

**PURCHASE METHOD E ACQUISITION METHOD:
CONFRONTO FRA METODOLOGIE DI CONTABILIZZAZIONE
DELLE AGGREGAZIONI AZIENDALI
SECONDO I PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI**

Claudia Rossi

INDICE

Introduzione	pag. 1
Capitolo 1 Il purchase method	pag. 2
1.1 Dallo Ias 22 all'Ifrs 3	pag. 2
1.2 Ifrs 3: considerazioni introduttive	pag. 2
1.3 Il purchase method	pag. 3
1.4 Il fair value	pag. 3
1.5 Il purchase method: le fasi attuative	pag. 5
Capitolo 2 L'acquisition method	pag. 12
2.1 L'evoluzione dell'Ifrs 3 2004: L'ifrs 3 2008 (o Ifrs revised)	pag. 12
2.2 Ifrs 3 revised: considerazioni introduttive	pag. 12
2.3 L'acquisition method	pag. 15
2.4 L'acquisition method: le fasi	pag. 15
Conclusioni	pag. 21
Bibliografia	pag. 26

INTRODUZIONE

Con il presente studio si intendono analizzare le metodologie di rilevazione e rappresentazione delle aggregazioni aziendali (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 in tempi recenti una profonda evoluzione in relazione:

- all'impegno congiuntamente assunto dallo Iasb e dal Fasb di pervenire ad una progressiva armonizzazione degli standard contabili a livello mondiale¹;
- all'affermarsi all'interno delle teorie di riferimento che influenzano le diverse metodologie di contabilizzazione delle combinazioni 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, sostituzione del precedente Ias 22, emanato dallo Iasb 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, adottava 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'interezza degli asset posseduti, senza distinzione tra interessi della capogruppo e delle minoranze.

Nei paragrafi seguenti si analizzeranno 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 che costituiscono i due metodi attualmente consentiti dai principi contabili internazionali.

¹ The Norwalk Agreement sottoscritto il 18 settembre 2002 nella riunione tenuta a Norwalk, Connecticut, USA.

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 prevede sostanzialmente il recepimento dei valori contabili storici della società aggregata garantendo quindi una continuità nei valori contabili. Infatti, con tale metodologia, la società acquirente prende 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.

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, positiva, fra il prezzo di acquisizione ed il fair value delle attività nette 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.

Il 29 dicembre 2004 è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il Regolamento CE n. 2236/2004 con il quale è stato introdotto il principio contabile internazionale Ifrs 3, titolato "Business Combinations".

Con l'adozione di questo principio è stata eliminata la possibilità di optare per il metodo di contabilizzazione denominato pooling of interests ed è stato 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 economica². 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 controllo appena menzionato è da intendersi come il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali di un'entità al fine di ottenere benefici dalle sue attività³. 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 quelle 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.

² Principio contabile internazionale Ifrs 3, appendice A.

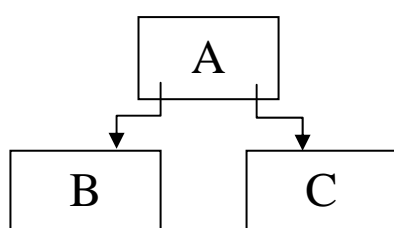
³ Principio contabile internazionale Ias 27, paragrafo 4.

Per business 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.

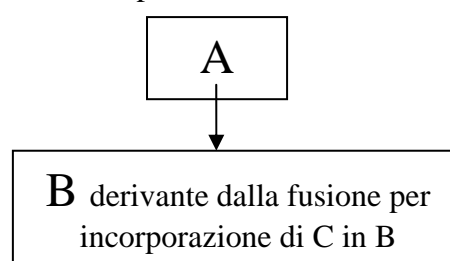
Si è inizialmente detto che l'Ifrs 3 interessa le operazioni di aggregazione che comportano l'acquisizione del controllo, restano pertanto escluse dall'applicazione del suddetto principio le aggregazioni fra società sottoposte a comune controllo in quanto non varia il soggetto economico prima e dopo 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 3⁴.

Esempio di operazioni fra entità sottoposte a comune controllo

Situazione ex ante:



Situazione ex post:



Sono altresì escluse dall'ambito applicativo dell'Ifrs 3 le operazioni di joint venture⁵, nonché le aggregazioni fra entità mutualistiche⁶.

1.3 – Il purchase method

Come già anticipato nel primo paragrafo del presente capitolo, il principio contabile internazionale Ifrs 3 prende in considerazione quale unico metodo di contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale il purchase method sulla base del quale il prezzo di acquisizione viene posto a confronto con il fair value delle attività e delle passività dell'entità acquisita e l'eventuale differenza positiva che dovesse scaturire da tale confronto rappresenta l'avviamento. 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 bilancio⁷.

⁴ In tali casi è prevista l'osservazione degli orientamenti preliminari ASSIREVI in tema di Ifrs (in particolare trova applicazione il documento OPI n. 1).

⁵ Le joint venture sono disciplinate dal principio contabile internazionale Ias 31.

⁶ 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.

⁷ 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.

Il concetto di fair value o valore equo viene ricondotto al corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, oppure una passività essere estinta, in un'operazione fra parti consapevoli e disponibili⁸. In realtà numerose sono le definizioni adottate per spiegare il concetto di fair value⁹ 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 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 dell'elemento oggetto di valutazione o del coordinamento aziendale di cui è 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 trasmesse con 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 adeguati, 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 metodo del valore equo 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 propria¹⁰.

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:

- 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 più difficile da verificare;
- il costo storico predilige la prudenza al contrario del fair value che favorisce, invece, la competenza;
- il costo storico genera redditi tendenzialmente stabili, mentre il fair value come si accennava precedentemente 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 molto più complesso da stimare vista soprattutto la molteplicità dei criteri di determinazione dello stesso¹¹.

⁸ Principio contabile internazionale Ias 32, paragrafo 5 e Ias 38, paragrafo 7.

⁹ 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 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.

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

¹¹ C. Rossi, Valutazioni di bilancio secondo i principi contabili internazionali, Isedi, De Agostini, Novara 2007.

1.5 – Il purchase method: le fasi attuative

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

- Fase 1: valutazione dell'operazione nell'ottica dell'Ifrs 3;
- Fase 2: determinazione della data di acquisizione;
- Fase 3: identificazione dell'acquirente;
- Fase 4: determinazione del costo dell'aggregazione;
- Fase 5: allocazione del costo dell'aggregazione.

Fase 1: valutazione dell'operazione nell'ottica dell'Ifrs 3. Si tratta di un'operazione preliminare con la quale si vuole determinare se l'operazione interessata è da considerarsi un'aggregazione di imprese o meno con particolare riguardo ai concetti di controllo e business delineati in precedenza. In sostanza si vuole stabilire se l'operazione rientra o meno nell'ambito di applicazione del principio Ifrs 3.

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 acquisita¹². 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 una 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 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 emerga l'ottenimento del controllo in data anteriore al trasferimento del corrispettivo e all'acquisizione delle attività nette dell'acquisita.

Fase 3: 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, nei casi in cui ciò fosse invece più difficoltoso esistono una serie di situazioni che evidenziano la figura dell'acquirente e che qui di seguito vengono esemplificate:

¹² Tale momento è anche detto closing date.

- se il fair value di una delle entità aggreganti è significativamente maggiore di quello dell'altra entità aggregante, con grande probabilità 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 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 4: 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 venditore¹³.

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.

Come poc'anzi accennato 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, ai consulenti legali ed ai periti;
- costi per le perizie e per la predisposizione di altre documentazioni informative espressamente richieste dalle norme;
- spese per consulenze;
- eventuali passività generate per effetto dell'operazione di aggregazione stessa¹⁴.

In linea di principio vengono computati nel costo di acquisizione solo le spese sostenute dal solo acquirente e non anche dall'acquisito in quanto i costi sostenuti da quest'ultimo, 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 5: allocazione del costo dell'aggregazione. Alla data di acquisizione è necessario che l'acquirente allochi il costo dell'aggregazione iscrivendo al fair value:

¹³ Se fosse previsto un pagamento differito del prezzo di acquisto, il costo sarebbe dato dal corrispettivo pattuito.

¹⁴ Ad esempio quando accordi contrattuali stipulati dall'acquisita prevedono erogazioni straordinarie al personale in occasioni di operazioni particolari come il trasferimento del controllo.

- 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 questa allocazione 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 38¹⁵. Inoltre per stimare 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 similare, 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 valore equo, 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 ed 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 attuale atteso;
- 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 ed altri effetti a breve così come i debiti a lungo termine, i contratti a titolo oneroso e le altre passività identificabili dell'acquisito vengono considerati al valore attuale degli importi dovuti per estinguere le passività;
- le passività potenziali dell'acquisita sono infine misurati 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

¹⁵ Ai sensi dello Ias 38 un'attività intangibile è considerata identificabile se può essere scorporata o separata dall'entità e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata individualmente o unitamente al relativo contratto, attività o passività 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.

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 separatamente¹⁶.

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 minoranza¹⁷;
- 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. Sulla base di quanto fin qui detto sul tema del purchase method è evidente come il principio contabile internazionale Ifrs 3 aderisca 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 iscritto è quindi 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 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.

Qui di seguito si esemplifica l'impatto della Teoria della Capogruppo sul bilancio successivo all'acquisizione. I dati di riferimento 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 20.000;
- 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.

Abbiamo detto 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 che stiamo trattando l'avviamento è quindi pari ad euro 2.000 ed è dato da euro 20.000 (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 x 60 % = 18.000). Le interessenze di minoranza sono quindi pari ad euro 12.000 (euro 30.000 – euro 18.000 oppure euro 30.000 x 40 %). Ipotizziamo che i dati ante- integrazione delle imprese Alfa e Beta siano quelli contenuti nell'esempio che segue.

¹⁶ Principio contabile internazionale Ifrs 3, paragrafo 52.

¹⁷ La Teoria della Proprietà è prevista dalla normativa italiana dall'art. 37 del D. Lgs. n. 127/1991.

Esempio 1

Impresa Alfa - acquirente			
Attività	€100.000	Patrimonio Netto Contabile	€50.000
Partecipazione nell'impresa Beta	€20.000	Passività	€70.000
	€120.000		€120.000

Impresa Beta – acquisita – Valori Storici			
Attività	€20.000	Patrimonio Netto Contabile	€15.000
		Passività	€5.000
	€20.000		€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
	€35.000		€35.000

A questo punto e sulla base di quanto detto sul tema della Teoria della Capogruppo rappresentiamo, sulla base dei dati ipotizzati, la situazione post – integrazione dell'impresa acquirente Alfa:

Impresa Alfa post - integrazione			
Attività (100.000 + 35.000)	€135.000	Patrimonio Netto Contabile (50.000 + 12.000)	€62.000
Avviamento	€2.000	Passività (70.000 + 5.000)	€75.000
	€137.000		€137.000

Osservando la situazione post – integrazione si nota che le attività, così come le passività sono date dalle 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 2.000. Il patrimonio netto è invece il risultato 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 diversi componenti:

- l'avviamento proprio dell'entità acquisita¹⁸ riconosciuto in funzione della capacità reddituale prospettica dell'azienda di cui si acquisisce la partecipazione considerando, fra gli altri, gli

¹⁸ Detto anche fair value of the going concern element of the acquiree.

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, nelle 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.

Nell'ambito di un'operazione di aggregazione aziendale potrebbe presentarsi una situazione in cui l'avviamento è negativo, vale a dire che il fair value netto delle attività, delle passività e delle passività potenziali identificabili dell'acquirente ecceda il costo di aggregazione. In questo caso l'acquirente deve innanzitutto rivedere l'identificazione e la misurazione delle attività, delle passività e delle passività potenziali dell'entità acquisita nonché la determinazione del costo di acquisizione, dopodiché è necessario procedere alla rilevazione in conto economico dell'eventuale eccedenza residua a seguito della nuova misurazione.

Al fine di comprendere appieno anche quest'ultimo aspetto del purchase method si riporta di seguito un esempio numerico, utilizzando in parte i dati dell'esempio 1 di cui alle precedenti pagine del presente capitolo:

- 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 20.000 euro;
- l'impresa Beta presenta: un patrimonio netto contabile pari ad euro 15.000, il fair value netto di tutti i beni ammonta ad euro 40.000, l'avviamento è pari ad euro 3.000.

Le situazioni ante – integrazione dell'impresa Alfa e dell'impresa Beta sono le seguenti:

Esempio 2

Impresa Alfa - acquirente			
Attività	€100.000	Patrimonio Netto Contabile	€50.000
Partecipazione nell'impresa Beta	€20.000	Passività	€70.000
	€120.000		€120.000

Impresa Beta – acquisita – Fair Value dei soli beni			
Attività	€45.000	Patrimonio Netto al Fair Value	€40.000
		Passività	€5.000
	€45.000		€45.000

In questo caso il fair value pieno dell'impresa Beta è pari ad euro 43.000 vale a dire la sommatoria del valore equo netto di tutti i beni, pari ad euro 40.000, e dell'avviamento, pari ad euro 3.000. Più volte trattando il purchase method si è detto che l'avviamento è dato dalla differenza fra il costo di acquisizione, pari ad euro 20.000 in questo esempio, ed il fair value netto dei soli beni dell'impresa acquisita, nel nostro caso pari ad euro 40.000. Nell'esemplificazione prospettata avremo pertanto un avviamento negativo o badwill pari ad euro 4.000, infatti euro 20.000 – (euro 40.000 x 60 %) = euro - 4.000.

Conseguentemente, considerando quanto detto precedentemente sul tema dell'avviamento negativo, la situazione post – integrazione dell'impresa Alfa sarà la seguente:

Impresa Alfa post - integrazione			
Attività (100.000 + 45.000)	€145.000	Patrimonio Netto Contabile (50.000 + 16.000)	€66.000
Avviamento	-	Passività (70.000 + 5.000)	€75.000
		Utile su Aggregazione	€4.000
	€145.000		€145.000

Le attività, così come le passività sono date dalle sommatoria di quanto era in capo all'acquirente impresa Alfa e di quanto era in capo all'acquisita impresa Beta. Il patrimonio netto è il risultato della somma del patrimonio in capo all'acquirente e del patrimonio dell'acquisita di competenza di terzi, quest'ultimo è pari ad euro 16.000 ed è dato da euro 40.000 – euro 24.000, ovvero da euro euro 40.000 x 40 %.

L'impresa acquirente Alfa dovrà a questo punto procedere alla rilevazione in conto economico dell'eccedenza:

Impresa Alfa post – integrazione – Conto Economico	
Badwill o avviamento negativo	€4.000
Utile su Aggregazione	€4.000

CAPITOLO II

L'ACQUISITION METHOD

2.1 L'evoluzione dell'Ifrs 3 2004: L'Ifrs 3 2008 (o Ifrs revised)

Il 10 gennaio 2008 l'International Accounting Standards Board (Iasb) ha pubblicato l'International Financial Reporting Standard (Ifrs) 3 intitolato "Aggregazioni Aziendali" nella sua versione rivista¹⁹. Tale principio contabile internazionale è stato inizialmente adottato con il Regolamento CE n. 1126/2008 della Commissione Europea e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale con Legge n. 320 del 29 novembre 2008. Successivamente è stato modificato con il Regolamento CE n. 495/2009 del 3 giugno 2009 tradottosi, nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, nella Legge n. 149/22 del 12 giugno 2009.

Il Regolamento CE prevede che tale principio trovi applicazione a partire dagli esercizi sociali che hanno avuto inizio dopo il 30 giugno 2009²⁰,

L'evoluzione intervenuta nel principio contabile internazionale Ifrs 3, dalla struttura originaria del 2004 alla versione rivista del 2008, rappresenta un ulteriore passo del processo di convergenza voluto dallo Iasb e dal Fasn nei metodi di contabilizzazione, rilevazione e valutazione delle aggregazioni aziendali, anche se non tutte le problematiche sul tema hanno trovato soluzione.

2.2 – Ifrs 3 revised: considerazioni introduttive

Secondo il dettato dell'Ifrs 3 2008, sono da considerarsi aggregazioni aziendali tutte quelle operazioni o quegli eventi in cui un'entità detta acquirente acquisisce il controllo di una o più attività aziendali. Già da questa prima formulazione è possibile cogliere una differenza rispetto al principio Ifrs 3 nella versione del 2004: la definizione di aggregazione aziendale data dal dettato originario del principio²¹ era se vogliamo più generica rispetto a quella dell'Ifrs 3 revised che pone maggiore attenzione al concetto di controllo.

È bene soffermarsi, inoltre, sul concetto di attività aziendale o business: secondo l'Ifrs 3 revised essa consiste in un insieme integrato di attività e beni che possono essere coordinati e gestiti allo scopo di assicurare un rendimento sotto forma di dividendi, minori costi o altri benefici economici, direttamente a investitori, soci, membri o partecipanti²². Con tale definizione si sottolinea che, al fine di rientrare nella definizione appena citata, è indispensabile possedere i fattori di produzione ed i processi applicati a tali fattori che insieme creano o comunque creeranno produzione. Ciò sta a significare che la produzione non è necessaria, in prima istanza, per poter parlare di attività aziendale²³. Inoltre il nuovo Ifrs 3 sottolinea che l'insieme oggetto di cessione, nell'ambito delle aggregazioni aziendali, non deve necessariamente essere autonomo per potersi considerare attività aziendale, l'acquirente infatti potrebbe anche integrarlo con fattori produttivi piuttosto che processi propri. Quanto appena detto sul nuovo concetto di attività aziendale, tuttavia, comporta il rischio di considerare aggregazioni aziendali anche acquisizioni di singoli beni.

¹⁹ D'ora in avanti detto Ifrs 3 revised ovvero Ifrs 3 2008.

²⁰ Regolamento CE n. 495/2009, Articolo 2.

²¹ Le aggregazioni aziendali, secondo il principio contabile internazionale Ifrs 3 2004, consistono in quel complesso di operazioni che combinano più aziende o attività in un'unica entità economica. Principio contabile internazionale Ifrs 3, appendice A.

²² Si rammenta che, ai sensi dell'Ifrs 3 2004, è considerato attività aziendale 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.

²³ I fattori di produzione insieme a processi e produzione rappresentano i tre elementi definenti un'attività aziendale ai sensi del principio contabile internazionale Ifrs 3revised.

Partendo dalla definizione di aggregazione aziendale è poi possibile delimitare l'ambito applicativo dell'Ifrs 3 2008, il principio infatti non trova applicazione nei seguenti casi:

- costituzione di joint venture in quanto la fattispecie trova già disciplina nel principio contabile internazionale Ias 31;
- acquisizione di una o più attività non costituenti un insieme integrato che può essere condotto e gestito al fine di assicurare un rendimento sotto forma di dividendi, minori costi o altri benefici economici ad investitori, soci, membri o partecipanti. In sostanza è il caso dell'acquisizione di una o più attività che non rientrano nella definizione di attività aziendale di cui all'appendice A del principio contabile internazionale Ifrs 3 revised. In questo tipo di acquisizioni l'entità acquirente deve innanzitutto provvedere alla rilevazione delle singole attività acquisite e passività assunte identificabili; dopodiché imputerà a queste ultime, sulla base del fair value alla data di acquisto, il costo dell'acquisizione senza generare pertanto alcun tipo di avviamento;
- aggregazioni fra società sottoposte a comune controllo in quanto gli attori dell'operazione di aggregazione aziendale sono controllati²⁴ dalla stessa entità sia prima che dopo l'aggregazione.

Anche nell'aspetto appena trattato ritroviamo una differenza rispetto al dettato dell'Ifrs 3 2004, infatti nel testo originario erano considerate operazioni escluse dall'ambito applicativo dell'Ifrs 3 anche le aggregazioni fra entità mutualistiche²⁵, esclusione questa che non ritroviamo nel nuovo dettato del principio.

Un'altra novità rispetto al principio Ifrs 3 del 2004 è poi rappresentata dalle cosiddette acquisizioni in più fasi, nella vecchia versione del principio infatti era previsto che l'acquirente dovesse trattare, ai fini della determinazione dell'avviamento, ogni singola operazione di acquisizione separatamente. Quindi l'avviamento era dato dal cumulo di quelli che potremmo chiamare gli avviamenti parziali rideterminati a seguito del confronto fra il costo di acquisizione e la percentuale di fair value riferita alle attività e/o alle passività acquisite e/o assunte. Il nuovo dettato dell'Ifrs 3 invece stabilisce che, nel momento in cui si ottiene il controllo, viene determinato il valore equo delle attività e delle passività dell'acquisita; la differenza fra il fair value così determinato e quanto è stato contabilizzato fino alla data di ottenimento del controllo viene quindi imputata a conto economico. Pertanto con questo nuovo metodo di contabilizzazione delle step acquisition perde di fatto importanza il momento degli acquisti parziali precedenti alla data di acquisizione.

L'Ifrs 3 2008 inoltre, richiamando il dettato del principio contabile internazionale Ias 27 nella sua versione modificata nel 2008, prevede che le acquisizioni e le dismissioni avvenute in un momento successivo all'ottenimento del controllo siano trattate come equity transaction²⁶ e conseguentemente non implicino effetti sul conto economico ovvero iscrizioni di avviamento.

L'ultima, certamente non per importanza, differenza fra l'Ifrs 3 nella versione del 2004 e quella del 2008 è rappresentata dal metodo di contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale stesse. Abbiamo avuto modo di approfondire nel precedente capitolo il significato e le implicazioni del purchase method, criterio prescritto dal principio Ifrs 3 2004. Con il nuovo Ifrs 3 assistiamo all'avvento del cosiddetto acquisition method secondo il quale l'acquirente deve, alla data di acquisizione, rilevare, separatamente dall'avviamento, le attività acquisite e le passività assunte identificabili nonché qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita; deve, inoltre, dare rappresentazione dell'avviamento di pertinenza sia del gruppo, sia delle minoranze sulla base del full goodwill approach.

Prima di procedere all'analisi dell'acquisition method riteniamo opportuno riassumere, nella tabella che segue, le principali differenze fra la nuova e l'originaria versione del principio Ifrs 3.

²⁴ Il controllo cui si fa riferimento non deve essere di tipo transitorio.

²⁵ Si ricorda che si considerano entità mutualistiche quelle 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.

²⁶ Dette anche "operazioni con non controlling interest".

Tabella 1

Aspetto modificato	IFRS 3 2004	IFRS 3 2008
Definizione di aggregazione aziendale o business combination	Unione di entità o attività aziendali distinte in un'unica entità tenuta alla redazione del bilancio di esercizio	Operazione in cui un acquirente ottiene il controllo di una o più attività aziendali
Definizione di business o attività	Insieme di attività e beni gestiti e condotti allo scopo di assicurare agli investitori un rendimento ed ai partecipanti minori costi o altri benefici economici, in modo diretto o proporzionale	Insieme di attività e beni integrati atti ad essere gestiti e coordinati allo scopo di assicurare agli investitori un rendimento, ai soci di entità a scopo mutualistico ed ai partecipanti minori costi o altri benefici economici, in modo diretto o proporzionale
Esclusioni dall'ambito applicativo	Aggregazioni fra società sottoposte a comune controllo. Operazioni di joint venture. Aggregazioni fra entità mutualistiche.	Aggregazioni fra società sottoposte a comune controllo. Operazioni di joint venture. Acquisizione di attività che non rientrano nella definizione di attività aziendale.
Acquisizione del controllo	Il controllo è ottenuto tramite un'acquisizione che comporta una controprestazione, sia essa monetaria o meno	Il controllo è ottenuto indipendentemente dall'ottenimento della controprestazione, sia essa monetaria o meno
Determinazione del fair value dell'acquisto	Alla data di scambio	Alla data di acquisizione
Avviamento	Viene iscritto solo l'avviamento di pertinenza del gruppo (partial goodwill approach)	Viene iscritto l'avviamento pieno (full goodwill approach)
Metodo di contabilizzazione	Purchase method	Acquisition method (in alternativa al Purchase method)
Costo dell'acquisizione	È dato dalla sommatoria dei fair value di: attività cedute, passività sostenute, strumenti rappresentativi di capitale emessi in cambio del controllo sull'acquisito e di ogni altro costo attribuibile all'operazione	È dato dalla sommatoria dei fair value di: attività cedute, passività sostenute o assunte, strumenti rappresentativi di capitale emessi in cambio del controllo sull'acquisito e ogni altra partecipazione non di controllo posseduta dall'acquirente appena prima dell'operazione di acquisizione. I costi attribuibili all'operazione vengono imputati a conto economico nel momento del

		loro sostenimento
Attività immateriali	Vengono rilevate dall'acquirente solo se il relativo fair value può essere attendibilmente valutato	Deve essere possibile valutare attendibilmente il loro fair value e devono essere qualificate come identificabili
Avviamento negativo	L'eventuale eccedenza del fair value netto di attività e passività, anche potenziali, dell'acquisita rispetto al costo dell'acquisizione dev'essere imputata a conto economico	L'eventuale eccedenza del fair value netto di attività e passività, anche potenziali, dell'acquisita rispetto al costo dell'acquisizione dev'essere imputata a riduzione dell'avviamento e solo successivamente a conto economico
Acquisizioni in più fasi o step acquisition	L'avviamento è dato dal cumulo degli avviamenti parziali rideterminati alle diverse date di acquisizione	Perdono di rilevanza i momenti degli acquisti parziali antecedenti alla data di acquisizione.
Trattamento delle acquisizioni e dismissioni successive all'ottenimento del controllo	Non veniva contemplata questa situazione	Equity Transaction: nessun effetto sul conto economico, nessun avviamento

2.3 – L'acquisition method

L'acquisition method prevede l'iscrizione delle attività e delle passività dell'entità acquisita, nel bilancio dell'acquirente, al loro fair value alla data di acquisizione.

Con l'acquisition method si introduce inoltre il concetto di full goodwill nella contabilizzazione delle aggregazioni aziendali, concetto questo già accennato nel Capitolo I del presente lavoro. Il criterio del full goodwill, in conformità a quanto previsto dalla Teoria dell'Entità, implica l'iscrizione nel bilancio dell'entità acquirente tanto del goodwill di pertinenza del gruppo quanto di quello di pertinenza dei terzi.

Si ricorda che il purchase method aderisce, invece, alla Teoria della Capogruppo, pertanto prevede che il bilancio consolidato debba rappresentare tutte le attività e le passività delle imprese controllate, mentre l'avviamento sia esclusivamente quello di pertinenza della maggioranza; in sostanza si applica quello che potremmo chiamare criterio del partial goodwill.

2.4 – L'acquisition method: le fasi

In questo paragrafo si prosegue con l'analisi dell'acquisition method o metodo dell'acquisizione attraverso una suddivisione in fasi del procedimento applicativo al fine di mantenere la struttura adottata nel precedente capitolo per il purchase method.

Le fasi in cui si sostanzia l'acquisition method possono essere così riassunte:

- Fase 1: valutazione dell'operazione nell'ottica dell'Ifrs 3 2008;
- Fase 2: determinazione della data di acquisizione;
- Fase 3: identificazione dell'acquirente;
- Fase 4: identificazione e misurazione delle attività e delle passività acquisite, nonché delle interessenze di minoranza;
- Fase 5: determinazione del costo dell'acquisizione;
- Fase 6: riconoscimento dell'eventuale avviamento.

Fase 1: valutazione dell'operazione nell'ottica dell'Ifrs 3 2008. Questa fase, cosiddetta preliminare, è volta a stabilire se l'operazione rientra nell'ambito applicativo dell'Ifrs 3 2008 o meno. Nella sostanza nulla di diverso rispetto a quanto previsto dall'Ifrs 3 2004, anche se con la nuova versione del principio varia non solo la definizione di Business Combinations, ma anche l'ambito applicativo del principio stesso.

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, generalmente questo momento coincide con il trasferimento del corrispettivo e l'acquisizione delle attività nette della società acquisita. Quindi anche per l'acquisition method assume rilevanza l'assunzione dell'effettivo controllo e pertanto si considerano gli aspetti sostanziali più che quelli formali. In caso di step acquisition si determina il fair value delle attività e delle passività acquisite nel momento in cui si ottiene il controllo, imputando come conseguenza a conto economico la differenza fra questo valore e quanto contabilizzato fino a quella data.

Fase 3: identificazione dell'acquirente. L'acquirente è colui che ottiene il controllo sull'altra parte dell'aggregazione o sulle entità aggregate. Il controllo a cui si fa riferimento per identificare l'acquirente così come l'acquisita è quello previsto dal principio contabile internazionale Ias 27 nella versione rivista nel 2008, vale a dire: il potere di governare le politiche finanziarie e gestionali di un'entità al fine di ottenere benefici economici dalle sue attività. In merito ai criteri adottabili per individuare l'acquirente si rinvia a quanto detto nel Capitolo I, Paragrafo 1.5, Fase 3, del presente lavoro.

Fase 4: identificazione e misurazione delle attività e delle passività acquisite nonché delle interessenze di minoranza. Alla data dell'operazione l'acquirente deve identificare e misurare le attività, anche immateriali, le passività, anche potenziali, nonché le interessenze di minoranza. Per quanto concerne le attività e le passività, queste poste di bilancio devono essere rilevate al loro fair value nel rispetto delle seguenti condizioni:

- in merito alle attività, diverse da quelle immateriali, queste vengono rilevate solo se è probabile che generino benefici economici e se il loro valore equo è misurabile in maniera attendibile;
- le passività, diverse da quelle potenziali, solo se vi è la probabilità di un esborso finanziario ed il fair value dello stesso è determinabile in modo attendibile;
- per le attività immateriali²⁷ e le passività potenziali è sufficiente che il loro valore equo sia attendibilmente misurabile, indipendentemente dalla loro iscrizione o meno nel bilancio originario dell'impresa acquisita²⁹.

È interessante sottolineare che il principio contabile internazionale Ias 37 definisce le passività potenziali come:

- a) possibili obbligazioni derivanti da eventi passati, la cui esistenza è confermata solo dal verificarsi di eventi futuri incerti e pertanto non controllabili dall'entità;
- b) obbligazioni attuali derivanti da eventi passati e non più rilevate a bilancio a causa dell'insufficiente attendibilità dell'importo delle stesse ovvero a causa dell'improbabile necessità di impiego di risorse atte a produrre benefici economici per adempiere alle obbligazioni stesse.

Contrariamente a quanto appena detto, ai sensi dell'Ifrs 3 2008, l'acquirente deve rilevare la passività potenziale assunta in un'aggregazione aziendale alla data di acquisizione, anche se è improbabile che, per adempiere all'obbligazione stessa, sarà necessario l'utilizzo di risorse atte a produrre benefici economici. In sostanza il dettato dello Ias 37 appena richiamato non si applica ai fini della determinazione di quali passività potenziali siano rilevabili alla data di acquisizione.

²⁷ Alcuni tipi di attività immateriali individuate dall'Illustrative Examples all'Ifrs 3 sono: marchi, opere d'ingegno, patti di non concorrenza, portafogli clienti, rapporti con la clientela, brevetti, software, banche dati, contratti pubblicitari, contratti di gestione, contratti di fornitura, ecc...

²⁸ Il requisito di iscrivibilità delle attività immateriali è sancito dal principio contabile internazionale Ias 38.

²⁹ A queste condizioni/regole fanno eccezione le attività non correnti, o gruppi di dismissione, posseduti per la vendita che devono invece essere valutate ai sensi del principio contabile internazionale Ifrs 5.

Alla data di aggregazione le attività acquisite al pari delle passività assunte devono essere classificate applicando le regole previste dagli Ias/Ifrs di riferimento³⁰. Questa classificazione o designazione viene effettuata sulla base dei termini contrattuali, delle condizioni economiche e delle politiche contabili adottate dall'entità acquirente alla data di acquisizione. Ad esempio le attività finanziarie vengono classificate in conformità a quanto previsto dallo Ias 39, così come la designazione di uno strumento finanziario derivato quale strumento di copertura. In realtà esistono eccezioni al principio di classificazione appena accennato, infatti la classificazione di un contratto di leasing, operativo o finanziario³¹, nonché di un contratto assicurativo³² viene effettuata sulla base dei termini contrattuali in essere alla stipula del contratto e non alla data di acquisizione.

Infine per quanto riguarda le interessenze di minoranza, queste possono essere rilevate al fair value adottando il cosiddetto full goodwill method, per il quale si riporterà un' esemplificazione nelle pagine seguenti, oppure al valore corrente pro-quota delle attività nette acquisite ed attribuibili a terzi, ricorrendo quindi al partial goodwill method. Il partial goodwill method, come si è già detto, aderisce alla teoria di consolidamento denominata Teoria della Capogruppo, posta a fondamento del purchase method, del quale abbiamo già dato un'esemplificazione nel Capitolo I del presente lavoro³³.

Fase 5: determinazione del costo dell'acquisizione. Il costo di aggregazione è pari al fair value del corrispettivo trasferito ovvero ai fair value, alla data di acquisizione delle attività cedute, delle passività assunte e/o sostenute, degli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'acquirente in cambio del controllo sull'acquisita nonché qualunque partecipazione non di controllo posseduta dall'acquirente immediatamente prima della data di acquisizione.

Nel contabilizzare l'operazione di aggregazione l'entità acquirente deve riconoscere il corrispettivo trasferito per l'operazione stessa, vale a dire ogni attività acquisita e passività assunta in cambio dell'acquisizione stessa. Al fine di riconoscere tale corrispettivo, è necessario considerare, fra gli altri, i seguenti tre aspetti:

- **le motivazioni sottostanti l'operazione**, è indispensabile cioè chiedersi il perchè della partecipazione delle entità coinvolte nell'operazione di acquisizione. Ad esempio se nell'ambito di una transazione il beneficiario è l'entità acquisita oppure gli ex soci della stessa, è poco probabile che tale corrispettivo rientri nel costo dell'aggregazione;
- **chi ha assunto l'iniziativa dell'operazione**. Se pensiamo ad esempio che la transazione abbia avuto origine dall'entità acquirente, è ipotizzabile che il corrispettivo relativo sia riferibile all'aggregazione stessa;
- **la tempistica dell'operazione di aggregazione**. Anche questa informazione può essere utile per comprendere se un'operazione rientra o meno nel corrispettivo relativo all'aggregazione. Infatti, se pensiamo ad una transazione fra entità acquirente ed entità acquisita che avviene contestualmente alle trattative relative all'operazione di aggregazione, è probabile che la stessa rientri nel costo dell'acquisizione.

Esistono poi tutta una serie di transazioni non strettamente correlate all'operazione di aggregazione che non rientrano nel corrispettivo trasferito e pertanto devono essere valutate secondo i principi contabili internazionali di riferimento. Alcuni esempi di questo genere di transazioni potrebbero essere: la risoluzione di accordi commerciali preesistenti fra acquirente e venditore; oppure la remunerazione corrisposta ad ex azionisti per servizi prestati dagli stessi in un momento successivo all'operazione di aggregazione.

Dal punto di vista dei costi cosiddetti accessori all'operazione di acquisizione, a differenza di quanto detto per il purchase method, trova applicazione la nuova regola secondo la quale qualsiasi costo direttamente attribuibile all'operazione stessa, quale ad esempio i compensi professionali corrisposti a revisori, consulenti legali o periti, viene rilevato nel conto economico dell'entità

³⁰ Principio contabile internazionale Ifrs 3 revised, paragrafo 15.

³¹ In conformità a quanto previsto dallo Ias 17.

³² In conformità a quanto previsto dall'Ifrs 4.

³³ Esempio 1, Paragrafo 1.5, Capitolo I del presente lavoro.

acquirente alla data di perfezionamento dell'operazione stessa. Il trattamento previsto per questi costi accessori deriva dalla considerazione che essi non fanno parte del fair value dell'entità acquisita, bensì rappresentano il fair value di un servizio ricevuto dall'acquirente e pertanto devono essere rilevati separatamente dall'acquisizione. In realtà esistono due eccezioni alla regola appena citata, infatti i costi legati all'emissione di debito nonché di strumenti finanziari rappresentativi di capitale devono essere rilevati, rispettivamente, in conformità a quanto previsto dai principi contabili internazionali Ias 39 e Ias 32.

L'aggregazione potrebbe anche prevedere delle rettifiche al costo subordinate ad eventi futuri, naturalmente a condizione che questi siano perlomeno probabili. In questi casi il corrispettivo trasferito comprende qualsiasi attività e passività risultante da un accordo sul corrispettivo cosiddetto potenziale, pertanto l'acquirente deve rilevare il valore equo alla data di acquisizione di quest'ultimo corrispettivo come parte integrante del corrispettivo trasferito stesso. In sostanza, a differenza di quanto previsto nell'Ifrs 3 2004, i corrispettivi potenziali non modificano più il corrispettivo trasferito, se però dovesse variare il loro valore equo, le relative variazioni verranno rilevate a seconda della natura del corrispettivo stesso. Ad esempio se il corrispettivo viene erogato per cassa, la variazione corrispondente verrà rilevata in conto economico.

In sintesi, il costo di acquisizione risulta essere così determinato:

Tabella 2

Somma dei fair value, alla data di acquisizione, di:	
attività cedute, passività sostenute e/o assunte, strumenti emessi dall'acquirente e rappresentativi del capitale	
+ qualunque costo attribuibile direttamente all'aggregazione	
+ o - rettifiche legate al verificarsi di eventi futuri	

Fase 6: riconoscimento dell'eventuale avviamento. Come abbiamo già avuto modo di esaminare per l'Ifrs 3 2004, il costo dell'aggregazione potrebbe eccedere l'interessenza dell'acquirente al fair value netto delle attività e delle passività, anche potenziali, identificabili. Tale eccedenza deve essere attribuita ad avviamento o goodwill.

A questo punto, al fine di rendere più semplice il confronto fra il purchase e l'acquisition method, proponiamo un'esemplificazione riprendendo i dati di cui all'Esempio 1 del precedente capitolo:

- 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 20.000;
- l'impresa Beta presenta: un patrimonio netto contabile pari ad euro 15.000, il fair value netto di tutti i beni ammonta ad euro 30.000, l'avviamento è pari ad euro 3.000.

I dati ipotizzati per l'impresa Alfa ante - integrazione sono i seguenti:

Esempio 3

Impresa Alfa – acquirente			
Attività	€100.000	Patrimonio Netto Contabile	€50.000
Partecipazione nell'impresa Beta	€20.000	Passività	€70.000
	€120.000		€120.000

I dati ante-integrazione dell'impresa acquisita Beta, espressi a valori correnti, sono invece i seguenti:

Impresa Beta – acquisita – Fair Value con avviamento			
Attività	€35.000	Patrimonio Netto al Fair Value (compreso avviamento)	€33.000
Avviamento	€3.000	Passività	€5.000
	€38.000		€38.000

Il fair value pieno dell'impresa 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.

Trattando il purchase method abbiamo detto che l'avviamento è dato dalla differenza fra il costo dell'acquisizione ed il fair value dei soli beni dell'impresa acquisita. Pertanto secondo il nostro esempio, l'avviamento è pari ad euro 20.000 – (euro 30.000 x 60 %) = 2.000 euro. Inoltre secondo la Teoria della Capogruppo solo l'avviamento di competenza della maggioranza, euro 2.000, deve trovare rappresentazione nel bilancio post-integrazione. Sulla base invece di quanto detto in merito all'acquisition method e pertanto sulla base anche della Teoria dell'Entità, nel bilancio post-integrazione dell'entità acquirente trova rappresentazione tanto il goodwill di competenza della maggioranza tanto quello della minoranza. Pertanto, in conformità con quanto previsto dall'Ifrs 3 revised, la situazione post-integrazione dell'Impresa Alfa acquirente è la seguente:

Impresa Alfa post - integrazione			
Attività (100.000 + 35.000)	€135.000	Patrimonio Netto Contabile (50.000 + 13.000)	€63.000
Avviamento	€3.000	Passività (70.000 + 5.000)	€75.000
	€138.000		€138.000

Per quanto concerne le attività, così come le passività, queste sono date dalla semplice sommatoria di quanto era in capo all'impresa acquirente prima dell'operazione e di quanto era in capo all'acquisita, per quest'ultima espressi al fair value. Il patrimonio netto è dato dalla sommatoria di quanto era in capo all'impresa Alfa e del cosiddetto avanzo, vale a dire la differenza fra il patrimonio netto contabile dell'impresa Beta, espresso a valori correnti, ed il costo di acquisizione. L'avanzo nella sostanza rappresenta il patrimonio netto contabile di terzi e nell'esempio numerico questo è dato da euro 33.000 – euro 20.000 = euro 13.000.

Infine l'avviamento rappresentato è quello pieno, il famoso full goodwill method, vale a dire sia quello di competenza della maggioranza, pari ad euro 2.000³⁴, sia quello di minoranza, in questo caso pari ad euro 1.000.

L'avviamento, che rappresenta un'attività immateriale a vita indefinita, come si è già detto non è più soggetto ad ammortamento ma viene sottoposto, almeno annualmente³⁵, ad impairment test. Nel caso in cui si manifestasse una perdita di valore, impairment loss, che eccede il valore contabile dello stesso, sarà necessario attribuire tale eccedenza alle attività ed alle passività residue nell'entità scaturente dall'operazione di aggregazione in misura proporzionale.

³⁴ Come determinato nell'Esempio 1, Capitolo I, del presente lavoro.

³⁵ Se ci fossero segnali di variazioni significative sarebbe utile effettuare l'impairment test al manifestarsi di tali variazioni.

Valgono infine le considerazioni svolte nel precedente capitolo per quanto concerne il raro caso dell'avviamento negativo, vale a dire quando il costo dell'acquisizione è inferiore alla quota di interessenza dell'acquirente al fair value netto delle attività e delle passività, anche potenziali, identificabili. In realtà vi è una differenza nell'imputazione di questa eccedenza, essa infatti, secondo l'Ifrs 3 2008, dev'essere prima imputata a riduzione dell'avviamento e solo successivamente a conto economico. E' in ogni caso confermato il fatto che, in caso di avviamento negativo, è necessario effettuare nuovamente le misurazioni e le valutazioni al fine di fugare ogni dubbio di possibili errori intervenuti nella fase di allocazione del costo di aggregazione.

CONCLUSIONI

A conclusione di questo studio intendiamo ripercorrere i metodi di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali analizzati con un esempio numerico che ne evidenzia i diversi impatti sul bilancio consolidato.

Si ipotizza che l'impresa Alfa acquisti il 70 % dell'impresa Beta corrispondendo un prezzo pari ad euro 14.000; l'impresa Alfa e l'impresa Beta, alla data dell'operazione, presentano le seguenti situazioni patrimoniali:

Impresa Alfa - acquirente			
Partecipazione nell'impresa Beta	€14.000	Capitale Sociale	€14.000
	€14.000		€14.000

Impresa Beta - acquisita			
Immobili	€9.000	Debiti	€3.000
Impianti	€2.000	Capitale Sociale	€9.000
Rimanenze	€3.000	Riserve	€3.000
Crediti	€1.000		
	€15.000		€15.000

Si ipotizza che il valore economico dell'impresa acquisita Beta sia pari ad euro 20.000, pertanto maggiore del suo patrimonio netto contabile, pari ad euro 12.000. Tale differenziale positivo, pari ad euro 8.000 è così attribuibile:

- Euro 3.000 agli immobili che, a fronte del valore contabile di euro 9.000, presentano un valore di mercato pari ad euro 12.000;
- Euro 2.000 agli impianti che, a fronte di un valore contabile di euro 2.000, presentano un valore di mercato pari ad euro 4.000;
- Sulla base di quanto appena detto dal differenziale positivo, pari ad euro 8.000, residuano euro 3.000 da attribuirsi ad avviamento non trovando giustificazione in maggiori o minori valori dell'attivo e del passivo.

A questo punto si procede con l'analisi dell'impatto dei tre metodi di contabilizzazione esaminati sul bilancio consolidato.

Il primo metodo di contabilizzazione per vigenza è, come abbiamo già avuto modo di dire, il cosiddetto **pooling method**. Questa metodologia, in passato consentita anche dal principio contabile internazionale Ias 22, è oggi prevista dai principi contabili nazionali. Secondo il pooling method le attività e le passività dell'entità controllata devono, in sede di bilancio consolidato, essere iscritte al valore contabile maggiorato della differenza fra il valore di carico ed il valore corrente proporzionalmente alla quota di partecipazione dell'entità acquirente (pari al 70 % nel nostro esempio).

Applicando il pooling method al nostro esempio, la situazione patrimoniale consolidata sarà pertanto la seguente:

Situazione Patrimoniale Consolidata			
Immobili	€11.100	Debiti	€3.000
Impianti	€3.400	Capitale Sociale	€14.000
Rimanenze	€3.000	Capitale Sociale e Riserve di Terzi	€3.600
Crediti	€1.000		
Avviamento	€2.100		
	€20.600		€20.600

Il valore degli immobili, pari ad euro 11.100, è stato così determinato:

- sapendo che il valore di mercato degli immobili è pari ad euro 12.000 mentre il valore contabile originario è pari ad euro 9.000, il differenziale è pari ad euro 3.000;
- la partecipazione dell'impresa Alfa ammonta al 70 %;
- a questo punto il valore contabile originario viene sommato al differenziale proporzionalmente alla partecipazione acquisita: euro 9.000 + (euro 3.000 x 70 %) = euro 11.100.

Anche per la determinazione del valore degli impianti vale quanto appena detto per gli immobili, pertanto: euro 2.000 + (euro 2.000 x 70 %) = euro 3.400.

Anche l'avviamento viene determinato proporzionalmente alla quota posseduta dall'impresa Alfa, acquirente, nell'impresa Beta, acquisita: euro 3.000 x 70 % = euro 2.100.

La posta di bilancio consolidato "Capitale Sociale e Riserve di Terzi" è data infine dal prodotto fra la quota di partecipazione della minoranza, il 30 %, ed il patrimonio netto contabile dell'impresa Beta controllata: euro 12.000 x 30 % = euro 3.600.

Un'impostazione contabile di questo tipo implica una visione piuttosto riduttiva di gruppo e scarse sono anche le informazioni conoscitive che, considerando il gruppo nella sua interezza, il bilancio consolidato è in grado di dare.

Passiamo ora ad analizzare il metodo di contabilizzazione chiamato **purchase method**. La metodologia in esame era già prevista quale alternativa dal principio contabile Ias 22 ed ha poi trovato concretezza con l'introduzione del principio contabile internazionale IFRS 3, nella sua originaria versione del 2004. Il purchase method prevede l'iscrizione nel bilancio consolidato dell'intero ammontare delle attività e delle passività acquisite, valutandole al loro fair value. L'avviamento invece, che si ricorda è dato dalla differenza fra il costo di acquisizione ed il patrimonio netto valutato al fair value dell'entità acquisita, viene iscritto limitatamente alla quota di partecipazione dell'entità acquirente.

Nella nostra esemplificazione il bilancio consolidato conseguente all'applicazione del purchase method è pertanto il seguente:

Situazione Patrimoniale Consolidata			
Immobili	€12.000	Debiti	€3.000
Impianti	€4.000	Capitale Sociale	€14.000
Rimanenze	€3.000	Capitale e Riserve di Terzi	€5.100
Crediti	€1.000		
Avviamento	€2.100		
	€22.100		€22.100

Il valore degli immobili così come quello degli impianti è quindi pari al loro fair value ovvero, rispettivamente, euro 12.000 ed euro 4.000.

L'avviamento viene determinato proporzionalmente alla quota posseduta dall'entità acquisita: euro 3.000 x 70 % = euro 2.100.

Il Capitale e le Riserve di Terzi sono invece determinate come la differenza fra le attività e le passività dell'entità acquisita Beta, valorizzate al fair value, escludendo l'avviamento, euro 12.000 + euro 4.000 + euro 3.000 + euro 1.000 – euro 3.000 = euro 17.000; tale differenza è poi moltiplicata per la percentuale di spettanza della minoranza: euro 17.000 x 30 % = euro 5.100.

Giunti a questo punto è interessante osservare che il valore dell'avviamento è il medesimo se applichiamo il pooling o il purchase method.

Analizziamo ora l'impatto della metodologia prevista dalla nuova versione del principio contabile internazionale IFRS 3 introdotta nel 2008, vale a dire l'**acquisition method**. Questa metodologia,

entrata in vigore per gli esercizi sociali aperti dopo il 30 giugno 2009, è anche in linea con quanto previsto dai principi contabili nordamericani nello Statement n. 141. L'acquisition method prevede l'iscrizione nel bilancio consolidato di tutte le attività e le passività, espresse ai loro valori correnti, inoltre trova piena rappresentazione anche l'avviamento, quest'ultimo infatti viene rappresentato sia per la quota di spettanza della maggioranza che per quella di spettanza della minoranza.

Passando all'esempio numerico, la situazione contabile consolidata scaturente dall'applicazione dell' acquisition method è la seguente:

Situazione Patrimoniale Consolidata			
Immobili	€12.000	Debiti	€3.000
Impianti	€4.000	Capitale Sociale	€14.000
Rimanenze	€3.000	Capitale e Riserve di Terzi	€6.000
Crediti	€1.000		
Avviamento	€3.000		
	€23.000		€23.000

Anche in questo caso le attività e le passività sono rappresentate al loro valore di mercato.

Per quanto concerne l'avviamento riscontriamo invece una differenza rispetto alle due metodologie precedentemente analizzate, infatti qui trova rappresentazione l'intero avviamento, pari ad euro 3.000, e non solo quello di competenza dell'acquirente.

Il Capitale e le Riserve di Terzi sono dati infine dal prodotto fra il valore economico dell'impresa acquisita Beta, pari ad euro 20.000, e la percentuale di partecipazione della minoranza, pari al 30 %, pertanto: euro 20.000 x 30 % = euro 6.000.

È evidente come l'acquisition method consideri il gruppo nella sua interezza, rispettando peraltro le esigenze informative tanto della capogruppo, quanto del gruppo nel suo insieme.

Le esemplificazioni numeriche appena trattate evidenziano il diverso impatto dei tre metodi di contabilizzazione sul bilancio consolidato³⁶.

Osservando l'attivo di bilancio si possono fare le seguenti osservazioni:

- applicando il pooling method ritroviamo un valore pari ad euro 20.600 che è il più basso fra i tre metodi di contabilizzazione in quanto riconosce esclusivamente la quota di pertinenza della maggioranza;
- applicando il purchase method ritroviamo un valore pari ad euro 22.100, più alto rispetto al precedente in quanto considera il loro fair value, mentre invariato risulta il valore iscritto per l'avviamento;
- applicando l'acquisition method ritroviamo infine un valore pari ad euro 23.000, il più alto in assoluto in quanto considera non solo le attività e le passività al loro fair value, ma anche l'avviamento cosiddetto pieno. Quest'ultima metodologia di fatto abbandona totalmente il criterio del costo storico, pertanto anche la prudenza che lo caratterizza, esprimendo la capacità effettiva della business combination di produrre flussi di cassa negli anni successivi.

Nella presente trattazione si è più volte evidenziata la, seppur remota, possibilità di avere un avviamento negativo, badwill, dato dalla differenza negativa tra il costo dell'aggregazione ed il patrimonio netto contabile dell'entità acquisita espresso al fair value. Al fine di dare completezza a quanto esposto in questo lavoro si riporta di seguito un'ulteriore esemplificazione.

³⁶ Nell'ambito dell'esempio numerico trattato, se la partecipazione dell'impresa acquirente Alfa nell'impresa acquisita Beta fosse stata totalitaria (100 %), non si sarebbe evidenziata alcuna differenza tra l'applicazione del purchase method e quella dell' acquisition method.

Si ipotizza che l'impresa Alfa acquisisca un ramo dell'impresa Beta; le imprese presentano la seguente situazione patrimoniale:

Impresa Alfa – acquirente			
Immobili	€70.000	Debiti	€38.000
Impianti	€10.000	Capitale Sociale	€50.000
Rimanenze	€3.000		
Crediti	€5.000		
	€88.000		€88.000

Impresa Beta - acquisita			
Immobili	€7.000	Debiti	€2.000
Impianti	€3.000	Capitale Sociale	€10.000
Rimanenze	€1.000		
Crediti	€1.000		
	€12.000		€12.000

Si ipotizza che il valore economico dell'impresa Beta sia pari ad euro 20.000, pertanto maggiore del patrimonio netto contabile della stessa che ammonta ad euro 10.000. Il differenziale è così distribuito:

- euro 4.000 agli immobili, il loro fair value ammonta pertanto ad euro 11.000 (euro 7.000 + euro 4.000);
- euro 6.000 agli impianti, il loro fair value ammonta quindi ad euro 9.000 (euro 3.000 + euro 6.000).

Si ipotizza inoltre che, per l'acquisizione dell'impresa Beta, l'impresa Alfa sostenga un costo pari ad euro 16.000, inferiore quindi al valore economico dell'acquisita. È evidente a questo punto che si formerà un avviamento negativo. Come abbiamo già avuto modo di sottolineare in questa analisi, secondo il dettato del principio IFRS 3 nella sua versione originaria, confermato nella versione del 2008, quando si manifesta una situazione di questo genere è necessario rivedere l'identificazione e la misurazione delle attività, delle passività e delle passività potenziali nonché la determinazione del costo di acquisizione al fine di escludere eventuali errori di valutazione. Se l'esito di questa verifica fosse negativo, e quindi non fossero stati commessi errori di identificazione e/o valutazione, sarebbe possibile imputare tale differenza a conto economico fra i componenti straordinari di reddito.

Tornando al nostro esempio il badwill ammonta ad euro 4.000, vale a dire la differenza fra il costo dell'operazione, euro 16.000, ed il valore economico dell'entità acquisita, euro 20.000.

Ipotizziamo che dalle analisi effettuate al fine di verificare la corretta valutazione delle poste di bilancio emerga una sottostima delle passività per euro 1.500, mentre tutti gli altri elementi sono stati correttamente valutati.

Il bilancio dell'impresa acquirente Alfa, post-integrazione è pertanto il seguente:

Impresa Alfa – post-acquisizione			
Immobili	€81.000	Debiti	€56.000
Impianti	€19.000	Capitale Sociale	€50.000
Rimanenze	€4.000	Passività presunte	€1.500
Crediti	€6.000	Utile	€2.500
	€110.000		€110.000

Una volta evidenziata la perdita presunta per euro 1.500, derivante da una sottostima delle passività, la parte che residua l'ammontare del badwill, pari ad euro 4.000 – euro 1.500 = euro 2.500, viene imputata a conto economico fra i componenti straordinari di reddito, generando un utile in stato patrimoniale.

I debiti, che nei bilanci ante-integrazione delle imprese Alfa e Beta erano rispettivamente euro 38.000 ed euro 2.000, sono aumentati di euro 16.000, per effetto dell'acquisizione del ramo d'azienda non ancora regolato finanziariamente.

Se dal riesame del valore di attività e passività non emerge alcuna differenza rispetto alle precedenti valutazioni, e pertanto il badwill è confermato in euro 4.000, questo dovrà essere integralmente imputato a conto economico.

La situazione patrimoniale dell'impresa Alfa è pertanto la seguente:

Impresa Alfa – post-acquisizione			
Immobili	€81.000	Debiti	€56.000
Impianti	€19.000	Capitale Sociale	€50.000
Rimanenze	€4.000	Utile	€4.000
Crediti	€6.000		
	€110.000		€110.000

Nulla è cambiato, rispetto all'ipotesi precedente, per quanto concerne attività, passività e capitale sociale; l'unica differenza è rappresentata dal fatto che il badwill essendo stato correttamente determinato, è integralmente imputato a conto economico fra i componenti straordinari di reddito in quanto considerato un utile da "buon affare".

BIBLIOGRAFIA

AA.VV., Principi contabili internazionali e nazionali, (a cura di) PriceWaterhouseCoopers, Ipsoa, Milano, 2010.

ERNST & YOUNG, Le aggregazioni aziendali. Guida all'applicazione degli IFRS, a cura di Abate E. - Ambrogio V., Egea, Milano, 2008.

PIZZO M., Il "fair value" nel bilancio d'esercizio, Cedam, Padova, 2000.

ROSSI C., Il concetto di fair value e la valutazione degli strumenti finanziari, Giuffrè, Milano, 2003.

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

ZAMBON S., Entità e proprietà nei bilanci di esercizio, Cedam, Padova, 1996.