andamento della situazione economica, che influenza il livello di domanda dei consumatori, e alla sempre crescente competizione nel settore.

Per mitigare il rischio del settore moda, oltre che del generale contesto economico, il Gruppo è organizzato con una diversificazione di canali di distribuzione sia nel mercato italiano che in quello internazionale e predilige una comunicazione rivolta direttamente al consumatore finale. In un'ottica di contatto con il cliente e di integrazione della filiera orologio/gioiello, dall'attività propria di *sourcing* produttivo alla distribuzione al consumatore, Morellato ha realizzato nel tempo alcune acquisizioni di catene *retail*. La prima è avvenuta nel 2007, la catena di negozi in Italia a insegna Bluespirit, le successive sono state realizzate nel presente esercizio, la catena di negozi in Italia a insegna D'Amante e la catena di negozi in Francia a insegna Cleor.

Commenti: la logica strategica sottesa all'acquisizione effettuata da Morellato è esposta all'interno della relazione finanziaria annuale: da quanto descritto si può dedurre che l'acquisizione del ramo d'azienda di D'Amante aiuti il gruppo nella mitigazione del rischio presente nel settore della moda, permettendo di integrare la propria catena distributiva orientata direttamente al consumatore finale. E' quindi perfettamente in linea con la strategia generale del Gruppo. Si evidenzia che non è presente alcuna stima degli importi per le sinergie di costo o di ricavo derivanti dall'operazione.

Obiettivi e metriche

Commenti: nei documenti ufficiali pubblicati da Morellato S.p.A. non sono state rinvenute né informazioni specifiche sugli obiettivi da raggiungere negli esercizi successivi all'anno di acquisizione né quali metriche verranno utilizzate dal management per il monitoraggio del successo della *business combination*.

Prestazioni successive

Al 29 febbraio 2020 Morellato S.p.A. evidenzia:

- dei dati economici influenzati principalmente dalla crescita del perimetro del Gruppo a seguito di numerose acquisizioni, tra cui rientra anche quella del ramo d'azienda D'Amante, costituito da 35 negozi a gestione diretta in Italia;
- che l'esercizio appena chiuso ha registrato delle nuove aperture realizzate nell'ambito del *retail* Italia, pari a 27 punti vendita, e l'acquisizione del ramo d'azienda D'Amante che comprende ulteriori 35 punti vendita;

- le attività per diritti d'uso hanno subito un incremento complessivo pari a 22,5 milioni di euro rispetto all'esercizio precedente. Tale incremento riflette gli investimenti nello sviluppo della rete distributiva e commerciale *retail*, in particolare in Francia per mezzo dell'acquisizione della società controllata Cleor S.a.s., che ha portato un incremento del valore delle attività per diritti d'uso per 15,9 milioni di euro, e in Italia per mezzo dell'acquisizione della catena di punti vendita D'Amante e delle nuove aperture 2019 realizzate dalla società D.I.P. S.p.A., che spiegano il residuo incremento per 6 milioni di euro.

Commenti: non essendo indicati degli obiettivi specifici e le metriche per il monitoraggio interno del successo di un'acquisizione l'analisi è stata condotta esclusivamente sugli importi delle vendite nette della società. Le informazioni fornite da Morellato S.p.A. sulle performance successive dell'acquisizione sono molto ristrette e si basano principalmente su una descrizione qualitativa di ciò che ha contribuito agli incrementi delle vendite per il prospetto di conto economico. Non vengono evidenziate specifiche variazioni percentuali del fatturato riconducibili all'apertura dei 35 punti vendita acquisiti da D'Amante.

Tabella 4.7 – Informazioni sull'acquisizione del ramo d'azienda al 28 febbraio 2021.

Informazioni sull'acquisizione del marchio

Commenti: nella relazione annuale al 28 febbraio 2021 non viene riportato, nemmeno in modalità riassuntiva, alcun tipo di informazione generale relativa all'acquisizione del ramo d'azienda D'Amante effettuata nel 2020.

Prestazioni successive

Al 28 febbraio 2021 Morellato S.p.A. evidenzia che:

- la voce concessioni, licenze e marchi include i valori allocati a seguito delle acquisizioni delle società Cleor S.a.s., Mister Watch S.a.s. e del ramo d'azienda D'Amante (1.603.000 milioni di euro) realizzate nel corso del precedente esercizio, al netto dell'ammortamento dell'esercizio;

- l'esercizio in oggetto ha visto la piena integrazione nel perimetro del Gruppo delle acquisizioni perfezionate nel corso del precedente esercizio, ed in particolare dell'acquisizione di Cleor S.a.s. e dell'acquisizione, in data 17 febbraio 2020, del ramo d'azienda D'Amante, costituito da 35 negozi a gestione diretta in Italia;
- l'esercizio chiuso al 28 febbraio 2021 ha inoltre registrato il contributo delle nuove aperture realizzate nell'ambito del retail Italia e Francia, della piena integrazione dell'acquisizione del ramo d'azienda D'Amante, e la piena integrazione di Cleor S.a.s., acquisita in data 12 novembre 2019.

Commenti: anche in questo caso, le informazioni fornite da Morellato S.p.A. sulle performance successive dell'acquisizione sono molto ristrette e si basano principalmente su una descrizione qualitativa di ciò che ha contribuito agli incrementi nei ricavi delle vendite per il prospetto di conto economico e per la voce "concessioni, licenze e marchi". Non vengono evidenziate specifiche variazioni percentuali del fatturato riconducibili all'acquisizione del ramo d'azienda di D'Amante.

Le informazioni sull'acquisizione del ramo d'azienda di D'Amante da parte di Morellato S.p.A. risultano complete solamente per quanto riguarda l'informativa generale sull'operazione (data di chiusura, importo pagato, composizione del prezzo d'acquisto) e sulla logica strategica: a tale proposito, a differenza di Davide Campari – Milano S.p.A., tutte le informazioni erano contenute esclusivamente all'interno delle relazioni finanziarie annuali.

Inoltre, la descrizione delle performance successive dell'acquisizione risulta molto più esaustiva e dettagliata all'interno dei documenti del Gruppo Campari: Morellato S.p.A., infatti, non presenta alcuna specifica relativa al contributo percentuale delle vendite effettuate attraverso i negozi fisici di D'Amante al totale degli incassi del Gruppo. Le informazioni sulle performance successive della *business combination* risultano quindi piuttosto scarse per Morellato, società che ha scelto volontariamente di redigere il bilancio secondo i principi contabili internazionali.

In generale, l'informativa sulle tre *business combinations* analizzate risulta solamente in parte compatibile con i nuovi obblighi informativi presentati dall'*International Accounting Standards Board*: per quanto riguarda la descrizione del profilo dell'impresa e

dell'acquisizione effettuata, le informazioni rinvenute risultano piuttosto complete anche se, nell'indicare l'importo dell'avviamento acquisito a seguito dell'operazione, le società non specificano a cosa questo si riferisce.

Per Davide Campari – Milano S.p.A. questo tipo di informazioni, così come la logica strategica sottostante all'operazione, si ritrovano all'interno dei comunicati stampa del Gruppo piuttosto che nelle relazioni finanziarie annuali: quindi, dovendoci basare solamente su quanto presente all'interno dei documenti di bilancio, le informazioni non sarebbero esaustive. Lo stesso non si può dire per Morellato: una breve descrizione della logica strategica dell'impresa è infatti contenuta nelle relazioni finanziarie annuali alla sezione "Informativa su rischi e strumenti finanziari", dove viene specificato che *"in un'ottica di contatto con il cliente e di integrazione della filiera orologio/gioiello, dall'attività propria di sourcing produttivo alla distribuzione al consumatore, il Gruppo ha realizzato nel tempo alcune acquisizioni di catene retail. La prima è avvenuta nel 2007, la catena di negozi in Italia a insegna Bluespirit, le successive sono state realizzate nel presente esercizio, la catena di negozi in Italia a insegna D'Amante e la catena di negozi in Francia a insegna Cleor"*¹⁷⁶.

Tuttavia, né Campari né Morellato stimano, all'interno delle relazioni finanziarie annuali o in altri documenti ufficiali, gli importi relativi alle sinergie di costo o di ricavo attese dalle acquisizioni effettuate; i possibili benefici ottenibili dall'operazione sono esposti solamente da un punto di vista qualitativo, ma non sono comunque così dettagliati come quelli contenuti negli esempi forniti dallo IASB.

Non è presente invece alcuna informazione specifica per gli obiettivi raggiunti e le metriche utilizzate dal management per il monitoraggio interno delle performance della *business combination*: lo IASB richiederebbe infatti alle società di evidenziare quali indicatori vengono utilizzati dalla società per monitorare l'andamento dell'operazione e di indicare anche se gli obiettivi prefissati al momento dell'acquisizione sono stati raggiunti.

Attraverso l'analisi di due acquisizioni concluse dal Gruppo Campari è stato inoltre

¹⁷⁶ Relazione finanziaria annuale al 29 febbraio 2020 di Morellato S.p.A.:

<http://documentslibrary.bvdep.com/MapperAidaPdf/bhnbgdnebmldkieknomebnonefmanjldjkdjddikefjfgklbfjphkhdgnneefimee.pdf>.

possibile constatare che nemmeno per le *business combinations* con clausola *earn – out* queste informazioni vengono divulgate.

Sul tema dell'indicazione delle performance successive dell'acquisizione aziendale esistono alcune lacune: le informazioni sono molto diverse a seconda dell'oggetto dell'operazione (ad esempio un'azienda, un marchio o un ramo d'azienda). Quanto dichiarato dal Gruppo Campari (obbligato alla redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali) è comunque più dettagliato e di qualità nettamente superiore rispetto alle divulgazioni di Morellato S.p.A.

Si evidenzia quindi una sorta di eterogeneità per le informazioni fornite dalle imprese in relazione alle aggregazioni aziendali da loro effettuate: alcune sono più specifiche di altre, ma la qualità e quantità delle informazioni divulgate dipendono anche dal tipo di acquisizione portata a termine.

La continua richiesta (avanzata dagli investitori) di informazioni migliori sulle *business combinations* suggerisce proprio che, a livello pratico, le imprese sono già attualmente molto riluttanti a fornire informazioni di qualità elevata. La letteratura accademica¹⁷⁷ ha infatti dimostrato che le società non rispettano pienamente le informazioni sulle aggregazioni aziendali richieste dai principi contabili (sia US G.A.A.P. che IFRS Standards). Glaum, Schmidt, Street e Vogel (2013)¹⁷⁸, analizzando la conformità di 357 società provenienti da 17 paesi europei alle informazioni integrative richieste dall'IFRS 3 "Business Combinations" e dallo IAS 36 "Impairment of Assets", hanno evidenziato che il livello medio di conformità nella divulgazione di informazioni si aggirava attorno al 73%. Questa conformità è però determinata da fattori specifici dell'azienda e del Paese di provenienza: le tradizioni contabili e altri fattori specifici del Paese continuano a svolgere quindi un ruolo importante nella conformità nonostante l'uso di principi contabili internazionali comuni.

¹⁷⁷ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Academic evidence*. Agenda Paper 18F disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18f-academic-evidence.pdf>.

¹⁷⁸ Martin Glaum, Peter Schmidt, Donna L. Street & Silvia Vogel (2013) *Compliance with IFRS 3 and IAS 36 required disclosures across 17 European countries: company and country level determinants*, *Accounting and Business Research*, 43:3, 163 – 204.

Anche Florio, Lionzo e Corbella (2018)¹⁷⁹ hanno riscontrato:

- livelli di informativa maggiori per le aggregazioni aziendali con rapporti più elevati tra il prezzo d'acquisto e il totale delle attività dell'acquirente. Secondo gli autori, questa maggiore *compliance* è da attribuire alla volontà del management di giustificare il significativo investimento effettuato e i rendimenti attesi da una grande acquisizione;
- livelli di informativa più bassi per operazioni in cui è stato rilevato un importo molto elevato per l'avviamento. In questo caso, le imprese potrebbero essere incentivate a fornire informazioni in misura minore per mitigare il controllo esterno sull'operazione e sulle future scelte contabili della società;
- livelli di informativa più bassi per operazioni con un rapporto più elevato tra l'avviamento rilevato e il corrispettivo totale pagato. Secondo gli studiosi, rivelando meno sull'acquisizione aziendale il management ha cercato di ridurre al minimo il rischio che venisse rilevato un pagamento in eccesso per l'acquisita, lasciandosi più spazio per esercitare discrezione nella rilevazione di perdite di valore sull'avviamento futuro.

Infine, lo studio di I. Tsalavoutas, P. André e D. Dionysiou del 2014¹⁸⁰ ha sviluppato un indice di conformità in relazione agli obblighi d'informativa dell'IFRS 3 "Business Combinations", dello IAS 36 "Impairment of Assets" e dello IAS 38 "Intangible assets" per 544 società provenienti dai seguenti Paesi: Australia, Austria, Belgio, Brasile, Cina, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Hong Kong, Irlanda, Italia, Malesia, Paesi Bassi, Nuova Zelanda, Norvegia, Portogallo, Sudafrica, Spagna, Svezia, Svizzera e Regno Unito.

Il livello medio di conformità alle disposizioni normative si aggira attorno all'83%: tre quarti delle imprese del campione presenta un livello di conformità pari almeno al 75%; le aziende con punteggi di conformità più bassi riportano livelli minimi di conformità del 33%, mentre le aziende altamente conformi (il 25% del campione) rispetta almeno il 93% dei requisiti previsti dai tre principi contabili.

¹⁷⁹ Florio, C., Lionzo, A., and Corbella, S. (2018), *Beyond Firm – Level Determinants: The Effect of M&A Features on the Extent of M&A Disclosure*, Journal of International Accounting Research, 17 (3), 87 – 113.

¹⁸⁰ I. Tsalavoutas, P. André e D. Dionysiou (2014), *Worldwide Application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, Related Disclosures, and Determinants of Non – Compliance*, ACCA Research Report 134.

Pure in questo caso, il livello di conformità varia tra i 23 paesi esaminati: la Nuova Zelanda, l'Irlanda e il Regno Unito sono i Paesi con i più elevati livelli di conformità (rispettivamente 97%, 91% e 90%), mentre ad Austria, Spagna, Cina, Sudafrica e Portogallo è attribuito un punteggio pari al 76%.

E' emerso che le società forniscono livelli altamente variabili di informazioni sulle aggregazioni aziendali, sulle attività immateriali e sull'*impairment test*: la disparità delle informazioni fornite è il risultato delle diverse decisioni delle società sul fatto che un'aggregazione aziendale, un'attività immateriale o una perdita di valore siano abbastanza rilevanti da giustificare la fornitura delle informazioni obbligatorie.

Considerando l'analisi del presente capitolo e quanto evidenziato dalla letteratura accademica è possibile affermare che l'informativa sulle acquisizioni aziendali offerta dalle imprese è di qualità piuttosto discutibile. Inoltre, il fatto che la quantità e la qualità delle informazioni pubblicate possa variare da impresa a impresa evidenzia un arbitraggio nel rispetto delle disposizioni dei principi contabili internazionali.

Per aiutare gli investitori a comprendere meglio le performance delle *business combinations* di una società si rende necessario un intervento dell'*International Accounting Standards Board* per la definizione di nuovi obblighi d'informativa che tengano però conto di quali sono le maggiori difficoltà per le imprese (evidenziate sia dalla letteratura accademica che dalle *comment letters*) al fine di avere la certezza che eventuali nuovi obblighi informativi non siano talmente specifici da condurre nuovamente le imprese ad evitare o limitare la divulgazione delle informazioni.

Capitolo 5 – Ulteriori sviluppi del progetto e conclusioni

5.1 – Ulteriori sviluppi del progetto.

Concluso il periodo di tempo messo a disposizione per l'invio delle *comment letters*, l'*International Accounting Standards Board* ha analizzato, nel corso del 2021, le risposte ricevute dagli stakeholder in merito agli argomenti trattati all'interno del *Discussion Paper "Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment"*¹⁸¹. Successivamente, sono stati valutati i possibili sviluppi del progetto "Goodwill and Impairment" prendendo in considerazione le osservazioni e i principali suggerimenti messi in evidenza dai rispondenti.

Nel corso delle sue indagini future lo IASB dovrebbe dare priorità alla decisione riguardante la reintroduzione dell'ammortamento¹⁸², oltre a definire anche:

- se le informazioni sulle performance successive di un'acquisizione devono essere incluse nel bilancio o nei commenti della direzione, valutando se (ed eventualmente come) le preoccupazioni emerse dalle *comment letters* possono essere affrontate;
- se perseguire i suggerimenti per la progettazione di un *impairment test* diverso da quello previsto dallo IAS 36 "Impairment of Assets" e, in caso contrario, se i miglioramenti suggeriti per l'applicazione del test debbano essere presi in considerazione.

La scelta iniziale sul tema della reintroduzione dell'ammortamento e, al contempo, la valutazione delle dipendenze di questa decisione da altre opinioni preliminari dello IASB aiuterebbero a comprendere quali sono le aree di interesse a cui dare priorità negli sviluppi futuri del progetto.

Sebbene l'obiettivo principale sia quello di verificare se le società possono, ad un costo ragionevole, fornire informazioni utili sulle *business combinations* che portano a termine, molti stakeholder hanno affermato che questo argomento (nella PIR dell'IFRS 3 "Business

¹⁸¹ I principali risultati sono esposti all'interno del terzo capitolo del presente elaborato.

¹⁸² IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Plan for redeliberations*, maggio 2021, Agenda Paper 18G disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18g-plan-for-redeliberations.pdf>.

Combinations”) ricopriva un’area di interesse a priorità media; piuttosto, poiché la successiva contabilizzazione dell’avviamento era segnalata come area ad alta priorità, si ritiene che il Board dovrebbe spostare l’attenzione sull’efficacia dell’*impairment test*.

A seguito di queste osservazioni, è fondamentale che il Board decida se l’obiettivo del progetto è appropriato in tutti i suoi ambiti e, successivamente, eventuali re – deliberazioni delle opinioni preliminari dello IASB dovranno essere inquadrare nel contesto di tale obiettivo. Il Board, difatti, ha sempre affermato di considerare le sue opinioni preliminari come un pacchetto di elementi interconnessi:

- le opinioni sull’opportunità di mantenere il modello di *impairment test* o reintrodurre l’ammortamento dell’avviamento dipendono in parte dall’efficacia del test nella rilevazione tempestiva delle perdite per riduzione di valore sull’avviamento;
- l’opportunità di mantenere l’obbligo di esecuzione annuale dell’*impairment test* dipende dalla reintroduzione dell’ammortamento dell’avviamento;
- le opinioni sull’ammortamento e la semplificazione del test sono collegate all’opportunità di richiedere ulteriori informazioni su un’aggregazione aziendale e sui suoi risultati successivi. Queste, infatti, possono ridurre la dipendenza dal test e fornire informazioni aggiuntive sulle prestazioni di una *business combination*;
- l’inclusione di alcune attività immateriali nell’avviamento dipende in parte dalla reintroduzione dell’ammortamento dell’avviamento.

Tuttavia, è anche vero che diversi stakeholder¹⁸³ non sostengono questo punto di vista e suggeriscono di prendere in considerazione:

- il miglioramento delle informazioni integrative separatamente dalla successiva contabilizzazione dell’avviamento;
- la semplificazione e il miglioramento dell’*impairment test* per le *Cash Generating Unit* contenenti avviamento separatamente da altri argomenti che, a causa della loro portata, richiedono un’analisi più accurata (e quindi più tempo) per sviluppare una decisione condivisa.

¹⁸³ Si ricordano, ad esempio, i pareri espressi da KPMG ed Ernst & Young nelle *comment letters* inviate allo IASB.

Qualora lo IASB decidesse comunque di mantenere un unico progetto per esaminare tutti gli aspetti del Documento di Discussione, è possibile che alcuni pareri preliminari possano influire su altri: in questo caso sarebbe opportuno considerare alcuni argomenti congiuntamente per evitare di dover rivedere le decisioni su un argomento che è stato influenzato dalle opinioni preliminari su un'altra questione.

In alternativa, il Board potrebbe prendere decisioni provvisorie sui diversi argomenti, verificando comunque se le decisioni su alcuni temi potrebbero modificare il loro punto di vista per altri: questo permetterebbe di riflettere sulla totalità del pacchetto di opinioni e verificare se questo soddisfa l'obiettivo generale del progetto.

In ogni caso, sarà necessario definire gli argomenti principali su cui discutere: innanzitutto, come già detto, si consiglia di dare priorità alla decisione sull'opportunità di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento. Questa scelta, però, potrebbe dipendere da altri argomenti contenuti nel *Discussion Paper*, come le opinioni preliminari sul miglioramento delle informazioni aziendali, miglioramento che può derivare anche da progressi sul tema della successiva contabilizzazione dell'avviamento e da migliori informazioni sulle attività immateriali acquisite da un'aggregazione aziendale¹⁸⁴.

Nonostante molti stakeholder abbiano suggerito di considerare separatamente alcuni argomenti inclusi nel *Discussion Paper*, si ritiene che la portata del progetto non debba essere modificata, in quanto:

- gli argomenti inclusi nel *Discussion Paper* sono collegati e formano un pacchetto in grado di contribuire a raggiungere l'obiettivo prefissato per il progetto; considerare gli argomenti in un disegno unico consente di valutarne i costi combinati e i benefici attesi e verificare se il risultato soddisfa l'obiettivo;
- gli argomenti sono interconnessi e le decisioni dello IASB su alcuni argomenti potrebbero dipendere da altri;

¹⁸⁴ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Project objective and scope*, giugno 2021, Agenda Paper 18A disponibile online su:
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/june/iasb/ap18a-project-objective-and-scope.pdf>.

- il Board ha considerato insieme gli argomenti del *Discussion Paper* fin dalle prime fasi di sviluppo del progetto e gli stakeholder non hanno fornito prove convincenti sul fatto che alcuni argomenti dovrebbero essere considerati separatamente.

Perciò, l'*International Accounting Standards Board* non dovrebbe modificare l'obiettivo del progetto, sviluppato per potersi applicare a tutti gli argomenti che rientrano nel suo ambito d'interesse e che descrive perfettamente il risultato che si vuole ottenere, ossia informazioni più utili sulle *business combinations* messe in atto dalle imprese. Il progetto "Goodwill and Impairment" continuerà quindi ad analizzare i seguenti temi:

- A. il miglioramento dell'informativa sulle aggregazioni aziendali;
- B. la successiva contabilizzazione dell'avviamento, in particolare:
 - a. il miglioramento dell'efficacia dell'*impairment test* per le CGU contenenti avviamento;
 - b. la reintroduzione dell'ammortamento;
 - c. la semplificazione dell'*impairment test*;
- C. altri argomenti, ossia: la presentazione del patrimonio netto totale escluso l'avviamento e la rilevazione delle attività immateriali acquisite in un'aggregazione aziendale.

In ogni caso, si dovrebbe dare priorità a prendere una decisione sull'opportunità di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento¹⁸⁵. A tal proposito, i membri dell'*International Accounting Standards Board* hanno affermato di voler raccogliere maggiori informazioni su¹⁸⁶:

- la nuova informativa sulle aggregazioni aziendali concluse dalle imprese;
- alcuni aspetti della successiva contabilizzazione dell'avviamento, in particolare: la fattibilità di stimare una vita utile dell'avviamento e l'effetto sui saldi storici dell'avviamento nel momento del passaggio ad un modello di ammortamento.

¹⁸⁵ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Cover paper*, luglio 2021, Agenda Paper 18 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18-cover-paper.pdf>.

¹⁸⁶ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Project plan*, settembre 2021, Agenda Paper 18 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/september/iasb/ap18-goodwill-impairment-project-plan.pdf>.

Una volta prese le decisioni provvisorie sul tema delle divulgazioni di informazioni sulle aggregazioni aziendali portate a termine dalle imprese si procederà con la decisione sulla contabilizzazione dell'avviamento.

Di seguito si riportano i principali sviluppi e conclusioni delle ricerche effettuate nel corso del 2021, suddivise tra gli argomenti principali affrontati dallo IASB nel *Discussion Paper*.

Informazioni aggiuntive sulle aggregazioni aziendali.

2021

Se lo IASB dovesse decidere di voler procedere richiedendo ad una società di fornire ulteriori informazioni sui risultati di una *business combinations* dovrà confermare o modificare le sue opinioni preliminari su:

- l'utilizzo di un "approccio di gestione" o specificare le metriche che una società è tenuta ad indicare quando comunica le performance di un'acquisizione: nel primo caso, dovrà decidere se continuare ad utilizzare l'approccio CODM (*Chief Operation Decision Maker*) per identificare quali sono le informazioni da divulgare e per quali operazioni;
- il periodo di tempo in cui una società è tenuta a divulgare le informazioni.

Qualora decidesse di procedere con le sue opinioni preliminari sulle sinergie dovrà considerare come definirle e se considerare separatamente quelle di costo e di ricavo, precisando quando queste si considerano realizzate. Dovrà inoltre valutare se richiedere informazioni sulle componenti dell'avviamento e sul raggiungimento delle sinergie previste alla data di acquisizione.

→ Si raccomanda allo IASB di¹⁸⁷:

- non definire le sinergie.

¹⁸⁷ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Expected synergies arising from a business combination*, novembre 2021, Agenda Paper 18A disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/november/iasb/ap18a-goodwill-and-impairment-synergies.pdf>.

Alcuni stakeholder avevano suggerito di definire quali sono le sinergie per cui una società dovrebbe diffondere informazioni in modo tale da prevenire la diversità in relazione al modo in cui un'entità identifica le sinergie (perché ne esistono di diversi tipi che possono sorgere anche in modi diversi).

Tuttavia, si ritiene che ciò non sia necessario perché:

- i. il paragrafo B64 e) dell'IFRS 3 "Business Combinations" richiede già all'acquirente di *"fornire le seguenti informazioni per ciascuna aggregazione aziendale che si verifica nel corso dell'esercizio: [...] e) una descrizione qualitativa dei fattori che costituiscono l'avviamento rilevato, quali sinergie previste dalle operazioni di aggregazione dell'acquisita e dell'acquirente, attività immateriali non rilevabili separatamente o altri fattori [...]"*; le sinergie vengono quindi definite come un fattore materiale che costituisce l'avviamento¹⁸⁸;
 - ii. durante lo sviluppo del *Discussion Paper* non è emerso che le società non identificano adeguatamente le sinergie previste dalla *business combination*;
 - iii. il paragrafo BC313 della *"Basis for Conclusions on IFRS 3 Business Combinations"* include una descrizione delle sinergie nel contesto della continuità aziendale di un'impresa, affermando che: *"l'elemento di continuità aziendale rappresenta la capacità dell'attività stabilita di ottenere un tasso di rendimento più elevato su un insieme coordinato di attività nette rispetto a quanto ci si sarebbe aspettati se tali attività avessero operato separatamente. Tale valore deriva dalle sinergie di attività nette dell'impresa, nonché da altri benefici, come i fattori legati alle imperfezioni del mercato, compresa la capacità di ottenere profitti monopolistici e le barriere all'ingresso del mercato (sia legali che a causa dei costi di transazione) da parte di potenziali concorrenti"*.
- fatte salve ulteriori ricerche per valutare se permangono preoccupazioni sulla sensibilità commerciale, richiedere alle società di divulgare informazioni quantitative sulle sinergie ad un livello inferiore alle sinergie totali previste (ossia a livello di ricavi, costi o altre sinergie). Questo livello di informazioni non sarebbe così dettagliato da fornire ai concorrenti informazioni su come funziona la struttura dei costi di una società e limiterebbe la sensibilità commerciale;

¹⁸⁸ Principio contabile internazionale (IFRS) n. 3 "Aggregazioni Aziendali".

- non imporre ad una società di indicare quando si prevede che le sinergie siano realizzate, ma richiedere che questa fornisca informazioni su quando è previsto l'inizio dei benefici derivanti dalle sinergie e sulla durata di tali benefici. Una sinergia si considera realizzata in base a:

- a. quando la società ha adottato delle misure per beneficiare delle sinergie previste;
- b. la durata del beneficio risultante dalle sinergie previste.

Si prenda come esempio una società che produce e vende un prodotto con diritto di vendita esclusivo per un periodo di cinque anni, che alla fine del quinquennio intende uscire dal mercato. Come risultato di un'aggregazione aziendale, la società prevede di essere in grado di consolidare le strutture di magazzino tra la sua attività esistente e quella acquisita, prevedendo di chiudere un magazzino nell'anno successivo all'acquisizione. Ciò comporterà sinergie di costo che andranno a beneficio della società per quattro anni: a partire dal momento in cui il magazzino viene chiuso e fino alla fine del periodo di diritto di vendita esclusivo.

In questo caso, la società si aspetta di:

- a. adottare misure per ottenere questo beneficio;
- b. beneficiare delle sinergie di costo per un periodo di quattro anni.

Entrambe queste informazioni potrebbero essere utili per gli utenti del bilancio, perché identificano quando la società si aspetta di ottenere i benefici derivanti dalle sinergie e per quanto dureranno.

Ciò li aiuterebbe a sviluppare al meglio le proprie previsioni sui flussi di cassa: potrebbe essere fuorviante se una società decidesse di descrivere i benefici delle sinergie realizzate nell'anno successivo all'acquisizione senza specificarne la durata limitata. Si potrebbe infatti presumere che le sinergie di costo continuino a tempo indeterminato.

Dovrà inoltre valutare se:

- continuare a richiedere ad una società di fornire informazioni sul contributo dell'impresa acquisita;

- sostituire il termine “utile (perdita) d'esercizio” con “utile (perdita) operativo prima di detrarre i costi di transazione e integrazione relativi all'acquisizione” e, nel caso, come definire tali costi;
- richiedere di divulgare informazioni sui flussi finanziari derivanti dalle attività operative;
- aggiungere orientamenti su come una società deve preparare queste informazioni oppure chiedere ad una società di rivelare come le ha preparate.

→ A tal proposito, si raccomanda al Board¹⁸⁹ di:

- mantenere l'obbligo di divulgare informazioni pro forma;
- chiarire l'obiettivo delle informazioni pro forma invece di fornire degli orientamenti su come prepararle. Anche se alcuni dubbi sull'applicazione dell'informativa potrebbero comunque rimanere, data la varietà nella natura e nella portata delle aggregazioni aziendali, non sarebbe né fattibile né conveniente fornire orientamenti applicativi su ogni domanda che potrebbe sorgere nella preparazione dell'informativa pro forma;
- non richiedere ad una società di indicare su che base sono state preparate le informazioni pro forma. Qualora l'informativa pro forma dovesse essere rilevante, lo IAS 1 “Presentation of Financial Statements” richiederebbe già alle società di indicare su che base questa è stata preparata. Nonostante ciò, nel caso in cui il Board dovesse decidere di chiarire qual è l'obiettivo delle informazioni pro forma, ciò potrebbe ridurre la diversità nella base utilizzata per la preparazione di queste informazioni, eliminando così la necessità della divulgazione;
- sostituire il termine “utile (perdita) d'esercizio” di cui al paragrafo B64 q) dell'IFRS 3 “Business Combinations” con “utile (perdita) d'esercizio operativo”, così come definito nel “*Primary Financial Statements project*”¹⁹⁰ del Board. La misura basata sull’“utile (perdita) d'esercizio operativo” aiuterebbe a:

¹⁸⁹ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Contribution of the acquired business*, novembre 2021, Agenda Paper 18B disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/november/iasb/ap18b-goodwill-and-impairment-contribution-of-the-acquired-business.pdf>.

¹⁹⁰ Il “*Primary Financial Statements project*” è un progetto messo in atto dall'*International Accounting Standards Board* nel 2015 (e tutt'ora in corso) allo scopo di migliorare la presentazione delle informazioni

- i. ridurre le diversità tra le informazioni divulgate dalle società, che riveleranno ora un'unica misura coerente dell'utile (perdita) d'esercizio, piuttosto che diverse misure di profitto o perdita (utilizzando il termine "utile (perdita) d'esercizio", alcune società potrebbero rivelare l'utile (perdita) d'esercizio operativo mentre altre l'utile (perdita) netto d'esercizio);
- ii. ridurre i costi di preparazione delle informazioni pro forma evitando la necessità, per i soggetti, di effettuare allocazioni soggettive dei costi finanziari e delle spese fiscali come se l'operazione avesse avuto luogo all'inizio del periodo di riferimento.

Secondo il suo parere preliminare, lo IASB vorrebbe imporrebbe ad una società di escludere i costi di transazione e integrazione relativi all'acquisizione dall'utile (perdita) d'esercizio. Questa disposizione si applicherebbe ad entrambe le componenti del paragrafo B64 dell'IFRS 3 "Business Combinations" che richiede di divulgare: *"i) gli importi del ricavo e dell'utile (perdita) d'esercizio dell'acquisita dalla data di acquisizione inclusi nel conto economico complessivo consolidato relativo all'esercizio; e ii) il ricavo e l'utile (perdita) d'esercizio dell'entità risultante dall'aggregazione per l'esercizio corrente, assumendo che la data di acquisizione di tutte le aggregazioni aziendali verificatesi durante l'anno coincida con l'inizio di quell'esercizio"*¹⁹¹.

Poiché i costi relativi all'acquisizione e i costi d'integrazione sono probabilmente sostenuti dall'acquirente o dall'impresa combinata e non dall'acquisita, si raccomanda al Board di modificare il suo punto di vista preliminare in modo tale che il paragrafo B64 q) i) si riferisca solamente all'utile (perdita) d'esercizio operativo, senza

all'interno dei bilanci. L'IFRS Standards Exposure Draft (2019) "General Presentation and Disclosures", ED/2019/7 afferma: *"la categoria operativa esclude proventi o costi classificati nelle altre categorie quali quella di investimento o la categoria di finanziamento, e comprende tutti i ricavi e i costi derivanti dalle principali attività aziendali della società. La categoria operativa comprende quindi:*

- a) *costi e ricavi derivanti da investimenti effettuati nel corso delle principali attività aziendali di una società;*
- b) *costi e ricavi derivanti da attività di finanziamento e proventi e oneri derivanti da disponibilità liquide e disponibilità liquide equivalenti se la società fornisce finanziamenti ai clienti come attività principale."*

¹⁹¹ Principio contabile internazionale (IFRS) n. 3 "Aggregazioni Aziendali".

riferimento ai costi relativi all'acquisizione o all'integrazione. Questi costi, infatti, sono rilevanti per le informazioni pro forma richieste dal paragrafo B64 q) ii). In aggiunta, alcuni stakeholder hanno affermato che i costi d'integrazione potrebbero essere sostenuti anche negli anni successivi e non solo in quello di acquisizione. Di conseguenza, detrarre i costi di integrazione dall'utile (perdita) d'esercizio potrebbe non fornire agli utenti informazioni utili per sviluppare previsioni sull'utile (perdita) d'esercizio operativo per i primi anni successivi all'acquisizione.

Per tali ragioni, si ritiene che il Board non dovrebbe richiedere a un'entità di escludere i costi di integrazione dall'utile (perdita) d'esercizio operativo, così come quelli relativi all'acquisizione.

Il paragrafo B64 m) dell'IFRS 3, inoltre, afferma che: *"l'informativa su operazioni rilevate separatamente richieste deve includere l'ammontare dei costi correlati all'acquisizione e, separatamente, l'ammontare di quei costi rilevati come spesa e la voce o le voci del prospetto di conto economico complessivo in cui tali spese sono rilevate. Devono essere indicati anche l'ammontare dei costi di emissione non rilevati come spesa e il modo in cui essi sono stati rilevati"*¹⁹²; di conseguenza, queste informazioni sarebbero già disponibili per gli utenti di bilancio, che potrebbero quindi adeguare l'utile (perdita) operativo pro forma detraendo questi costi qualora lo ritenessero opportuno;

- non aggiungere l'obbligo di divulgare informazioni sui flussi finanziari derivanti dalle attività operative.

→ Infine, lo IASB dovrebbe elaborare delle proposte per specificare che le passività derivanti da attività di finanziamento e le passività pensionistiche fanno parte delle principali classi di passività¹⁹³. Nel fare questo, si consiglia di prendere in considerazione:

- innanzitutto, di rimuovere la parola "principali" presente nel paragrafo B64 i): le società sarebbero così tenute ad indicare *"gli importi rilevati alla data di acquisizione per ciascuna classe di attività acquisite e passività assunte"*. Per identificare quali classi

¹⁹² Principio contabile internazionale (IFRS) n. 3 "Aggregazioni Aziendali".

¹⁹³ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Liabilities arising from financing activities and defined benefit pension liabilities*, novembre 2021, Agenda Paper 18C disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/november/iasb/ap18c-goodwill-and-impairment-liabilities-arising-from-financing-activities-and-defined-benefit-pension-liabilities.pdf>.

di attività o passività sono importanti a tal punto da richiedere un'informativa aggiuntiva le società andrebbero a considerare i requisiti generali di materialità e disaggregazione di cui allo IAS 1 "Presentation of Financial Statement";

- inoltre, il paragrafo IE72 degli esempi illustrativi che accompagnano l'IFRS 3 illustra l'applicazione del paragrafo B64 i): sarebbe utile modificarlo per chiarire che le passività pensionistiche e di debito costituiscono classi materiali di passività assunte.

Principali problemi da affrontare

La sensibilità commerciale

→ Poiché non è possibile elaborare un meccanismo per identificare tutte le informazioni considerate commercialmente sensibili dalle imprese, l'*International Accounting Standards Board* potrebbe¹⁹⁴:

- sviluppare degli esempi che illustrino quali informazioni sulle aggregazioni aziendali dovrebbero essere fornite e il livello di dettaglio di queste;
- adottare un "*comply or explain approach*"¹⁹⁵: qualora le informazioni richieste dovessero essere troppo sensibili una società è autorizzata a non divulgarle spiegando il motivo per cui tali informazioni sono commercialmente sensibili;
- utilizzare un approccio che consenta (senza imporlo esplicitamente) la divulgazione di informazioni quantitative specifiche: in questo caso, non verrebbero proposti singoli obblighi specifici d'informativa, ma un solo chiaro obiettivo di divulgazione che aiuterebbe le società ad identificare e divulgare informazioni utili. In questo caso, è la direzione stessa a determinare in che modo raggiungere l'obiettivo di divulgazione e se pubblicare informazioni qualitative, quantitative o un mix di queste. Va precisato che, in ogni caso, fornire solo informazioni qualitative potrebbe non soddisfare le esigenze informative degli utenti e potrebbe rendere difficile la revisione contabile;
- prescrivere metriche specifiche per monitorare le *business combinations*: questo consentirebbe al management di evitare di fornire informazioni ritenute

¹⁹⁴ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Disclosures*, luglio 2021, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18a-disclosures.pdf>.

¹⁹⁵ Letteralmente: "approccio rispetta o spiega".

commercialmente sensibili (come quelle utilizzate internamente per monitorare l'operazione) pur continuando a fornire informazioni utili → lo IASB aveva in passato preso in considerazione questo approccio, respingendolo poiché a suo avviso non sarebbe stato possibile prescrivere delle metriche applicabili a tutte le operazioni; inoltre, i costi per i preparatori potrebbero aumentare nel caso in cui dovessero produrre delle informazioni che non esistono già internamente al solo scopo di soddisfare i requisiti d'informativa.

La verificabilità delle informazioni

→ Si pensa¹⁹⁶ che le informazioni richieste non siano soggettive o non verificabili, perché è molto probabile che la direzione le abbia documentate attraverso verbali delle riunioni del Consiglio di Amministrazione, annunci pubblici, materiali di presentazione degli investitori o domanda agli organismi di regolamentazione per l'approvazione della *business combination*. La documentazione prodotta dall'impresa sta alla base della verifica delle informazioni. I problemi di verificabilità possono essere affrontati attraverso obblighi di divulgazione ben redatti, ad esempio: chiarendo che le informazioni richieste non sono soggettive, evidenziando il legame tra tali informazioni e il prezzo dell'operazione; che le informazioni sono verificabili perché ci si aspetta che le società abbiano documentato la logica strategica, gli obiettivi del management e le sinergie previste per le principali aggregazioni aziendali ed esaminando con gli stakeholder come migliorare la verificabilità delle informazioni proposte.

L'integrazione dell'acquisita nell'acquirente

→ Le preoccupazioni sono relative al costo e all'impraticabilità di fornire informazioni sull'attività acquisita (nel senso di attività autonoma) quando questa è rapidamente integrata nell'attività esistente della società e dal fatto che queste informazioni potrebbero essere fuorvianti perché non riflettono l'obiettivo dell'aggregazione aziendale.

Tuttavia, lo IASB non propone di richiedere alle società la divulgazione di informazioni sull'attività acquisita su base autonoma in tutte le situazioni. Infatti, si suggerisce di chiarire se la direzione dell'azienda monitora le prestazioni dell'acquisita come parte di un'unità integrata: in questo caso, la società andrebbe a comunicare informazioni sull'integrata (piuttosto che sull'acquisita in maniera isolata).

¹⁹⁶ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Disclosures*, luglio 2021, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18a-disclosures.pdf>.

Attraverso degli esempi illustrativi il Board potrebbe garantire chiarezza sull'opinione su come (e in quali situazioni) divulgare informazioni sull'attività combinata soddisferebbe gli obblighi d'informativa.

Le informazioni previsionali

→ Si ritiene che le informazioni sulla logica strategica e gli obiettivi che il management ha per un'acquisizione, nonché quelle sulle sinergie previste e le metriche utilizzate per il monitoraggio interno delle prestazioni, non siano informazioni previsionali. Queste, infatti, non descrivono possibili transazioni o eventi futuri; sarebbero quindi informazioni storiche, ossia ipotesi fatte alla data di acquisizione e a sostegno del prezzo pagato per l'acquisto.

Inoltre, nel momento in cui la società monitora il rendimento dell'aggregazione aziendale sulla base delle metriche stabilite, andrà a confrontare le performance della *business combination* negli esercizi successivi con tali ipotesi iniziali (come, le sinergie che il management si aspetta di ottenere dall'operazione). Quindi, queste informazioni non sarebbero comunque previsionali.

Infine, eventuali divulgazioni su cambiamenti nelle metriche utilizzate dal management non potrebbero essere considerate previsionali poiché la modifica è già avvenuta.

→ Per affrontare le preoccupazioni degli stakeholder sul rischio normativo e di contenzioso che genererebbe questo tipo d'informativa si ritiene utile sviluppare degli esempi che illustrino le informazioni da divulgare. Questo potrebbe aiutare la società ad identificare il tipo di informazioni richieste dallo IASB e illustrare come queste possono essere divulgate nella maniera più corretta.

→ Qualora le preoccupazioni per le informazioni previsionali dovessero permanere, il Board potrebbe:

- fornire un'esenzione per le informazioni da divulgare attraverso il "*comply or explain approach*": la società può scegliere di non divulgare le informazioni se queste potrebbero essere considerate previsionali nel contesto giurisdizionale in cui si trova e aumentare significativamente il rischio di contenzioso dell'impresa;
- chiedere di fornire informazioni finanziarie per gli esercizi successivi a quello di acquisizione basate su metriche specifiche.

→ Applicando il *Conceptual Framework for Financial Reporting*¹⁹⁷ si ritiene che le informazioni prescritte dal punto di vista preliminare del Board potrebbero essere richieste all'interno del bilancio d'esercizio. Le preoccupazioni pratiche dell'inclusione di tali informazioni in bilancio potrebbero derivare da potenziali differenze nella definizione di "informazione previsionale" tra le varie giurisdizioni. Inoltre, in alcune giurisdizioni esistono delle disposizioni "*safe harbour*"¹⁹⁸ che forniscono alle società protezione da azioni legali in relazione alle informazioni previsionali divulgate in documenti diversi del bilancio.

Tuttavia, ad esempio, applicando la definizione di "dichiarazione previsionale" contenuta nei regolamenti statunitensi si potrebbe concludere che le informazioni quantitative sugli obiettivi e le sinergie che il management si aspetta sono previsionali. Preoccupazioni simili emergono anche in altre giurisdizioni. Per affrontare le preoccupazioni dell'inclusione di informazioni previsionali nel bilancio si suggerisce¹⁹⁹:

- di incorporare in bilancio informazioni divulgate in altri documenti mediante riferimento incrociato;
- per le società che applicano la *IFRS Practice Statement 1 Management Commentary*²⁰⁰ di fornire le informazioni necessarie andando ad inserire i nuovi obblighi

¹⁹⁷ Letteralmente "quadro concettuale per l'informativa finanziaria" che:

- definisce i concetti fondamentali per l'informativa finanziaria che guidano lo IASB nello sviluppo degli IFRS Standards;
- contribuisce a garantire che i principi siano concettualmente coerenti e che operazioni simili vengano trattate allo stesso modo, in maniera tale da fornire informazioni utili per i terzi;
- assiste le aziende nello sviluppo di principi contabili quando non viene applicato alcun IFRS Standards a una determinata operazione e, più in generale, aiuta gli stakeholder a comprendere e interpretare i principi contabili.

¹⁹⁸ Letteralmente "porto sicuro" o "approdo sicuro": vengono così definite delle norme o principi secondo cui alcuni comportamenti delle imprese non vengono considerate violazioni di principi o di regole generali.

¹⁹⁹ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Practical challenges —forward – looking information*, ottobre 2021, Agenda Paper 18B disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/october/iasb/ap18b-goodwill-impairment-practical-challenges-for-forward-looking-information.pdf>.

²⁰⁰ Secondo quanto dichiarato dallo IASB nel comunicato stampa per la pubblicazione dell'*IFRS Practice Statement 1 Management Commentary*: "i commenti della direzione svolgono un ruolo importante poiché forniscono agli utenti di bilancio un commento storico e prospettico sulla situazione finanziaria, sulla

d'informativa all'interno dei commenti della direzione → questo approccio potrebbe essere problematico perché: non tutte le società scelgono di applicare la *Practice Statement* e le opinioni preliminari del Board includono dei requisiti troppo dettagliati per poter essere incorporati nei commenti della direzione;

- di non disporre la divulgazione quantitativa degli obiettivi del management e delle sinergie previste.

Si potrebbe quindi chiedere ad una società di indicare, alla data di acquisizione, informazioni qualitative sugli obiettivi chiave del management per un'aggregazione aziendale e le metriche utilizzate per monitorare se gli obiettivi sono stati raggiunti. Ad esempio, se l'obiettivo del management è quello di aumentare i ricavi di 100 milioni per ogni esercizio, la società sarebbe tenuta ad indicare, alla data di acquisizione, solamente che ha come obiettivo di aumentare i ricavi e che utilizzerà i ricavi come metrica per misurare il successo dell'acquisizione. Negli esercizi successivi, la società comunicherà l'effettivo aumento dei ricavi conseguito per quell'esercizio (per esempio, di 98 milioni). Se i ricavi sono aumentati di 98 milioni, la società è tenuta ad indicare questo aumento in termini quantitativi e a dichiarare che non ha raggiunto il suo obiettivo, ma non sarebbe tenuta a precisare quali erano le sue aspettative iniziali (cioè un aumento di 100 milioni).

Sebbene l'iniziale obiettivo quantitativo non debba essere divulgato (né alla data di acquisizione, né successivamente) la società dispone di documenti interni a supporto del suo raggiungimento → questa soluzione potrebbe ridurre il rischio di contenzioso derivante dalla divulgazione di informazioni previsionali in bilancio. Tuttavia, la mancanza di informazioni quantitative alla data di acquisizione comporta:

- i. mancanza di informazioni che aiuterebbero a comprendere meglio i benefici che una società si aspettava nel momento in cui ha scelto di concludere l'operazione;

performance economica e sui flussi finanziari della società. Serve quindi come base per comprendere gli obiettivi e le strategie del management per raggiungere tali obiettivi. Il Practice Statement consente alle società di adattare le informazioni fornite a particolari circostanze della loro attività, comprese le circostanze legali ed economiche delle singole giurisdizioni. Questo approccio flessibile genererà una divulgazione più significativa sulle risorse, i rischi e le relazioni più importanti che possono influenzare il valore di un'entità e il modo in cui vengono gestiti".

- ii. l'abbandono del punto di vista preliminare del Board di imporre alle società la divulgazione di informazioni quantitative sulle sinergie previste;
- di adottare l'approccio "*comply or explain*";
 - concedere un'esenzione basata su criteri particolari: ad esempio, consentire ad una società di non divulgare informazioni quantitative sugli obiettivi del management e sulle sinergie previste se queste sono state presentate in un altro documento o se fornirle potrebbe aumentare il rischio di contenzioso;
 - sviluppare una combinazione di criteri che una società deve soddisfare per poter usufruire di qualsiasi esenzione. In tal caso, se una società è esentata dal fornire le informazioni all'interno del bilancio dovrebbe indicare il motivo per cui le informazioni non vengono rese note e se sono eventualmente presenti in altri documenti;
 - sviluppare un approccio basato sugli obiettivi:
 - i. stabilendo obiettivi d'informativa complessivi e specifici che spieghino in dettaglio le esigenze degli investitori e richiedano alle società di applicare il proprio giudizio e divulgare tutte le informazioni materiali che consentirebbero di soddisfare tali esigenze;
 - ii. fornendo degli esempi che illustrino quali informazioni può divulgare una società per soddisfare gli obiettivi d'informativa.

Dove inserire le informazioni

→ Lo IASB dovrebbe richiedere la divulgazione delle informazioni all'interno del bilancio d'esercizio, permettendo di incorporare anche quelle divulgate in altri documenti per riferimento incrociato. L'IFRS 7 "Financial Instruments: Disclosures" consente ad una società di incorporare nel bilancio d'esercizio alcune informazioni sul rischio mediante riferimento incrociato se queste sono state divulgate in altri documenti. Questo approccio affronterebbe le preoccupazioni relative alla duplicazione delle informazioni.

Semplificare il modello di impairment test trattato nello IAS 36 “Impairment of Assets”.

2021

La semplificazione dell'*impairment test* delle CGU che contengono avviamento si realizza:

- A. fornendo sollievo dal dover eseguire il test annualmente per le *Cash Generating Unit* contenenti avviamento qualora non vi sia alcuna indicazione che possa essersi verificata una riduzione di valore;
- B. semplificare e migliorare i requisiti per la stima del *Value in Use*.

→ L'esenzione dal test annuale dipende dall'opportunità di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento. Qualora lo IASB decidesse di non fornire sollievo dall'esecuzione annuale del test potrebbe esplorare in che modo è possibile rendere più facile l'applicazione degli aiuti proposti al paragrafo 99 dello IAS 36 “Impairment of Assets”²⁰¹.

→ La proposta della semplificazione del calcolo del *Value in Use* ha riscosso molto successo e, per tale ragione, il Board dovrebbe prendere in considerazione i seguenti suggerimenti:

- porre dei vincoli su quando il miglioramento delle attività o la ristrutturazione dei flussi finanziari dovrebbero essere inclusi nella stima del valore d'uso;
- fornire ulteriori orientamenti ed esempi illustrativi per garantire il trattamento coerente dei flussi finanziari fiscali e delle differenze temporanee, delle perdite a termine riportate e degli importi delle imposte differite associati.

Migliorare l'efficacia dell'impairment test.

2021

→ Qualora l'*International Accounting Standards Board* non dovesse prendere in considerazione degli *impairment test* alternativi per migliorare l'efficacia nel riconoscimento

²⁰¹ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Plan for redeliberations*, maggio 2021, Agenda Paper 18G disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18g-plan-for-redeliberations.pdf>.

tempestivo delle perdite per riduzione di valore delle CGU contenenti avviamento, potrebbe indagare se è possibile migliorare l'applicazione dell'*impairment test* attraverso ulteriori²⁰²:

- obblighi di divulgazione o orientamenti per combattere l'eccessivo ottimismo della gestione;
- requisiti o orientamenti per migliorare il livello al quale l'avviamento è assegnato alle CGU per ridurre lo *shielding effect*.

La decisione su questo argomento può essere influenzata dalla reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, che porterebbe meno pressione al miglioramento dell'applicazione del test.

Qualora il Board decidesse di reintrodurre l'ammortamento solamente se non è possibile migliorare l'applicazione del test, allora la discussione del Board sul miglioramento dell'efficacia diventerebbe di priorità più alta. Potrebbe inoltre concludere che i miglioramenti sono necessari indipendentemente dalla reintroduzione dell'ammortamento.

→ Soluzioni in grado di risolvere le preoccupazioni in merito all'efficacia dell'*impairment test*²⁰³:

- considerare la possibilità di chiarire lo scopo dell'*impairment test*, che è quello di garantire che il valore contabile delle attività presenti in una CGU sia effettivamente il suo valore recuperabile. Questo eviterebbe malintesi e aspettative irrealistiche su ciò che il *test* è, per cosa è stato progettato e che obiettivi può raggiungere;
- le opinioni preliminari del Board per migliorare le informazioni sulle aggregazioni aziendali potrebbero aiutare a risolvere alcuni aspetti delle preoccupazioni sull'efficacia dell'*impairment test*, fornendo informazioni sull'andamento di un'aggregazione aziendale anche quando non è stata rilevata alcuna perdita per

²⁰² IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Plan for redeliberations*, maggio 2021, Agenda Paper 18G disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18g-plan-for-redeliberations.pdf>.

²⁰³ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Effectiveness of impairment test—Background and feasibility of designing a different impairment test*, luglio 2021, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18b-effectiveness-of-impairment-test-background-and-feasibility-of-designing-a-different-impairment-test.pdf>.

riduzione di valore. Si ricorda che le informazioni sui successivi risultati delle aggregazioni aziendali potrebbero essere utilizzate come indicatore che l'avviamento potrebbe essere compromesso: queste divulgazioni andrebbero quindi a mitigare le previsioni eccessivamente ottimistiche.

→ Miglioramenti dell'*impairment test* suggeriti:

- revisione fondamentale dello IAS 36 "Impairment of Assets";
- riconsiderare l'*headroom approach*, il *pre - acquisition headroom approach* o altri metodi per garantire che le CGU siano iscritte al massimo del loro importo recuperabile → il feedback sull'*headroom approach* indica che è improbabile che altri approcci di questo tipo ricevano un significativo sostegno da parte degli stakeholder.;
- riconsiderare la contabilizzazione dell'avviamento generato internamente e di altre attività immateriali che potrebbe ridurre lo *shielding effect* e rendere l'*impairment test* più efficace → esula dall'ambito di questo progetto.

Oppure:

- il metodo dell'avviamento implicito, calcolato come la differenza tra il *fair value* della partecipazione di una società in una controllata e il *fair value* delle attività nette di tale controllata. Questo avviamento implicito viene poi confrontato con il valore contabile dell'avviamento per determinare la riduzione di valore → l'approccio sarebbe comunque soggetto ad inconvenienti;
- approccio al valore diretto. In questo caso una società va a confrontare, alla data dell'*impairment test*, l'importo recuperabile di una CGU contenente avviamento con l'importo recuperabile di tale CGU al momento dell'acquisizione. Se il valore della *Cash Generating Unit* è sceso al di sotto del suo valore recuperabile al momento dell'acquisizione, la società riconoscerà la differenza come una perdita di valore dell'avviamento → questo approccio, sebbene meno costoso: non ridurrebbe lo *shielding effect* generato dopo l'acquisizione; potrebbe dar luogo a risultati controintuitivi; comporterebbe un cambiamento fondamentale eliminando l'*impairment test* e renderebbe impossibile determinare se la riduzione di valore della CGU è imputabile all'attività acquisita, e quindi se l'assegnazione della perdita di valore all'avviamento acquisito è appropriata;

- la società potrebbe effettuare un successivo test dei flussi di cassa per confermare le proiezioni dei flussi finanziari precedentemente utilizzate per misurare il valore d'uso di una CGU. Qualora i flussi finanziari effettivi fossero inferiori a quanto previsto e il loro utilizzo per la determinazione del VIU avesse comportato la rilevazione di una perdita per riduzione di valore, i calcoli per determinare la riduzione di valore originaria verrebbero rieseguiti utilizzando i flussi effettivi → approccio non preso in considerazione.

*Ridurre l'ottimismo della gestione*²⁰⁴

→ Miglioramento degli obblighi d'informativa associati all'*impairment test* attraverso:

- A. la valutazione dell'accuratezza delle previsioni passate, effettuando un confronto delle previsioni preparate per l'*impairment test* negli anni precedenti con i flussi di cassa effettivi per valutare la capacità predittiva del management;
- B. una migliore divulgazione delle ipotesi utilizzate nell'*impairment test*, che aiuterebbe a valutare la ragionevolezza dell'approccio utilizzato dalla società → tale richiesta può essere indicativa di problemi nell'applicazione delle disposizioni di informativa esistenti nello IAS 36 "Impairment of Assets" piuttosto che della necessità di avere ulteriori requisiti. Il paragrafo 134 dello IAS 36, infatti, richiede già la divulgazione di ciascuna ipotesi chiave su cui il management ha basato le sue proiezioni sui flussi di cassa. Inoltre, afferma che una società deve fornire le seguenti informazioni: *"se un cambiamento ragionevolmente possibile in un assunto di base su cui la direzione ha fondato la determinazione del valore recuperabile dell'unità (gruppo di unità) potrebbe far sì che il valore contabile dell'unità (gruppo di unità) superi il valore recuperabile:*
 - a. *l'eccedenza del valore recuperabile dell'unità (gruppo di unità) rispetto al valore contabile;*
 - b. *il valore assegnato agli assunti di base;*
 - c. *l'importo a cui il valore assegnato agli assunti di base deve rettificarsi, dopo avere assorbito eventuali effetti conseguenti a tale cambiamento sulle altre variabili*

²⁰⁴ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Effectiveness of impairment test—Improving the application of the impairment test*, luglio 2021, Agenda Paper 18C disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18c-effectiveness-of-impairment-test-improving-the-application-of-the-impairment-test.pdf>.

*utilizzate per misurare il valore recuperabile, affinché il valore recuperabile dell'unità (gruppo di unità) sia pari al valore contabile*²⁰⁵;

Si suggerisce un rafforzamento degli obblighi di informativa di cui al paragrafo 134 dello IAS 36 chiarendo che tali requisiti sono collegati anche alle metriche chiave utilizzate dal management per monitorare le successive prestazioni delle *business combinations* e di modificare l'informativa su una modifica ragionevolmente possibile delle ipotesi chiave per richiedere anche la divulgazione di qualunque modifica ragionevolmente possibile e il suo effetto sull'importo recuperabile;

- C. richiedere la divulgazione di ulteriori informazioni sul motivo per cui non è stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore e quanto la società fosse vicina a rilevarla → queste informazioni dovrebbero essere già divulgate applicando il paragrafo 134 dello IAS 36 "Impairment of Assets" e potrebbero effettivamente scoraggiare l'eccesso di ottimismo della gestione, in particolare se il motivo per cui non è stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore dipende da previsioni che sono eccessivamente ottimistiche;
- D. fornire maggiori informazioni sul valore terminale che spesso costituisce gran parte dell'importo recuperabile di una CGU → è necessario capire perché queste informazioni non vengono fornite e perché possono essere considerate un'ipotesi chiave.

→ Al paragrafo 33 dello IAS 36 "Impairment of Assets" è richiesto che le società utilizzino: delle proiezioni di flussi di cassa basate su ipotesi ragionevoli e supportabili che rappresentino la migliore stima del management della gamma di condizioni economiche che esisteranno nel corso della restante vita utile dell'attività; proiezioni di flussi di cassa di base sui bilanci/previsioni finanziari più recenti approvati dalla direzione, ma escludono eventuali afflussi di cassa o deflussi futuri stimati che dovrebbero derivare da ristrutturazioni future o dal miglioramento o dal miglioramento della performance dell'attività. Le proiezioni basate su tali bilanci/previsioni coprono un periodo massimo di cinque anni, a meno che non possa essere giustificato un periodo più lungo e stimare le proiezioni dei flussi di cassa oltre il periodo coperto dai bilanci/previsioni più recenti estrapolando le proiezioni basate sui bilanci/previsioni utilizzando un tasso di crescita costante o in calo per gli anni successivi, a

²⁰⁵ Principio contabile internazionale (IAS) n. 36 "Riduzione di valore delle attività".

meno che non possa essere giustificato un tasso crescente. Tale tasso di crescita non deve superare il tasso di crescita medio a lungo termine per i prodotti, le industrie, il paese o i paesi in cui l'entità opera o per il mercato in cui l'attività è utilizzata, a meno che non possa essere giustificato un tasso più elevato.

Si suggerisce di fornire ulteriori orientamenti o esempi illustrativi sull'applicazione di questo paragrafo, soprattutto per quanto riguarda:

- l'interazione tra l'obbligo di basare le previsioni dei flussi di cassa su i) ipotesi ragionevoli e supportabili e ii) bilanci o previsioni approvati dalla direzione che possono, per loro natura, essere eccessivamente ottimistici;
- coerenza delle ipotesi utilizzate con prove esterne e/o altre ipotesi (ad esempio, chiarendo che una crescita prevista dei ricavi è supportata da un aumento proporzionato delle spese in conto capitale o imponendo alle società di conciliare l'importo recuperabile delle CGU e la capitalizzazione di mercato di un'entità);
- come tenere conto di scenari meno ottimistici nelle previsioni dei flussi di cassa;
- come stimare il valore terminale e come riflettere adeguatamente i rischi nel tasso di sconto.

L'uso di ipotesi ragionevoli e supportabili nella stima del VIU di una CGU può essere impegnativo e difficile da applicare per i revisori e le autorità di regolamentazione. Sebbene alcune delle preoccupazioni potrebbero derivare da problemi di applicazione, si ritiene che lo IASB possa valutare se requisiti aggiuntivi o maggiore chiarezza sui requisiti esistenti potrebbero aiutare a risolvere queste sfide.

Per quanto riguarda l'interazione dell'obbligo di basare le proiezioni dei flussi di cassa sui bilanci/previsioni finanziarie più recenti e l'obbligo di basare le proiezioni dei flussi di cassa su ipotesi ragionevoli e supportabili: è necessario chiarire che questi requisiti non sono in conflitto e anche se le proiezioni dei flussi di cassa si basano sui più recenti bilanci/previsioni finanziari approvati dalla direzione, queste proiezioni sui flussi di cassa devono basarsi su ipotesi ragionevoli e supportabili.

Per gli altri suggerimenti:

- diversi scenari nelle previsioni dei flussi finanziari → un modello multi – scenario che incorpori scenari meno ottimistici costituirebbe una variante dell'approccio previsto per il flusso di cassa. Richiedere alle società di utilizzare un tale modello sarebbe una

modifica significativa allo IAS 36 “Impairment of Assets” e potrebbe avere implicazioni più ampie sull'impairment test;

- come riflettere adeguatamente i rischi nel tasso di sconto → sviluppo di linee guida dettagliate e approfondite;
- come stimare il valore terminale → la richiesta di ulteriori orientamenti sembra derivare da preoccupazioni sulle previsioni dei flussi di cassa piuttosto che del tasso di crescita utilizzato: si ritiene quindi che sia un problema di applicazione perché lo IAS 36 richiede già che le previsioni del flusso di cassa si basino su ipotesi ragionevoli e supportabili e sui più recenti bilanci/previsioni approvate dal management.

Affrontare lo shielding effect

→ Ulteriori orientamenti sull'identificazione delle CGU e sull'assegnazione dell'avviamento sono difficili da applicare a tutte le società.

→ Valutare la possibilità di sostituire il termine “avviamento monitorato” con “l'attività acquisita monitorata” presente al paragrafo 80 dello IAS 36 “Impairment of Assets” o chiarire il significato di “monitorato”.

→ Chiarire lo scopo del riferimento al segmento operativo al paragrafo 80 dello IAS 36 e chiarire l'enfasi dei requisiti su come l'attività è monitorata internamente, insieme ai chiarimenti su cosa si intende per “monitoraggio” (al paragrafo 40), potrebbe aiutare l'applicazione dello IAS 36 e ridurre lo *shielding effect*.

→ Le società possono decidere di riallocare l'avviamento opportunisticamente per evitare di rilevare delle perdite per riduzione di valore, ad esempio riallocando un'operazione con una performance debole ad una CGU che ha una grande quantità di avviamento o fondere diverse CGU per proteggere l'avviamento da una perdita per riduzione di valore attraverso l'avviamento generato internamente da un'altra CGU. Il Board potrebbe prendere in considerazione requisiti aggiuntivi al fine di prevenire riassegnazioni opportunistiche esplorando se la riorganizzazione della struttura di segnalazione ai fini dell'*impairment test* debba essere soggetta a criteri specifici.

Per esempio, la riallocazione dell'avviamento potrebbe essere consentita solo se giustificata da un cambiamento nella struttura del flusso di cassa. In alternativa, a una società potrebbe essere richiesto di eseguire un *impairment test* basato sulla precedente struttura di segnalazione prima di riassegnare l'avviamento a una diversa CGU.

→ Altro punto da affrontare è quello dell'elenco di indicatori di riduzione di valore contenuti al paragrafo 12 dello IAS 36 "Impairment of Assets", che potrebbero contribuire al ritardo nella rilevazione delle perdite per riduzione di valore sull'avviamento → prendere in considerazione l'aggiornamento degli indicatori e considerare i seguenti suggerimenti:

- A. se elaborare un elenco di indicatori da applicare specificamente all'avviamento;
- B. se sviluppare un elenco di indicatori per presumere che l'avviamento non è stato compromesso;
- C. se dare maggiore risalto agli indicatori interni rispetto agli indicatori esterni;
- D. se potrebbe esistere un indicatore di riduzione di valore per l'avviamento relativo ad un'attività per la quale la probabilità di riduzione si è successivamente risolta, oppure che è sorta al momento della rilevazione di passività fiscali differite e successivamente queste sono state eliminate;
- E. se le informazioni fornite da una società che applica le opinioni preliminari del Board per l'informativa sui successivi risultati delle aggregazioni aziendali debbano essere incluse come indicatore della riduzione di valore. Ad esempio, la performance di un'aggregazione aziendale al di sotto dell'obiettivo divulgato del management potrebbe costituire un indicatore.

*La contabilizzazione dell'avviamento e la reintroduzione dell'ammortamento*²⁰⁶

→ Opzioni da considerare per la successiva contabilizzazione dell'avviamento:

- A. mantenere l'*impairment test*, confermando il punto di vista preliminare del Board per:
 - a. mancanza di nuove prove convincenti da parte degli stakeholder che hanno risposto ai quesiti proposti nel *Discussion Paper* dello IASB;
 - b. il fatto che l'*impairment test* soddisfa il suo obiettivo, cioè quello di garantire che le attività di una società siano iscritte a non più del loro valore recuperabile;
 - c. la convinzione che gli ammortamenti non risolverebbero le preoccupazioni sulla rilevazione tempestiva delle perdite per riduzione di valore;

²⁰⁶ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Subsequent accounting for goodwill*, luglio 2021, Agenda Paper 18D disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18d-subsequent-accounting-for-goodwill.pdf>.

- d. il fatto che gli ammortamenti non rappresentano un miglioramento significativo dell'informativa finanziaria. Anzi, è possibile che in questo modo si riducano le informazioni fornite agli utenti, non soddisfacendo l'obiettivo principale del progetto che sarebbe quello di fornire informazioni migliori sulle aggregazioni aziendali ad un costo ragionevole;
- B. esplorare la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento basandosi sul fatto che:
- a. l'*impairment test* non funziona;
 - b. i benefici del test non sono superiori al suo costo;
 - c. la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento risponde adeguatamente alle limitazioni dell'*impairment test*.
- C. esplorare la reintroduzione degli ammortamenti subordinandola a uno o più dei seguenti argomenti:
- a. informazioni sull'andamento successivo delle aggregazioni aziendali. L'*impairment test* potrebbe essere utilizzato per fornire informazioni sulle prestazioni e il successo di un'aggregazione aziendale, sebbene non sia stato progettato per questo. Le proposte di divulgazione elencate all'interno del *Discussion Paper* potrebbero costituire un modo migliore per fornire le informazioni di cui gli utenti hanno bisogno. Qualora le informazioni proposte risultassero pertinenti, il Board potrebbe pensare di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento per motivi più pratici, come semplificare o ridurre i costi associati alla successiva contabilizzazione dell'avviamento. Qualsiasi potenziale perdita di informazioni attualmente fornita dall'*impairment test* sarebbe compensata dal miglioramento delle informazioni fornite con l'introduzione di nuovi obblighi di informativa;
 - b. miglioramenti dell'efficacia dell'*impairment test* per le CGU contenenti avviamento: il Board dovrebbe reintrodurre gli ammortamenti solamente se non è in grado di migliorare l'efficacia dell'*impairment test* per le CGU contenenti avviamento.

- c. dettagli sul funzionamento di un modello di ammortamento. La scelta di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento può essere subordinata al modello di ammortamento che il Board è in grado di sviluppare. Ad esempio:
- i. alla misura in cui la vita utile dell'avviamento e il modo in cui questo diminuisce nel corso del tempo si basano sulla stima della direzione o su un periodo specificato;
 - ii. se il passaggio ad un modello di ammortamento sarebbe retrospettivo o prospettico.

La decisione dipenderebbe dalla capacità, per una società, di stimare in modo affidabile la vita utile dell'avviamento e, quindi, dal fatto che la spesa registrata per l'ammortamento può fornire informazioni utili agli utenti di bilancio.

5.2 – Conclusioni.

Attualmente²⁰⁷ l'*International Accounting Standards Board* sta procedendo raccogliendo il feedback dei principali stakeholder in merito agli esempi pratici sui nuovi obblighi d'informativa pubblicati nel dicembre 2021²⁰⁸, allo scopo di comprendere al meglio eventuali preoccupazioni per le informazioni sulle *business combinations* necessarie a soddisfare le esigenze degli utenti di bilancio secondo le opinioni preliminari stabilite nel *Discussion Paper "Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment"*.

L'analisi di questi esempi pratici è contenuta all'interno del capitolo "Compliance delle imprese con i nuovi requisiti d'informativa – l'analisi di Campari e Morellato", che ha messo in evidenza come le informazioni divulgate dalle imprese alla data di acquisizione non sono così dettagliate e complete come suggerito.

²⁰⁷ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Work plan, Update*, gennaio 2022, Agenda Paper AP8 disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2022/january/iasb/ap8-work-plan-update-january-2022.pdf>.

²⁰⁸ IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, dicembre 2021, *Staff examples*. Agenda Paper 4A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/december/asaf/ap4a-goodwill-and-impairment-staff-examples.pdf>.

In altre parole, senza considerare le opinioni preliminari del Board sulle informazioni per le aggregazioni aziendali, le società non potrebbero includere nei loro documenti ufficiali lo stesso livello di dettaglio per le informazioni fornite a soggetti terzi.

Oltretutto, comparando quanto divulgato da Davide Campari – Milano S.p.A. e Morellato S.p.A. in merito alle acquisizioni portate a termine, è emerso che le informazioni fornite da Morellato, società che esercita la facoltà di adottare i principi contabili internazionali pur non essendone obbligata, sono di qualità nettamente inferiore rispetto a quelle presentate da Campari (obbligata per legge al loro utilizzo). Certo, è possibile che questo rappresenti un caso isolato e che altre società, che redigono il bilancio secondo i principi contabili IAS/IFRS per scelta propria, divulgano un livello di informazioni maggiore; tuttavia, proprio per queste differenze riscontrate nell'analisi è possibile concordare sul fatto che richiedere in maniera specifica migliori informazioni fisserebbe condizioni di parità per le società che applicano i principi contabili internazionali²⁰⁹.

Tra l'altro, le informazioni sulla strategia aziendale del management per una *business combination*, nonché le sinergie previste per l'acquisizione, vengono spesso divulgate dalle imprese in documenti diversi dal bilancio: ad esempio, nei comunicati stampa pubblicati al momento di chiusura dell'operazione²¹⁰. Tale comportamento delle società è emerso anche nel presente elaborato: Davide Campari – Milano S.p.A., società quotata in borsa e obbligata alla redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali, ha divulgato all'interno dei suoi comunicati stampa informazioni molto dettagliate sulla logica strategica delle acquisizioni e sui risultati attesi (risultati espressi tuttavia in termini qualitativi piuttosto che quantitativi).

Vista la tendenza delle imprese alla divulgazione di informazioni sulle acquisizioni aziendali (anche piuttosto specifiche) in documenti diversi dal bilancio d'esercizio, il Board potrebbe consentire, come suggerito, di incorporare in bilancio quanto presente in altri documenti attraverso il riferimento incrociato, così come previsto dall'IFRS 7

²⁰⁹ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Work plan, Update*, gennaio 2022, Agenda Paper AP8 disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2022/january/iasb/ap8-work-plan-update-january-2022.pdf>.

²¹⁰ IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Disclosures*, luglio 2021, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18a-disclosures.pdf>.

“Financial Instruments: Disclosures”. In questo modo, le imprese solite a divulgare informazioni in svariati documenti che vengono poi resi pubblici potrebbero comunque procedere in tale direzione, richiamandole poi all’interno del bilancio d’esercizio, ed eliminando quindi qualsiasi preoccupazione degli stakeholder relativa alla duplicazione delle informazioni rese note dalle società.

Sebbene quanto attualmente divulgato per le *business combinations* portate a termine dalle imprese risulti incompleto e non soddisfi il livello di dettaglio suggerito dallo IASB, non è possibile trascurare i problemi evidenziati dagli stakeholder per la preparazione della nuova informativa. Per tale ragione, è opportuno continuare a svolgere ricerche e prendere in considerazione il feedback sugli esempi pratici divulgati per comprendere quali sono le maggiori difficoltà riscontrate dalle società e dai preparatori di bilancio.

In ogni caso, eventuali esenzioni specifiche o un approccio “*comply or explain*” dovrebbero essere presi in considerazione se il Board sceglie di confermare le sue opinioni preliminari sui nuovi obblighi d’informativa; questo faciliterebbe la preparazione delle informazioni per le imprese e limiterebbe eventuali problemi normativi dati dall’informativa previsionale o dalla sensibilità commerciale.

Le imprese verrebbero così messe nella condizione di poter adattare le informazioni divulgate sulla base del rischio normativo e di sensibilità a cui sono esposte per le caratteristiche proprie dell’attività svolta; inoltre, qualora la società non si trovasse nella condizione migliore per divulgare informazioni specifiche, gli utenti di bilancio sarebbero comunque informati sui motivi che hanno portato a scegliere di non produrre un certo tipo d’informativa.

Sul tema della successiva contabilizzazione dell’avviamento e relativo *impairment test*, è vero che l’*International Accounting Standards Board* ha sempre considerato questi argomenti come parte del progetto “Goodwill and Impairment”, ma è condivisibile l’opinione di molti stakeholder che preferirebbero analizzarli in un progetto separato. E’ noto che lo scopo principale dell’*impairment test* è quello di garantire che le attività siano iscritte in bilancio a non più del loro valore recuperabile e, per tale motivo, difficilmente il suo corretto funzionamento potrebbe essere riconducibile ad una migliore informativa sull’andamento delle acquisizioni effettuate dalle imprese.

Allo stesso tempo, un ritardo nella rilevazione di una perdita per riduzione di valore dell’avviamento potrebbe non riflettere in maniera tempestiva che i benefici attesi da una

business combination (e in parte rappresentati dall'avviamento) si sono ridotti e che l'acquisizione non sta quindi performando come inizialmente previsto; ciò potrebbe in qualche modo compromettere le informazioni fornite agli utenti di bilancio e minare la percezione del successo dell'acquisizione.

L'analisi delle *comment letters* ha rivelato che gli stakeholder, esattamente come lo IASB, non ritengono possibile sviluppare un nuovo *impairment test* che sia più efficace di quello attuale ad un costo ragionevole. Tuttavia, è possibile dare credito alle preoccupazioni per la reintroduzione dell'ammortamento, soprattutto per mancanza di prove convincenti da parte dei rispondenti al *Discussion Paper*.

Al di là del fatto che l'*impairment test* soddisfa il suo obiettivo principale, e nonostante la convinzione che la reintroduzione dell'ammortamento non risolverebbe le preoccupazioni sulla rilevazione tempestiva delle perdite per riduzione di valore, il Board ha scelto, al momento, di non modificare la portata del suo progetto e di procedere continuando ad analizzare aspetti specifici della successiva contabilizzazione dell'avviamento, tra cui:

- la possibilità, per una società, di stimare in modo affidabile la vita utile dell'avviamento e di determinare il modello secondo cui il *goodwill* dovrebbe diminuire nel corso del tempo;
- i potenziali effetti dell'eliminazione contabile di quantità significative di avviamento dovute al passaggio ad un modello basato sull'ammortamento.

C'è inoltre da considerare la possibilità che i problemi relativi ad eventuali ritardi nella rilevazione delle perdite per riduzione di valore, e la conseguente carenza informativa sulle performance di un'acquisizione, potrebbero essere superate dai nuovi obblighi d'informativa.

In questo senso, è giusto che l'*International Accounting Standards Board* consideri questi due argomenti in maniera congiunta, poiché la decisione in merito ad un tema potrebbe influenzare lo sviluppo dell'altro. Scegliere di procedere analizzando quali carenze informative si potrebbero risolvere introducendo nuovi obblighi di divulgazione potrebbe essere la strada più corretta da percorrere, sebbene sia stato affermato di dover dare precedenza ad una decisione sulla successiva contabilizzazione dell'avviamento.

Nel caso in cui si dovesse scegliere di non procedere con la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento, sarebbe opportuno prendere in considerazione

eventuali semplificazioni dell'*impairment test*, metodo di contabilizzazione considerato costoso e di difficile applicazione per le imprese.

Le opinioni preliminari dello IASB, relative alle modifiche per i flussi di cassa da includere nel calcolo del valore d'uso e al tasso di sconto da utilizzare, hanno riscosso grande successo tra gli stakeholder. Si potrebbero quindi sviluppare ulteriormente questi due aspetti per cercare di dare sollievo alle imprese al momento dell'esecuzione dell'*impairment test*.

La proposta dell'eliminazione del requisito per lo svolgimento annuale del test ha invece dimostrato che gli stakeholder sono divisi su diversi fronti: in particolare, una parte di questi ritiene che la cancellazione di tale requisito dovrebbe dipendere dalla reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento; di conseguenza, per procedere con tale decisione sarebbe opportuno esplorare prima il tema della successiva contabilizzazione dell'avviamento.

L'*International Accounting Standards Board* prevede di discutere il feedback sugli esempi pratici dei nuovi obblighi d'informativa e successiva contabilizzazione dell'avviamento nel corso del primo semestre del 2022. I risultati ottenuti saranno fondamentali per le decisioni che intraprenderà il Board e, data la dipendenza reciproca degli argomenti contenuti nel *Discussion Paper "Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment"*, anche per gli sviluppi futuri del progetto.

Bibliografia

Abughazaleh, N. M., Al-Hares, O. M., and Haddad, A. E. (2012), *The Value Relevance of Goodwill Impairments: UK Evidence*, International Journal of Economics and Finance, 4 (4).

Academics from Universidade de São Paulo, Universidade Federal Fluminense, Universidade Federal (2020), *comment letter* n. 78 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27339_RICARDOLUIZMENEZESSLVAAcademicsfromUSPUFFUFG_0_CommentLetterfinalversion.pdf.

Accounting Standards Board (AcSB) (Canada) (2020), *comment letter* n. 62 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27252_LindaMezonAccountingStandardsBoardAcSB_0_AcSBResponseBusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairmentDP.pdf.

Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) (2020), *comment letter* n. 124 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27535_AtsumiKogasakaAccountingStandardsBoardofJapanASBJ_0_CommentsontheIASBDPBusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairment.pdf.

Accounting Standards Council Singapore (ASC) (2020), *comment letter* n. 176 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27890_SUATCHENGGOHAccountingStandardsCouncilSingaporeASC_0_ASCCommentLetterDP20201BusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairment.pdf.

Allstate Corporation (2020), *comment letter* n. 144 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27692_KevinSpataroAllstateCorporation_0_AllstateCorporationGoodwillandIntangibleAssetsSubmissiontoIASB30Dec2020.pdf.

Amel – Zadeh, A., Glaum, M., and Sellhorn, T. (2020), *Empirical Goodwill Research: Insights, Issues and Implications for Standard Setting and Future Research*, Working paper University of Oxford.

Amel – Zadeh, A., Faasse, J., Li, K., e Meeks, G. (2020), *Stewardship and Value – Relevance in Accounting for the Depletion of Purchased Goodwill*, in A. Amel – Zadeh e G. Meeks (eds.), *Accounting for M&A: Uses and Abuses of Accounting in Monitoring and Promoting Merger* (London: Routledge), 79 – 112.

Amel – Zadeh, A. e Meeks, G. (2019), “*Bidder Earnings Forecasts in Mergers and Acquisitions*”, *Journal of Corporate Finance*, 58, 373 – 92.

Association of British Insurers (ABI) (2020), *comment letter n. 112* disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27466_ANDREWCARPENTERAssociationofBritishInsurersABI_0_IASBDPBusinessCombinationsDisclosuresGoodwillandImpairmentABIresponse23Dec2020.pdf.

Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) (2020), *comment letter n. 116* disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27505_RICHARDMARTINAssociationofCharteredCertifiedAccountantsACCA_0_Businesscombinationsresponse.pdf.

Autorité des normes comptables (ANC) (2020), *comment letter n. 70* disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27289_VincentLouisAutoritdesnormescomptablesANC_0_ANCCLonGoodwillandImpairment.pdf.

Avallone, F., Gabbioneta, C., Ramassa, P., and Sorrentino, M. (2015), *Why Do Firms Write Off Their Goodwill? A Comparison of Different Accounting Systems*, *Financial Reporting*, (1), 23 – 40.

Black, D. E., Krupa, J., e Minutti – Meza, M. (2019), *The Optional Qualitative Assessment in Impairment Tests*, SSRN Electronic Journal.

BNP Paribas S.A. (2020), *comment letter n. 74* disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27319_FLORENCEPLOUVIEZBNPParibas_0_BNPPCLIASBGoodwillandimpairment18122020.pdf.

Botswana Accountancy Oversight Authority (BAOA) (2020), comment letter n. 118 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27512_InnocentMunjanjaBotswanaAccountancyOversightAuthorityBAOA_0_BotswanaAccountancyOversightAuthorityBusinessCombinationsDP.pdf.

CA Australia and New Zealand – CPA Australia (2020), *comment letter n. 67* disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27277_MasoodMehmoodCAAustraliaandNewZealandCPAAustralia_0_15122020IASBforpublication.pdf.

Capital Markets Advisory Committee – meeting notes 1 november 2018 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/november/cmac/cmac-meeting-notes-november-2018.pdf>.

Chartered Accountants Ireland (2020), *comment letter n. 108* disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27453_BarbaraMcCormackCharteredAccountantsIreland_0_CharteredAccountantsIrelandresponetoIASBDP20201.pdf.

Christoph Froehlich (2020), *comment letter n. 142* disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27672_ChristophFroehlichIndividual_0_CommentLetterDP20201BusinessCombinations.pdf.

CFA Institute (2020), *comment letter n. 193* disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28104_SandyPetersCFAInstitute_0_CFA.pdf.

Comment letters al Discussion Paper “Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment” disponibili online su: <https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters>.

Comunicato stampa del Gruppo Campari per l’acquisizione di BULLDOG London Dry Gin: https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20170202_bulldog_acquisition-ita_vfinal_0.pdf.

Comunicato stampa del Gruppo Campari per l'acquisizione di Fratelli Averna S.p.A.:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20140415_averna_ita_vfinal_0.pdf.

Comunicato stampa del Gruppo Campari per l'acquisizione di Fratelli Averna S.p.A.:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/2014_averna_investor_present_vfinal_1.pdf.

Comunicato stampa del Gruppo Campari per l'acquisizione di Fratelli Averna S.p.A.:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/attachments/acquisitions/20140603_deal_closing_ita_vfinal_3.pdf.

David Hardidge (2020), *comment letter* n. 174 disponibile online su:
http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27883_DavidHardidgeIndividual_0_IASBDPBusinessCombinationsDavidHardidge.pdf.

Deloitte (2020), *comment letter* n. 79 disponibile online su:
http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27340_MARTINEPELLETIERDeloitteToucheTohmatsuLimitedDTTL_0_DP20201BusinessCombinations_Deloittecommentletter.pdf.

Deloitte (2019), *The State of the Deal, M&A Trends 2019*, disponibile online su:
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/mergers-acquisitions/us-mergers-acquisitions-trends-2019-report.pdf>.

Douglas M. Boyle, Brian W. Carpenter e Daniel P. Mahoney (2015), *The Continuing Saga of Goodwill Accounting*, *Management Accounting Quarterly*, Volume 17, N. 1.

Duff & Phelps (2016), *2016 U.S. Goodwill Impairment Study*. Financial Executives Research Foundation, disponibile online su: <https://www.kroll.com/-/media/assets/pdfs/publications/valuation/gwi/2016-us-goodwill-impairment-study.pdf>.

Duff & Phelps (2020), *comment letter* n. 168 disponibile online su:
<https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters>.

EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*) (2020), *comment letter* n. 188 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28004_RasmusSommerEuropeanFinancialReportingAdvisoryGroupEFRAG_0_EFRAG.pdf.

EFRAG, *Goodwill impairment test: can it be improved?* Discussion Paper, settembre 2017.

Ernst & Young (EY), 2013, *Comment letter #19*, File reference number PCC-13- 01A, disponibile online su:

https://www.fasb.org/jsp/FASB/CommentLetter_C/CommentLetterPage&cid=1218220137090&project_id=PCC-13-01A.

Ernst & Young (2020), *comment letter* n. 66 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27272_ELIZABETHHENRYEY_0_EYCLDPGWIDecember2020.pdf.

European Accounting Association (EAA) (2020), *comment letter* n. 186 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27989_AnnJorissenEuropeanAccountingAssociationEAA_0_EAAFinancialReportingStandardsCommitteeCommentLetteronGoodwill.pdf.

European Securities and Markets Authority (ESMA) (2020), *comment letter* n. 73 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27311_AnnaSciortinoEuropeanSecuritiesandMarketsAuthorityESMA_0_ESMA3261413ESMAtoIASBDPGoodwillandImpairment.pdf.

European Securities and Markets Authority (ESMA), *Review on the application of accounting requirements for business combinations in IFRS financial statements*, giugno 2014, disponibile online su:

https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/11/2014-643_esma_report_on_the_ifrs_3.pdf.

ESBG – WSBI (2020), comment letter n. 45 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27164_TSVETOMIRAIVANOVAESBGWSBI_0_843.pdf.

FASB, Accounting for Goodwill for Public Business Entities and Not – for – Profit Entities, *Potential Model for Subsequent Measurement of Goodwill for Public Business Entities and Not – for – Profits*, settembre 2015, IASB Agenda Paper 13E disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/september/iasb/business-combinations/ap13e-fasb-business-combinations-pir.pdf>.

Ferramosca S. e Allegrini M. *Impairment or amortization of goodwill? An analysis of CFO perceptions of goodwill accounting*. European Management Journal, Volume 39, Issue 6, 2021, Pag. 816 – 828, ISSN 0263-2373, disponibile online su: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2021.03.001>.

Financial Reporting Council of Nigeria (FRC) (2020), *comment letter* n. 183 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27961_AyodeleOjoFinancialReportingCouncilofNigeriaFRC_0_FRCNigeria.pdf.

Florio, C., Lionzo, A., and Corbella, S. (2018), *Beyond Firm – Level Determinants: The Effect of M&A Features on the Extent of M&A Disclosure*, Journal of International Accounting Research, 17 (3), 87 – 113.

Ford Motor Company (2020), *comment letter* n. 64 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27268_JulieGarityFordMotorCompany_0_Ford.pdf.

FRC ARP Staff Research Report, *Investor Views on Intangible Assets and their Amortisation*, 2014, disponibile online su: <https://www.frc.org.uk/getattachment/ca85acd9-4559-406b-ae96-5a7779772c6b/ResearchProjectonintangibleassetsMarch2014.pdf>.

Gazprombank (2020), *comment letter* n. 159 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27830_EkaterinaChemovaGazprombank_0_DPBusinesscombinations_discosures_goodwillandimpairment_eng.pdf.

Gu, F. and Lev, B. (2011), *Intangible Assets: Measurement, Drivers, and Usefulness*, Managing Knowledge Assets and Business Value Creation in Organizations: Measures and Dynamics (IGI Global), 110 – 24.

Hulzen, P. V., Alfonso, L., Georgakopoulos, G., e Sotiropoulos, I. (2011), *Amortisation Versus Impairment of Goodwill and Accounting Quality*, International Journal of Economic Sciences & Applied Research, 4 (3).

IASB (2020), *Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*, IFRS Standards DP/2020/1.

IFRS (2010), comunicato stampa “*Practice Statement on Management Commentary*” disponibile online su: https://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2010/12/2010-12-08_Comunicato-stampa_Management-Commentary-Practise-Statement.pdf.

IFRS Experts Forum (IFRSEF) Nigeria (2020), *comment letter* n. 157 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27816_InnocentOkwuosaIFRSExpertsForumIFRSEFNigeria_0_IFRSEFResponseGoodwillImpairment.pdf.

IFRS Foundation, Goodwill and Impairment, Agenda Paper 4 preparata in occasione del GPF meeting di marzo 2018 e disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/march/gpf/ap4-goodwill-and-impairment.pdf>.

IFRS, Report and Feedback Statement, *Post – Implementation Review of IFRS 3 Business Combinations*, giugno 2015.

IFRS Staff Paper, Post – Implementation Review IFRS 3 Business Combinations, settembre 2014, *Academic literature review*, Agenda Paper 12G, disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2014/september/iasb/ifrs-ic-issues/ap12g-pir-ifrs-3-business-combinations-academic-literature.pdf>.

IFRS Staff Paper, Post – Implementation Review IFRS 3 Business Combinations, *Next steps*, febbraio 2015, Agenda Paper 13 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/february/iasb/goodwill-and-impairment/ap13-post-implementation-review-of-ifrs-3.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Academic evidence*. Agenda Paper 18F disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18f-academic-evidence.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Accounting for goodwill—Simplifying the impairment test*. Agenda Paper 18D disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18d-accounting-for-goodwill-simplifying-the-impairment-test.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, giugno 2019, *Better disclosures for business combinations*. Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/june/iasb/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Contribution of the acquired business*, novembre 2021, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/november/iasb/ap18b-goodwill-and-impairment-contribution-of-the-acquired-business.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Cover Paper*, febbraio 2016, Agenda Paper 18 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2016/february/iasb/goodwill-and-impairment/ap18-goodwill-and-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Cover paper*, luglio 2021, Agenda Paper 18 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18-cover-paper.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Disclosure on the subsequent performance of business combinations*. Agenda Paper 18C disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/april/iasb/ap18c-goodwill-and-impairment-subsequent-performance-of-acquisitions.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Disclosures*, luglio 2021, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18a-disclosures.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Effectiveness of impairment test—Background and feasibility of designing a different impairment test*, luglio 2021, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18b-effectiveness-of-impairment-test-background-and-feasibility-of-designing-a-different-impairment-test.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Effectiveness of impairment test—Improving the application of the impairment test*, luglio 2021, Agenda Paper 18C disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18c-effectiveness-of-impairment-test-improving-the-application-of-the-impairment-test.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Expected synergies arising from a business combination*, novembre 2021, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/november/iasb/ap18a-goodwill-and-impairment-synergies.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, maggio 2021, *Feedback summary—Other topics*. Agenda Paper 18E disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18e-feedback-summary-other-topics.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, febbraio 2016, *Identifying and measuring intangible assets acquired in a business combination*, Agenda Paper 18A disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2016/february/iasb/goodwill-and-impairment/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Improvements to existing IFRS 3 disclosure requirements*, Agenda Paper 18D disponibile online su:
<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/april/iasb/ap18d-goodwill-and-impairment-other-disclosure.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Improving effectiveness of the impairment testing model in IAS 36 Impairment of Assets*, ottobre 2017, Agenda Paper 18B disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/october/iasb/goodwill-and-impairment/ap18b-impairment-revised.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, dicembre 2017, *Improving effectiveness of the impairment testing model in IAS 36 Impairment of Assets*. Agenda Paper 18C disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/december/international-accounting-standards-board/ap18c-gi.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Improving the impairment test*, ottobre 2015, Agenda Paper 18B disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/october/iasb/goodwill-and-impairment/ap18b-goodwill-and-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Liabilities arising from financing activities and defined benefit pension liabilities*, novembre 2021, Agenda Paper 18C disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/november/iasb/ap18c-goodwill-and-impairment-liabilities-arising-from-financing-activities-and-defined-benefit-pension-liabilities.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, marzo 2021, *Overview of the feedback on the Discussion Paper*. Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/march/iasb/ap18a-goodwill-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Plan for redeliberations*, maggio 2021, Agenda Paper 18G disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/may/iasb/ap18g-plan-for-redeliberations.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, luglio 2017, *Possible simplifications to the impairment testing model in IAS 36 Impairment of Assets* disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/october/iasb/goodwill-and-impairment/ap18c-simplifications.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Practical challenges — forward – looking information*, ottobre 2021, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/october/iasb/ap18b-goodwill-impairment-practical-challenges-for-forward-looking-information.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Project objective and scope*, giugno 2021, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/june/iasb/ap18a-project-objective-and-scope.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Project plan*, settembre 2021, Agenda Paper 18 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/september/iasb/ap18-goodwill-impairment-project-plan.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Project plan — Approach to the project*, settembre 2015, Agenda Paper 13B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2015/september/iasb/business-combinations/ap13b-business-combinations-pir.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Recognising identifiable intangible assets acquired in a business combination*, aprile 2018, Agenda Paper 18A disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/april/iasb/ap18a-gi.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *Relief from the mandatory annual quantitative impairment testing of goodwill*, luglio 2017, Agenda Paper 18B disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/july/iasb/ap18b-goodwill-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, maggio 2019, *Relief from mandatory annual impairment test*, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2019/may/iasb/ap18b-goodwill-and-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research project, *Setting objectives for the Board's follow - up work*, luglio 2018, Agenda Paper 18 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2018/july/iasb/ap18-gi.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, maggio 2017, *Simplifying the impairment testing model in IAS 36 impairment of assets*, Agenda Paper 18B disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2017/may/iasb/goodwill-and-impairment/ap18b-goodwill-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment Research Project, dicembre 2021, *Staff examples*. Agenda Paper 4A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/december/asaf/ap4a-goodwill-and-impairment-staff-examples.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment, aprile 2021, *Subsequent accounting for goodwill*. Agenda Paper 18F disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/march/iasb/ap18a-goodwill-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Subsequent accounting for goodwill*, luglio 2021, Agenda Paper 18D disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2021/july/iasb/ap18d-subsequent-accounting-for-goodwill.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and Impairment research project, *The pre - acquisition headroom approach to impairment testing*, aprile 2016, Agenda Paper 18A disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2016/april/iasb/goodwill-and-impairment/ap18a-goodwill-and-impairment.pdf>.

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Work plan, Update*, gennaio 2022, Agenda Paper AP8 disponibile online su: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2022/january/iasb/ap8-work-plan-update-january-2022.pdf>.

IFRS Standards Exposure Draft (2019) "*General Presentation and Disclosures*", ED/2019/7.

Institute of Management Accountants (IMA) Financial Reporting Committee (2020), *comment letter* n. 160 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27831_NancyJSchroederInvestmentManagementAssociationIMAFinancialReportingCommittee_0_IMAFRCCCommentLetterIASBDPGoodwillDisclosuresandImpairment123020.pdf.

Institute of Public Accountants (IPA) (2020), *comment letter* n. 190 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28010_AndrewBestInstituteofPublicAccountantsIPA_0_InstituteofPublicAccountantsBusCombDisclandGoodwill.pdf.

Institute of Singapore Chartered Accountants (ISCA) (2020), comment letter n. 181 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27901_MarcusChanInstituteofSingaporeCharteredAccountantsISCA_0_ISCACommentLetterforIASBDPonBusinessCombinations.pdf.

Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (2020), comment letter n. 114 disponible online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27484_CarlosMorenoInstituto de Contabilidad y Auditorade Cuentas ICAC_0_ICACcommentletter on IASB Discussion Paper DP 20201.pdf.

Insurance Europe & CFO Forum (2020), *comment letter* n. 59 disponible online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27243_PhilippeAngelisInsurance Europe CFO Forum_0_ECOFRG20195.pdf.

International Valuation Standards Council (IVSC) (2020), *comment letter* n. 192 disponible online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_28089_RichardStokesInternationalValuationStandardsCouncilIVSC_0_IVSC.pdf.

I. Tsalavoutas, P. André e D. Dionysiou (2014), *Worldwide Application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, Related Disclosures, and Determinants of Non – Compliance*, ACCA Research Report 134.

John Ching, Iryna Kushniarevich, Lucinda Lee and Paul Mutangili, Students of MAcc, University of Cambridge (2020), *comment letter* n. 184 disponible online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27963_LucindaLeeUniversityofCambridge_0_LetterFinalforIFRS.pdf.

Kausallya Apalasy - Student, Universiti Utara Malaysia (2020), *comment letter* n. 22 disponible online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27128_KausallyaApalasyUniversitiUtaraMalaysia_0_CC1FARVGROUP5.pdf.

Knauer, T. and Wöhrmann, A. (2016), *Market Reaction to Goodwill Impairments*, *European Accounting Review*, 25 (3), 421 – 49.

Korea Accounting Standards Board (KASB) (2020), *comment letter* n. 136 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27624_HyejinJungKoreaAccountingStandardsBoardKASB_0_Response_to_IASB_DP_BusinessCombinations.pdf.

KPMG (2020), *comment letter* n. 54 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27214_CHRISJACKSONKPMGIFRGLimited_0_KPMGCommentletteronDP_Goodwillandimpairment.pdf.

KPMG (2018), "*Rapporto Mergers & Acquisitions 2018: I mega deal infiammano il mercato*", disponibile online su:

https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/it/pdf/2019/07/KPMG_Rapporto_MA2018.pdf.

Lee, C. (2011), *The Effect of SFAS 142 on the Ability of Goodwill to Predict Future Cash Flows*, *Journal of Accounting and Public Policy*, 30 (3), 236 – 55.

Mackenzie Presbyterian University - Associação Nacional dos Executivos de Finanças (ANEFAC), *comment letter* n. 145 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27704_CecliaMSGeronMackenziePresbyterianUniversityANEFAC_0_CommentlettersBusinessCombinations.pdf.

Mark P. Bauman, Kenneth W. Shaw, *Value relevance of customer – related intangible assets*, *Research in Accounting Regulation*, Volume 30, Issue 2, 2018, pagine 95 – 102, ISSN 1052 – 0457, disponibile online su: <https://doi.org/10.1016/j.racreg.2018.09.010>.

Martin Glaum, Peter Schmidt, Donna L. Street & Silvia Vogel (2013) *Compliance with IFRS 3 and IAS 36 required disclosures across 17 European countries: company and country level determinants*, *Accounting and Business Research*, 43:3, 163 – 204.

Martin Glaum, Wayne R. Landsman e Sven Wyrwa, *Goodwill Impairment: The Effects of Public Enforcement and Monitoring by Institutional Investors*, *The Accounting Review* 1 novembre 2018; 93 (6): 149 – 180 disponibile online su: <https://doi.org/10.2308/accr-52006>.

Martin Zabel (2020), *comment letter* n. 134 disponibile online su:
http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27595_MartinZabelIndividual_0_Hoogervorst28_12_2020.pdf.

Masahiro Hoshino (2020), *comment letter* n. 162 disponibile online su:
http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27833_MasahiroHoshinoIndividual_0_MasahiroHoshinoGoodwillandImpairment.pdf.

NG Sui Yin – Student, Universiti Utara Malaysia (2020), *comment letter* n. 27 disponibile online su:
http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27133_NgSuiYinNgSuiYinStudentUniversitiUtaraMalaysia_0_NgSuiYin.pdf.

Organismo Italiano di Contabilità (OIC) (2020), *comment letter* n. 187 disponibile online su:
http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27990_LorenzaBignozziOrganismoitalianodiContabilitaOIC_0_OICCLonIASBDPGoodwillandimpairment.pdf.

PricewaterhouseCoopers (2020), *comment letter* n. 72, disponibile online su:
http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27305_PaulShepherdPricewaterhouseCoopersPwC_0_Responseletter_DPdisclosuresgoodwillandimpairment_PWC_final.pdf.

Principio contabile internazionale (IAS) n. 1 “Presentazione del bilancio”.

Principio contabile internazionale (IAS) n. 7 “Rendiconto finanziario”.

Principio contabile internazionale (IAS) n. 19 “Benefici per i dipendenti”.

Principio contabile internazionale (IAS) n. 36 “Riduzione di valore delle attività”.

Principio contabile internazionale (IFRS) n. 3 “Aggregazioni Aziendali”.

Principio contabile internazionale (IFRS) n. 8 “Settori operativi”.

Professor Geoff Meeks - University of Cambridge (2020), *comment letter* n. 10 disponibile online su:

http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_26715_GeoffMeeksUniversityofCambridge_0_IASBDP2020Meeksresponse15920.pdf.

Prof Thomas Linsmeier - Assistant Prof Erika Wheeler - Associate Prof Daniel Wangerin (2020), *comment letter* n. 182 disponibile online su:

<https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters>.

Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB), *Staff Inspection Brief*, Volume 2017/3 (Agosto 2017).

Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2015 di Fratelli Aversa S.p.A.:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/1.fratelli_averna_s.p.a._relazione_finanziaria_annuale_al_31_dicembre_2015_.pdf.

Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2014 di Davide Campari – Milano S.p.A.:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_annuale_2014_1.pdf.

Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2015 di Davide Campari – Milano S.p.A.:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/1.fratelli_averna_s.p.a._relazione_finanziaria_annuale_al_31_dicembre_2015_.pdf.

Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2017 di Davide Campari – Milano S.p.A.:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_finanziaria_annuale_di_gruppo_31_12_2017_0.pdf.

Relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2018 di Davide Campari – Milano S.p.A.:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_finanziaria_annuale_2018.pdf.

Relazione finanziaria annuale al 29 febbraio 2020 di Morellato S.p.A.:
<http://documentslibrary.bvdep.com/MapperAidaPdf/bhnbgdnebmikieknomebnonefnanjdjkdjddikefjfgklbfjphkhgdgnneefimee.pdf>.

Relazione finanziaria annuale al 28 febbraio 2021 di Morellato S.p.A.:
<http://documentslibrary.bvdep.com/MapperAidaPdf/bhnbgdnebmideknomebnonefmnanjldjkdiddfcohhmobjkoaehmiikidjofofje.pdf>.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 30 settembre 2014:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/campari_resoconto_intermedio_30_settembre_2014.pdf.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 31 marzo 2015:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/resoconto_intermedio_al_31_marzo_2015_.pdf.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 30 giugno 2015
(relazione finanziaria semestrale):
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/campari_relazione_se_mestrale_2015.pdf.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 30 settembre 2015:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/campari_resoconto_intermedio_30_settembre_2015.pdf.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 30 giugno 2017
(relazione finanziaria semestrale):
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_finanziaria_se_mestrale_30_giugno_2017.pdf.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 30 settembre 2017:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/informazioni_finanziarie_periodiche_aggiuntive_al_30_settembre_2017.pdf.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 31 marzo 2018:
https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/informazioni_finanziarie_aggiuntive_al_31_marzo_2018_0.pdf.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 30 giugno 2018 (relazione finanziaria semestrale): https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/relazione_finanziaria_semestrale_al_30_giugno_2018.pdf.

Resoconto intermedio di gestione di Davide Campari – Milano S.p.A. al 30 settembre 2018: https://www.camparigroup.com/sites/default/files/downloads/informazioni_finanziarie_aggiuntive_al_30_settembre_2018.pdf.

Sacui V. e D. *Purchased goodwill and types of synergies in businesses combinations. Microsoft – LinkedIn transaction*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 238 (2018) 286 – 292 disponibile online su: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S187704281830034X>.

Shell International B.V. (2020), *comment letter* n. 111 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27464_MARKVERWIJSShellInternationalBV_0_ShellcommentletterDPBusinesscombinationsv1Final.pdf.

The 100 Group (2020), *comment letter* n. 56 disponibile online su: http://eifrs.ifrs.org/eifrs/comment_letters//561/561_27224_HannahMaughanThe100Group_0_100Group.pdf.

Thomas J. Linsmeier e Erika Wheeler. *The Debate Over Subsequent Accounting for Goodwill*. *Accounting Horizons*, 1 giugno 2021; 35 (2): 107–128. Disponibile online su: <https://doi.org/10.2308/HORIZONS-19-054>.

Wu, K. e Lai, S. (2020) *Intangible intensity and stock price crash risk*. *Journal of Corporate Finance* 64.

Sitografia

Campari Group: <https://www.camparigroup.com/it>

EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group): <https://www.efrag.org/>

IFRS: <https://www.ifrs.org/>

OIC (Organismo Italiano di Contabilità): <https://www.fondazioneoic.eu/>