

INTRODUZIONE

Con il presente volume si intendono analizzare le metodologie di rilevazione e rappresentazione delle business combinations (acquisizioni, fusioni, scissioni, conferimenti, ecc.) sulla base della disciplina contenuta nei principi contabili internazionali emanati dallo Iasb ed omologati dalla Comunità Europea.

Le previsioni della disciplina internazionale in tema di operazioni straordinarie hanno subito nel corso degli anni una profonda evoluzione principalmente per due motivi:

- l’impegno congiuntamente assunto dallo Iasb e dal Fasn di pervenire ad una progressiva armonizzazione degli standard contabili a livello mondiale;
- l’affermarsi all’interno delle teorie di riferimento che influenzano le diverse metodologie di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali (Teoria della Proprietà, Teoria della Capogruppo e Teoria dell’Entità) della Teoria dell’Entità che considera il gruppo come un soggetto unitario ed autonomo, senza distinzione tra interessi della capogruppo e delle minoranze.

I principi contabili internazionali che nel tempo hanno recepito i diversi orientamenti in materia di aggregazioni aziendali sono stati i seguenti:

* Ias 22 – Business Combinations, emanato dallo Iasb nel novembre del 1983, rivisto e modificato a più riprese;

* Ifrs 3 – Business Combinations, emanato dallo Iasb, in sostituzione del precedente Ias 22, il 31 marzo 2004 e recepito dalla Commissione Europea con il Regolamento n. 2236 del 29 dicembre 2004;

* Ifrs 3 Revised – Business Combinations, emanato dallo Iasb il 10 gennaio 2008, recepito dalla Commissione Europea con il Regolamento n. 495 del 3 giugno 2009 ed entrato in vigore il 1° luglio 2009.

In particolare, lo Ias 22, prevedendo due differenti metodi di contabilizzazione, il pooling of interests e il purchase method, si basava alternativamente sulla Teoria della Proprietà e sulla Teoria della Capogruppo.

L'Ifrs 3, avendo eliminato il metodo di contabilizzazione pooling of interests ed avendo individuato nel purchase method l'unico metodo applicabile, ha adottato la Teoria della Capogruppo.

L'Ifrs Revised, introducendo, seppure quale scelta facoltativa, l'acquisition method quale nuovo metodo di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali, segna il declino della Teoria della Capogruppo a favore della Teoria dell'Entità. Il nuovo metodo, infatti, prevedendo la rilevazione dell'avviamento per il suo intero ammontare (full goodwill approach), considera il gruppo come un'unica entità di cui il bilancio consolidato deve esprimere l'intera interezza degli assets posseduti, senza distinzione tra interessi della capogruppo e delle minoranze.

Nella prima parte dello studio si esamineranno i cambiamenti intervenuti nella disciplina di contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale, dall'introduzione dello Ias 22, all'Ifrs 3, e all'Ifrs 3 Revised, prestando particolare attenzione ai contenuti del purchase method e dell'acquisition method.

Successivamente verranno analizzate le tre principali operazioni straordinarie, fusione, scissione e conferimento, per comprendere in quali situazioni trova applicazione il principio contabile internazionale Ifrs 3 Revised e in quali contesti non può essere applicato in ossequio al principio di prevalenza della sostanza sulla forma.

A differenza dei principi contabili italiani che considerano la forma giuridica prescelta per dar vita all'aggregazione aziendale, gli standard internazionali valorizzano la sostanza dell'operazione e, pertanto, le operazioni straordinarie trovano differente rappresentazione contabile a seconda che realizzino o meno delle business combinations secondo l'accezione prevista dai principi contabili internazionali.

Verranno anche analizzate, tra le altre, le situazioni di reverse acquisition, in cui la sostanza dell'operazione diverge dalla forma e le situazioni di operazioni under common control, in cui l'operazione si concretizza in una mera riorganizzazione interna al gruppo, non configurandosi alcun passaggio del controllo nei confronti di soggetti terzi.

Ogni tipologia di operazione viene accompagnata da un'esemplificazione numerica, al fine di agevolare la comprensione di alcuni passaggi previsti dai principi contabili internazionali, talvolta di difficile interpretazione.

Quale ultimo aspetto verranno esaminate le regole fiscali applicabili ai soggetti Ias adopter nell'ambito delle operazioni straordinarie.

Per i soggetti che applicano i principi contabili internazionali, l'art. 4 del decreto del 1° aprile 2009 n. 48 ha fornito le indicazioni necessarie riguar-

danti le operazioni di aggregazione aziendale fiscalmente neutrali (fusioni, scissioni, conferimenti d'azienda) di cui rispettivamente agli artt. 172, 173 e 176 del Tuir.

È possibile constatare come il decreto Ias abbia tentato di mantenere l'impostazione di neutralità che caratterizza le operazioni contabilizzate secondo i principi contabili nazionali; tuttavia, nel confermare tale regola fiscale, si è dovuta porre particolare attenzione alle norme stabilite dai principi contabili internazionali in tema di prevalenza della sostanza sulla forma. La regola della neutralità per le operazioni di riorganizzazione aziendale (fusioni, scissioni, conferimenti) è stata mantenuta sia per le operazioni con soggetti terzi, sia per quelle all'interno del gruppo.

Il quadro di riferimento fiscale è ancora caratterizzato da diverse incertezze che rendono sovente difficoltoso per le imprese applicare correttamente la normativa di riferimento. In determinate circostanze, per operazioni di particolare complessità, l'istituto dell'interpello può essere un valido strumento per interrogare l'Amministrazione Finanziaria in merito a comportamenti che si ritengono rispettosi della normativa fiscale.

Claudia Rossi
Francesco Nicastro

Università degli Studi di Bergamo, luglio 2018

CAPITOLO I

IL PURCHASE METHOD

1.1. Dallo Ias 22 all'Ifrs 3

Il principio contabile internazionale Ias 22 ammetteva la possibilità di contabilizzare le aggregazioni d'impresa secondo due diversi metodi:

- a) il pooling of interests;
- b) il purchase method.

Il pooling of interests method prevedeva sostanzialmente il recepimento dei valori contabili storici della società aggregata garantendo quindi una continuità nei valori contabili. Infatti, con tale metodologia, la società acquirente prendeva in carico le attività, le passività, i saldi dei conti di patrimonio netto nonché il conto acceso al risultato economico del periodo infrannuale della società acquisita, così come risultanti nel bilancio di chiusura di quest'ultima. Tale metodo doveva essere utilizzato esclusivamente per le cosiddette unioni di imprese (true mergers o mergers of equals) in relazione alle quali non fosse possibile individuare una parte a cui riferire il controllo.

Secondo il purchase method invece la contabilizzazione deve avvenire a valori correnti, quindi la società acquirente rileva le attività e le passività, queste ultime anche solo potenziali, ai relativi fair value alla data di acquisizione e l'eventuale differenza fra il prezzo di acquisizione ed il fair value delle attività nette, se positiva, costituisce l'avviamento. Quest'ultimo, anziché essere sistematicamente ammortizzato, viene periodicamente sottoposto a verifica tramite l'impairment test per valutarne l'eventuale riduzione di valore.

Con l'emanazione nel 2004 del principio contabile internazionale Ifrs 3, viene eliminata la possibilità di optare per il metodo di contabilizzazione denominato pooling of interests ed è riconosciuto quale unico trattamento contabile applicabile alle diverse tipologie di operazioni di aggregazione aziendale il purchase method.

1.2. Ifrs 3: considerazioni introduttive

Il principio contabile internazionale Ifrs 3 stabilisce i criteri di rilevazione, misurazione, presentazione in bilancio e relativa informativa per le operazioni di aggregazione aziendale quando ciò comporta l'acquisizione del controllo.

Secondo il dettato del principio contabile internazionale Ifrs 3 le aggregazioni aziendali consistono in quel complesso di operazioni che combinano più aziende o attività in un'unica entità economica¹. Tale definizione si traduce nell'acquisizione, da parte di un soggetto ben identificato e detto acquirente, del controllo di una o più attività aziendali distinte che identificano invece l'acquisito.

Il concetto di controllo non trova definizione in uno specifico standard, ma viene indirettamente desunto dall'Ifrs 10, Consolidated Financial Statement, il principio contabile che dal 2013 ha sostituito lo Ias 27.

Nell'Ifrs 10 viene stabilito che “un investitore controlla un'entità oggetto di investimento quando è esposto a rendimenti variabili, o detiene diritti su tali rendimenti, derivanti dal proprio rapporto con la stessa, e nel contempo ha la capacità di incidere su tali rendimenti esercitando il proprio potere su tale entità”.

Secondo l'appendice A della versione 2004 dell'Ifrs 3 ed in coerenza con la definizione fornita dall'allora vigente Ias 27, il controllo era inteso come il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali di un'entità al fine di ottenere benefici dalle sue attività². Il concetto di politiche finanziarie fa riferimento alle scelte relative alla finanza di un'impresa; esse racchiudono, ad esempio, la distribuzione dei dividendi, l'approvazione dei budget, la definizione dei termini di pagamento, e ancora le politiche contabili. Il concetto di politiche gestionali interessa invece tutte le attività che governano l'operatività di un'impresa vale a dire, ad esempio, le politiche di gestione delle vendite, del marketing, della produzione e delle risorse umane.

Nell'Ifrs 10 viene accolta una nozione di controllo svincolata da parametri di ordine formale, con un allargamento del concetto di controllo a tutte le situazioni di soggezione a direzione unitaria, dipendente non solo da elementi di natura formale, ma anche da relazioni economico-sostanziali.

Le condizioni che vengono individuate e che devono contemporaneamente sussistere perché si possa parlare di controllo sono:

¹ Principio contabile internazionale Ifrs 3, appendice A.

² Principio contabile internazionale Ias 27, paragrafo 4.

- il potere sull’entità oggetto dell’investimento;
- l’esposizione a diritti o rendimenti variabili derivanti dal rapporto con l’entità oggetto di investimento;
- la capacità di esercitare il proprio potere sull’entità oggetto di investimento per incidere sull’ammontare dei propri rendimenti.

Volendo approfondire i tre elementi citati, si osserva che l’esistenza del potere sull’entità oggetto di investimento viene valutata in relazione alla capacità potenziale di assumere decisioni in merito ad attività rilevanti della medesima; a titolo esemplificativo sono considerate attività rilevanti nel paragrafo B11 della guida applicativa dell’Ifrs 10 le operazioni di acquisto e vendita di beni e servizi, le attività di investimento e disinvestimento, le scelte di definizione della struttura finanziaria e delle fonti di finanziamento, la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti e processi.

Il potere nasce generalmente dal possesso di altri diritti, quale principalmente il diritto di voto; tuttavia è bene evidenziare che il possesso della maggioranza dei diritti di voto non garantisce all’investitore il potere sull’entità oggetto dell’investimento, infatti potrebbe mancare la capacità pratica di esercitare tali diritti (ad esempio in caso di fallimento oppure in presenza di barriere di natura economica, legale, informativa).

Sempre in tema di maggioranza dei diritti di voto, l’Ifrs 10 stabilisce che un investitore titolare di più della metà dei diritti di voto di una partecipata ha il potere sulla stessa se le attività rilevanti sono assunte e dirette in base all’esercizio del proprio voto o, in alternativa, tali attività sono condotte da un organo di governo la cui maggioranza dei membri è nominata con voto del titolare della maggioranza dei diritti di voto.

L’Ifrs 10 prevede, inoltre, il cosiddetto controllo “di fatto” riguardante tutte le situazioni in cui un investitore, pur disponendo di una maggioranza relativa, ha comunque i diritti sufficienti per condurre le attività rilevanti, ad esempio a seguito di accordi contrattuali tra l’investitore e altri titolari dei diritti di voto, altre intese contrattuali o diritti di voto derivanti dal possesso di particolari strumenti finanziari.

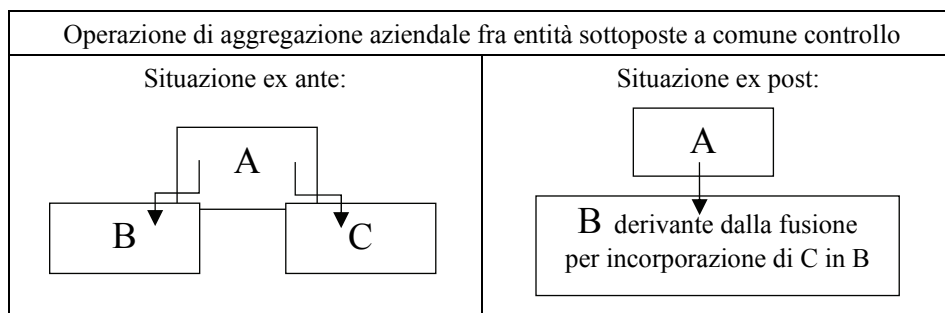
Lo stesso principio estende poi il concetto di controllo ad una serie di elementi economici, in presenza dei quali sarebbe possibile parlare di controllo “di fatto”. Si tratta delle situazioni in cui l’investitore è in grado di nominare o approvare manager con responsabilità strategiche nella partecipata oppure l’organo amministrativo della partecipata è per la maggior parte costituito da parti correlate dell’investitore; si intravede quindi una tendenza dello Iasb ad attribuire maggiore importanza all’aspetto economico piuttosto che a parametri di natura giuridica.

La seconda condizione fa riferimento all'esposizione a diritti o rendimenti variabili derivanti dal rapporto con l'entità oggetto di investimento; i rendimenti possono essere positivi o negativi, esempi di rendimenti sono i dividendi, le variazioni di valore dell'investimento nella partecipata, compensi di gestione ed altri oneri e proventi.

L'ultima condizione riguarda la correlazione tra potere e ritorni variabili, l'investitore deve cioè, attraverso l'esercizio del proprio potere, incidere sull'ammontare dei rendimenti.

Secondo il dettato dell'Ifrs 3 per business, invece, si intende l'insieme delle attività e dei beni gestiti e condotti con l'obiettivo di fornire un ritorno, in termini di dividendi, minori costi o altri benefici economici, agli investitori o ad altri possessori di azioni, membri o partecipanti. A tal proposito si sottolinea che, in assenza di evidenza contraria, si suppone che un particolare insieme di beni e attività fra i quali sia presente un avviamento sia da considerarsi un'attività aziendale; tuttavia un'attività aziendale non deve necessariamente avere avviamento.

Si è inizialmente detto che l'Ifrs 3 interessa le operazioni di aggregazione che comportano l'acquisizione del controllo, restano pertanto escluse dall'applicazione del suddetto principio le aggregazioni fra società sottoposte a comune controllo in quanto non varia il soggetto economico prima e dopo l'operazione. Si pensi al caso, qui di seguito esemplificato, di una ristrutturazione infragruppo attuata mediante la fusione di società controllate dalla stessa impresa, tale operazione è da ritenersi esclusa dall'ambito applicativo dell'Ifrs 3³.



³ In tali casi è prevista l'applicazione degli orientamenti preliminari ASSIREVI in tema di Ifrs (in particolare trova applicazione il documento OPI n. 1).

Sono altresì escluse dall'ambito applicativo dell'Ifrs 3 le operazioni di joint venture⁴, nonché le aggregazioni fra entità mutualistiche⁵.

1.3. Il purchase method

Il principio contabile internazionale Ifrs 3 nella versione 2004 ammette quale unico metodo di contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale il purchase method; secondo tale metodologia il prezzo di acquisizione viene posto a confronto con il fair value delle attività e delle passività dell'entità acquisita e l'eventuale differenza che dovesse scaturire da tale confronto rappresenta un goodwill, se la differenza è positiva, o un badwill (bargain purchase), se negativa. In sostanza da un punto di vista prettamente contabile le operazioni straordinarie, siano esse fusioni, scissioni, acquisizioni di rami d'azienda o di partecipazioni, vengono tutte considerate delle "acquisition" vale a dire operazioni con le quali si attua lo scambio di beni aziendali contro corrispettivo, sia esso rappresentato da denaro, azioni, crediti o altre attività.

1.4. Il fair value

Il fair value rappresenta uno degli elementi di maggiore innovazione introdotti dai principi contabili internazionali in un Paese, come il nostro, che fonda sul criterio del costo storico le valutazioni di bilancio⁶.

Nel principio contabile internazionale Ias 32 il concetto di fair value viene ricondotto al corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, oppure una passività essere estinta, in un'operazione fra parti consapevoli e disponibili⁷. Altre e differenti definizioni di fair value⁸ sono presenti in altri

⁴ Le joint venture sono disciplinate dal principio contabile internazionale Ias 31.

⁵ Le entità di tipo mutualistico sono entità, diverse da quelle di proprietà dell'investitore, che assicurano dividendi, minori costi o altri benefici economici direttamente ai propri soci, membri o partecipanti quali, ad esempio, le mutue assicuratrici, le cooperative di credito e le cooperative.

⁶ Fanno eccezione: la valutazione delle partecipazioni di controllo e di collegamento che avvengono con il metodo del patrimonio netto ed i lavori in corso su ordinazione che vengono valutati con il metodo della percentuale di completamento dei lavori.

⁷ Principio contabile internazionale Ias 32, paragrafo 5 e Ias 38, paragrafo 7.

⁸ Il fair value, ad esempio, è stato anche definito come "valore adeguato, cioè capace di esprimere, senza privilegiare particolari classi di stakeholders ed in maniera tendenzialmente

standard contabili e questo perché eterogenee sono anche le fattispecie alle quali i principi contabili internazionali applicano il fair value stesso. Se da un lato, infatti, il principio trova applicazione a beni indifferenziati prevalentemente caratterizzati da un mercato attivo (Ias 39 e Ifrs 9 Strumenti finanziari; Ias 16 e Ias 40 Investimenti immobiliari; Ias 41 Prodotti agricoli), dall'altro, viene indicato per la valutazione di beni in circostanze in cui assumono rilievo le specificità non ricorrenti e talvolta non ripetibili degli elementi oggetto di valutazione o del coordinamento aziendale di cui i medesimi sono parte (Ifrs 3 Revised Aggregazioni aziendali; Ias 36 Riduzione di valore delle immobilizzazioni immateriali e Ias 38 Immobilizzazioni immateriali).

L'adozione del criterio del costo storico nelle valutazioni ha sempre trovato sostegno fra gli economisti classici grazie all'oggettività delle informazioni derivanti da tale metodologia, quindi alla limitata discrezionalità in capo al redattore del bilancio, e conseguentemente alla facile verificabilità dei dati da parte degli organi di controllo.

L'adozione del fair value implica l'iscrizione nello stato patrimoniale di valori parametrati al valore di mercato o al valore d'uso, con la conseguente imputazione a conto economico o a patrimonio netto di utili o perdite derivanti esclusivamente da variazioni di valore intervenute nell'esercizio. Il criterio del fair value pur portando ad una rappresentazione del capitale maggiormente aderente al valore economico dell'azienda e quindi ad una misura del reddito più legata all'effettivo andamento del periodo, introduce volatilità nei risultati dato che i valori vengono determinati sulla base di ipotesi di scambio che potrebbero non trovare conferma al momento della negoziazione vera e propria⁹.

Nonostante siano evidenti le differenze fra il criterio del costo storico e quello del fair value si ritiene utile, prima di proseguire nell'analisi del purchase method, riassumerne le principali:

oggettiva e verificabile, il potenziale valore di un componente del patrimonio, tenendo conto sia delle condizioni di mercato, sia delle caratteristiche specifiche del singolo bene nel momento e nelle condizioni assunte a riferimento per la sua valutazione". M. PIZZO, *Il "fair value" nel bilancio d'esercizio*, Cedam, Padova 2000; "definiremo il fair value il valore assegnabile a un elemento attivo o passivo del capitale di funzionamento sulla base di uno scambio potenziale, generalmente espresso da un mercato attivo, caratterizzato da condizioni di neutralità, trasparenza e normalità". C. ROSSI, *Valutazioni di bilancio secondo i principi contabili internazionali*, Isedi, DeAgostini, Novara 2007.

⁹C. ROSSI, *Valutazioni di bilancio secondo i principi contabili internazionali*, Isedi, De Agostini, Novara 2007.

– il costo storico si fonda sulle risultanze di uno scambio effettivo e pertanto riflette le condizioni esistenti al momento dell'incontro fra domanda e offerta. Il fair value, invece, si riferisce ad uno scambio potenziale e quindi viene definito sulla base di condizioni astrattamente ipotizzabili di neutralità, trasparenza e normalità;

– il costo storico è un valore oggettivo e quindi facilmente verificabile, al contrario il fair value è maggiormente soggettivo e conseguentemente esposto a verifiche più articolate;

– il costo storico predilige la prudenza, al contrario il fair value favorisce la competenza;

– il costo storico genera redditi tendenzialmente stabili, mentre il fair value introduce volatilità;

– l'applicazione concreta del costo storico è quindi relativamente semplice in quanto fondata sulla documentazione comprovante la transazione economica. Il fair value, invece, è più complesso da stimare considerata anche la molteplicità dei criteri di determinazione dello stesso¹⁰.

Lo Iasb ha recentemente pubblicato il principio IFRS 13, Fair Value Measurement, con la finalità di definire un quadro di riferimento per la valutazione del fair value e superare alcune problematiche interpretative dovute al fatto che in alcuni principi contabili venivano illustrate con guide applicative le modalità di calcolo del fair value, mentre altri ne erano sprovvisti.

Secondo l'IFRS 13, il fair value viene definito come “il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra operatori di mercato alla data di valutazione”.

Il principio prevede il rispetto di una gerarchia di criteri da considerare nella valutazione del fair value.

Essa si fonda su tre livelli:

– livello 1: prezzi di mercato dell'entità oggetto di valutazione; si parla di mark to market, la stima viene basata su prezzi quotati in un mercato attivo per attività e passività disponibili in azienda.

– livello 2: tecniche di valutazione che riflettono prezzi di imprese comparabili; si parla di market to model, vengono assunti come elementi per la valutazione i prezzi quotati in un mercato attivo per attività e passività simi-

¹⁰C. ROSSI, *Valutazioni di bilancio secondo i principi contabili internazionali*, Isedi, De Agostini, Novara 2007.

lari, prezzi quotati sul mercato non attivo per attività e passività identiche, altre informazioni quali i tassi di interesse, la curva dei rendimenti, ecc.

– livello 3: tecniche di valutazione basate sulle assunzioni che i partecipanti ad un ipotetico mercato farebbero nel definire il prezzo di un'attività o passività, incluse le valutazioni relative al rischio.

1.5. Il purchase method: le fasi attuative

Prima di procedere ad un'analisi tecnica del purchase method, si ritiene opportuno sintetizzare le fasi che caratterizzano la procedura nella quale si sostanzia il metodo contabile:

- Fase 1: identificazione dell'acquirente;
- Fase 2: determinazione della data di acquisizione;
- Fase 3: determinazione del costo dell'aggregazione;
- Fase 4: allocazione del costo dell'aggregazione.

Fase 1: identificazione dell'acquirente. Ai sensi dell'Ifrs 3 viene identificata come acquirente l'entità che ottiene il controllo di altri business partecipanti all'operazione. Al fine dell'identificazione dell'acquirente diversi sono i criteri adottabili:

– innanzitutto, si presume che un'entità sia l'acquirente quando abbia acquisito più della metà dei diritti di voto nell'acquisita in quanto ciò si traduce di fatto nell'ottenimento del controllo, a meno che non sia possibile dimostrare che la proprietà di questi diritti di voto non costituisca effettivamente controllo;

– un'entità potrebbe acquisire il controllo anche quando, a seguito dell'aggregazione, ottenga: il potere su più della metà dei diritti di voto di un'altra entità in virtù di accordi con altri investitori, oppure il potere di determinare le politiche finanziarie ed operative in forza di statuto o di accordi, e ancora il potere di nominare o sostituire la maggioranza dei membri del Consiglio di Amministrazione o di altro organo di governo della società, infine il potere di disporre della maggioranza dei voti in sede di riunioni del Consiglio di Amministrazione o di altro organo di governo dell'entità.

Quelle appena citate sono tutte situazioni in cui l'identificazione dell'acquirente è relativamente semplice; per altri casi in cui è invece più difficile vengono fornite delle esemplificazioni:

– se il fair value di una delle entità aggreganti è significativamente maggiore di quello dell'altra entità aggregante, il soggetto con il fair value maggiore è l'acquirente;

– se l'operazione di aggregazione aziendale avviene con lo scambio di strumenti ordinari rappresentativi di capitale con diritto di voto contro denaro o altre attività, è molto probabile che l'entità che versa il corrispettivo in denaro o corrisponde altre attività sia l'acquirente;

– infine, se dall'aggregazione una delle entità aggreganti guida le scelte del gruppo risultante dall'operazione straordinaria stessa, si presume che la stessa sia l'acquirente.

Sempre ai fini dell'individuazione dell'acquirente è necessario puntualizzare che nell'ambito di un'operazione di aggregazione realizzata con lo scambio di interessenze partecipative, generalmente l'entità che emette tali interessenze è anche l'acquirente, ma non sempre questa situazione è così scontata, infatti nelle cosiddette aggregazioni inverse la situazione è assolutamente opposta e l'emittente è l'acquisito. Una circostanza di questo tipo si manifesta quando un'entità non quotata predispone, al fine di ottenere una quotazione in borsa, la propria acquisizione da parte di un'altra entità quotata e di minori dimensioni; in questo caso la controllata viene considerata l'acquirente, naturalmente a patto che quest'ultima abbia il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali dell'altra entità.

Fase 2: determinazione della data di acquisizione. La data di acquisizione è la data a decorrere dalla quale l'acquirente ottiene effettivamente il controllo dell'entità acquisita e generalmente questo momento coincide con il trasferimento del corrispettivo e l'acquisizione delle attività nette della società acquisita¹¹. Quindi ciò che assume rilevanza non è tanto il momento in cui viene stipulato il contratto quanto il momento in cui si ha il trasferimento effettivo del controllo alla parte acquirente ed è a decorrere da tale data che l'acquirente dovrà contabilizzare l'operazione. Questa data potrebbe anche non coincidere con il trasferimento della proprietà delle quote o azioni dell'entità acquisita, momento questo che individua la data di scambio. L'acquisizione potrebbe infatti avvenire in un'unica transazione, e conseguentemente la data di acquisizione potrebbe coincidere con la data di scambio delle attività e delle passività dell'entità acquisita, oppure potrebbe avvenire in più tranches ed in questo caso avremo: la data di scambio che coinciderà con

¹¹ Tale momento è anche detto closing date.

la data di ciascuna operazione di trasferimento di azioni o quote dell'entità acquisita e la data di acquisizione che corrisponderà al momento in cui l'acquirente ottiene il controllo sull'acquisita e procede alla contabilizzazione dell'operazione stessa. Tuttavia, occorre considerare tutti i fatti e tutte le circostanze che potrebbero identificare un momento differente di acquisizione del controllo, si pensi, a titolo esemplificativo, alla presenza di accordi vincolanti dai quali emerge l'ottenimento del controllo in data anteriore al trasferimento del corrispettivo e all'acquisizione delle attività nette dell'acquisita.

Si fa presente che l'Ifrs 3 esclude la possibilità di retrodatazione o postdatazione convenzionale degli effetti contabili derivanti dalla realizzazione dell'operazione.

Fase 3: determinazione del costo dell'aggregazione.

Il costo di acquisizione è dato dalla sommatoria:

- dei fair value delle attività cedute, delle passività sostenute e assunte, nonché degli strumenti rappresentativi del capitale emessi;
- di qualunque altro costo direttamente attribuibile all'aggregazione aziendale.

A tali valori devono essere sommate o decurtate, a seconda dei casi, le rettifiche legate al verificarsi di un evento futuro.

In sostanza il costo di acquisizione è dato dall'ammontare dei mezzi monetari trasferiti al venditore¹².

Se l'acquisizione avviene mediante lo scambio di azioni il fair value dell'entità acquisita, e quindi il costo di acquisizione, è dato dal prezzo di borsa delle azioni emesse dall'acquirente alla data di scambio. Se però il mercato non dovesse essere in grado di esprimere tali valori si renderà necessario ricorrere a criteri alternativi di determinazione dello stesso, attingendo ad esempio dalle tecniche valutative maggiormente consolidate nel settore in cui opera il soggetto.

Sul tema è utile ricordare che, ai sensi del paragrafo 32 dell'Ifrs 3, se un accordo di aggregazione prevede delle rettifiche di costo dell'operazione stessa subordinate ad eventi futuri, l'acquirente deve includere tali rettifiche nel costo di acquisizione solo e soltanto se queste sono probabili o determinabili in maniera attendibile.

¹² Se fosse previsto un pagamento differito del prezzo di acquisto, il costo sarebbe dato dal corrispettivo pattuito.

Come sopra indicato esistono una serie di costi, che potremmo definire accessori, che devono essere imputati ad incremento del costo di acquisizione. Tali costi accessori sono rappresentati da:

- compensi professionali corrisposti a revisori dei conti, a consulenti legali e a periti;
- costi per perizie e la predisposizione di altre documentazioni informative espressamente richieste dalle norme;
- spese per consulenze;
- eventuali passività generate per effetto dell'operazione di aggregazione stessa¹³.

In linea di principio vengono computate nel costo di acquisizione solo le spese sostenute dalla sola acquirente e non anche dall'acquisita in quanto i costi sostenuti da quest'ultima, se afferenti l'aggregazione aziendale, vengono rilevati nel conto economico del periodo di sostenimento degli stessi, tutto ciò in un'ottica assolutamente prudenziale infatti questo aspetto non è stato espressamente previsto dal dettato dell'Ifrs 3.

Fase 4: allocazione del costo dell'aggregazione. Alla data di acquisizione è necessario che l'acquirente allochi il costo dell'aggregazione iscrivendo al fair value:

- le attività identificabili dell'acquisita solo se è probabile che queste generino dei benefici economici e se il loro fair value è misurabile in modo attendibile;
- le passività identificabili e diverse da quelle potenziali, quindi quelle per le quali è probabile che vi sia un esborso finanziario o questo è perlomeno misurabile in maniera attendibile;
- le passività potenziali e le attività di natura intangibile, solo se il loro fair value è attendibilmente misurabile, in quanto l'allocazione del costo ha ad oggetto gli elementi patrimoniali dell'acquisita anche se questi ultimi non sono stati rilevati nel bilancio dell'entità acquisita. Per quanto concerne le attività immateriali, oltre a quanto appena detto, l'attività deve rientrare nella definizione di attività immateriale ai sensi dello Ias 38¹⁴. Inoltre, per sti-

¹³ Ad esempio, quando accordi contrattuali stipulati dall'acquisita prevedono erogazioni straordinarie al personale in occasioni di operazioni particolari come il trasferimento del controllo.

¹⁴ Ai sensi dello Ias 38 un'attività intangibile è considerata identificabile se può essere

mare correttamente un'attività immateriale il metodo migliore consiste nel fare riferimento ai prezzi quotati in un mercato attivo considerando il prezzo corrente di offerta. Se i prezzi correnti non fossero disponibili si potrebbe fare riferimento al prezzo della più recente operazione simile, questo purché non si siano manifestati grossi cambiamenti nelle circostanze economiche. Se non esistesse un mercato attivo, per determinare il fair value di un'attività immateriale, si dovrà fare riferimento all'importo che l'impresa avrebbe pagato per acquisire l'attività stessa alla data di acquisizione, in una transazione normale fra parti consapevoli e disponibili e sulla base delle migliori informazioni disponibili.

Le attività, le passività e le passività potenziali identificabili dell'acquisita, che naturalmente soddisfano le condizioni per la rilevazione, devono essere rappresentate al 100% del loro fair value alla data di acquisizione. Le quote di pertinenza dei terzi sono poi determinate in proporzione alla relativa interessenza nel patrimonio netto dell'acquisita, espresso al fair value, in modo da attribuire alle minoranze parte dei plusvalori o dei minusvalori determinati nell'ambito dell'aggregazione aziendale.

Al fine di determinare il costo di acquisizione abbiamo detto che è necessaria la migliore stima del fair value delle attività, delle passività e delle passività potenziali dell'entità acquisita, a tal proposito si riportano qui di seguito i metodi di misurazione dei principali elementi patrimoniali:

- gli strumenti finanziari negoziati in un mercato attivo vengono valutati al valore corrente di mercato;
- gli strumenti finanziari non negoziati in un mercato attivo vengono valutati al valore di stima;
- i crediti, i contratti favorevoli ai beneficiari e le altre attività identificabili vengono valutati al valore attuale atteso;
- i terreni e i fabbricati vengono considerati al valore di mercato;
- gli impianti ed i macchinari vengono valutati al valore di mercato oppure al costo di sostituzione ammortizzato;
- le attività immateriali al fair value;
- le attività relative a benefici per i dipendenti vengono considerate al valore atteso attuale;

scorporata o separata dall'entità e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata individualmente o unitamente al relativo contratto, o se deriva da diritti contrattuali o altri diritti legali indipendentemente dal fatto che questi ultimi siano trasferibili o separabili dall'entità, o da altri diritti e obbligazioni.

– le attività e le passività fiscali vengono misurate sulla base del beneficio fiscale derivante da perdite fiscali o da imposte sul reddito dovute e determinate tenendo conto dell'effetto fiscale legato alla rideterminazione del valore di attività, passività e passività potenziali identificabili ai rispettivi fair value;

– i debiti a breve così come i debiti a lungo termine, i contratti a titolo oneroso e le altre passività identificabili dell'acquisita vengono considerati al valore attuale degli importi dovuti per estinguere le passività;

– le passività potenziali dell'acquisita sono infine misurate sulla base di quanto un terzo addebiterebbe per assumere le passività stesse.

A questo punto l'avviamento, che è determinato dalla differenza fra il costo dell'acquisizione ed il fair value del patrimonio netto acquisito, viene attribuito solo in proporzione all'interessenza dell'acquirente. L'avviamento, che quindi risulta essere pari alla porzione del costo d'acquisizione non allocata, rappresenta per l'acquirente un pagamento effettuato in previsione di benefici economici futuri derivanti da attività che non possono essere identificate individualmente e rilevate separatamente¹⁵.

Al fine di comprendere concretamente i cambiamenti introdotti dal purchase method è utile soffermarsi sul tema della rilevazione della parte di avviamento relativa alla quota di terzi. A tal proposito, tre sono le teorie di consolidamento che influenzano il trattamento contabile dell'avviamento:

– secondo la Teoria della Proprietà, detta anche Property Theory, il consolidamento delle controllate viene effettuato proporzionalmente al possesso, non trovano quindi evidenza gli apporti dei soci di minoranza¹⁶;

– la Teoria della Capogruppo, detta anche Parent Entity Theory, ritiene invece che il bilancio consolidato deve esporre tutte le attività e le passività delle imprese controllate mentre per l'avviamento trova rappresentazione solo quello di pertinenza della maggioranza. Il principio contabile internazionale IFRS 3 aderisce a questa teoria di consolidamento;

– la Teoria dell'Entità, detta anche Economic Entity Theory, infine, ritiene che nel bilancio consolidato vadano iscritte tutte le attività e le passività del gruppo, siano esse di competenza della maggioranza o della minoranza. L'avviamento è quindi iscritto al suo valore pieno e pertanto esprime sia il goodwill di pertinenza della capogruppo che quello relativo alle minoranze. Quest'ultima teoria ha portato all'introduzione dell'acquisition method quale

¹⁵ Principio contabile internazionale IFRS 3, paragrafo 52.

¹⁶ La Teoria della Proprietà è prevista dalla normativa italiana dall'art. 37 del D. Lgs. n. 127/1991.

possibile, ma non obbligatorio, metodo di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali, come stabilito dal principio contabile internazionale IFRS 3 nella sua versione rivista nel 2008, della quale si avrà modo di fornire approfondimenti nel capitolo successivo.

Esempio I

Qui di seguito si esemplifica l'impatto della Teoria della Capogruppo sul bilancio successivo all'acquisizione. I dati assunti sono i seguenti:

- l'impresa Alfa è l'impresa acquirente;
- l'impresa Alfa detiene una partecipazione del 60% nell'impresa Beta, che è l'impresa acquisita, pari a complessivi euro 19.800;
- l'impresa Beta presenta: un patrimonio netto contabile pari ad euro 15.000, il fair value netto di tutti i beni (avviamento escluso) ammonta ad euro 30.000, l'avviamento è pari ad euro 3.000.

Il fair value pieno di Beta è dato dalla sommatoria del fair value netto di tutti i beni e dell'avviamento: quindi è pari ad euro 30.000 + euro 3.000 = euro 33.000.

Si ricorda che l'avviamento è dato dalla differenza fra il costo di acquisizione ed il fair value del patrimonio netto acquisito; inoltre, secondo la Teoria della Capogruppo, l'avviamento da rappresentare è esclusivamente quello di pertinenza della maggioranza. Nell'esempio numerico in esame l'avviamento è quindi pari ad euro 1.800 ed è dato da euro 19.800 (che rappresenta il costo di acquisizione) – euro 18.000 (che rappresenta il fair value netto dei beni dell'impresa Beta acquisita ad esclusione dell'avviamento: euro 30.000 × 60% = 18.000). Le interessenze di minoranza sono quindi pari ad euro 12.000 (euro 30.000 – euro 18.000 oppure euro 30.000 × 40%).

I dati ante integrazione delle imprese Alfa e Beta sono i seguenti:

Impresa Alfa – acquirente			
Attività	€ 100.200	Patrimonio Netto Contabile	€ 50.000
Partecipazione nell'impresa Beta	€ 19.800	Passività	€ 70.000
Totale	€ 120.000	Totale	€ 120.000

Impresa Beta – acquisita – Valori Storici			
Attività	€ 20.000	Patrimonio Netto Contabile	€ 15.000
		Passività	€ 5.000
Totale	€ 20.000	Totale	€ 20.000

Rappresentiamo ora i dati ante integrazione dell'impresa Beta espressi al fair value dei soli beni, senza considerare quindi l'avviamento dell'acquisita:

Impresa Beta – acquisita – Fair Value dei soli beni			
Attività	€ 35.000	Patrimonio Netto al Fair Value	€ 30.000
		Passività	€ 5.000
Totale	€ 35.000	Totale	€ 35.000

A questo punto, sulla base di quanto previsto dalla Teoria della Capogruppo, si rappresenta la situazione post integrazione dell'impresa acquirente Alfa:

Impresa Alfa post integrazione			
Attività (100.200 + 35.000)	€ 135.200	Patrimonio Netto Contabile (50.000 + 12.000)	€ 62.000
Avviamento	€ 1.800	Passività (70.000 + 5.000)	€ 75.000
Totale	€ 137.000	Totale	€ 137.000

Osservando la situazione post integrazione si nota che le attività, così come le passività sono date dalla semplice sommatoria di quanto era in capo all'acquirente e di quanto era in capo all'acquisita, per quest'ultima i valori considerati sono quelli al fair value; l'avviamento come si è già detto in precedenza è dato dalla differenza fra il costo dell'acquisizione ed il fair value dei soli beni dell'acquisita. Questo inoltre è l'unico avviamento ad essere rappresentato in virtù della Teoria della Capogruppo. L'avviamento di pertinenza delle minoranze non trova iscrizione ma sarebbe pari alla differenza fra l'avviamento pieno, pari ad euro 3.000, e l'avviamento di competenza della maggioranza, pari ad euro 1.800. Il patrimonio netto è invece il risulta-

to della somma del patrimonio in capo all'acquirente e del patrimonio dell'acquisita di competenza di terzi.

Vista la complessità dell'argomento è utile considerare anche l'interpretazione che lo Iasb, nelle Basis for Conclusions dell'Ifrs 3 (BC 130), fa sul tema dell'avviamento osservando come tale eccedenza possa comprendere diverse componenti:

- l'avviamento proprio dell'entità acquisita¹⁷ riconosciuto in funzione della capacità reddituale prospettica dell'azienda di cui si acquisisce la partecipazione considerando, fra gli altri, gli asset materiali e immateriali, la posizione competitiva, la quota di mercato e le barriere all'entrata dell'entità acquisita al momento dello scambio. In sostanza questo tipo di avviamento rappresenta il valore delle sinergie interne all'acquisita;

- l'avviamento derivante dalle sinergie attese dall'aggregazione aziendale che potrebbe essere a sua volta scomposto in due sub-componenti: le cosiddette sinergie indivisibili, vale a dire il valore attuale dei benefici economici da sinergie che emergeranno in capo all'acquirente; e le cosiddette sinergie divisibili che rappresentano la quota, proporzionale alla partecipazione detenuta nella società acquisita, del valore attuale delle sinergie che si svilupperanno in capo all'acquisita;

- gli eccessi di pagamento effettuati dall'acquirente, detti anche overpayment, che si concretizzano in una sovrastima dell'acquisita senza una plausibile giustificazione in termini di benefici economici, siano essi diretti o indiretti;

- infine, gli errori di valutazione che generalmente non nascono da una corretta valutazione complessiva della situazione, bensì da una non altrettanto corretta ripartizione della valutazione stessa sui vari asset dell'acquisita.

Sempre lo Iasb, nella Basis for Conclusions dell'Ifrs 3 (BC 133) stabilisce che il maggior costo della transazione conseguente all'overpayment dovrebbe essere imputato a conto economico; se invece alla data di scambio non fosse possibile identificare la diversa natura dell'eccedenza, la Basis for Conclusions dell'Ifrs 3 n. 135, dispone che la stessa debba essere totalmente attribuita ad avviamento.

Infine, è necessario ricordare che l'avviamento una volta iscritto al costo non viene ammortizzato bensì sottoposto, negli esercizi successivi, al controllo di congruità e di sostenibilità attraverso l'impairment test, ai sensi del principio contabile internazionale Ias 36, volto ad accertarne l'eventuale riduzione di valore.

¹⁷ Detto anche fair value of the going concern element of the acquiree.