

TESI DI LAUREA MAGISTRALE



Corso di Laurea Magistrale in Amministrazione, Finanza e Controllo

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Principi Contabili Internazionali

## **Le Business Combinations nell'IFRS 3**

Relatore:

Chiar. mo Prof. Di Lazzaro Fabrizio

Correlatore:

Chiar. mo Prof. Fortuna Fabio

Candidato:

Giuseppe Manzilli

Matricola: 692361

ANNO ACCADEMICO 2018/2019

*Alla mia famiglia*

# Indice

<b>Introduzione</b>	<b>1</b>
<b>Capitolo 1</b>	
<b>L'IFRS 3: Evoluzione storica</b>	<b>3</b>
1.1 L'IFRS 3: Dalle origini alla versione del 2004	3
1.2 La versione revised dell'IFRS 3 (2008)	10
<b>Capitolo 2</b>	
<b>IFRS 3: Un principio contabile in continua evoluzione</b>	<b>13</b>
2.1 Il principio contabile internazionale IFRS 3	13
2.2 L'IFRS 3: Il Purchase Method	17
2.3 Il Purchase Method: Goodwill Accounting	28
2.3.1 Il Purchase Method: Il Badwill	31
2.4 L'IFRS 3 revised: Acquisition method	35
2.4.1 Acquisition method: Goodwill and Badwill Accounting	42
<b>Capitolo 3</b>	
<b>IFRS E US GAAP: Due realtà a confronto</b>	<b>45</b>
3.1 IAS/ IFRS – US GAAP: Due visioni diverse	46
3.2 GLI ACCORDI FASB – IASB: Percorso di Convergenza Contabile	47
3.3 Gli US GAAP in materia di Business Combinations: analisi e confronto nel tempo	49
3.4 Principali differenze tra US GAAP e IFRS in ambito di Business Combinations	62
<b>Capitolo 4</b>	
<b>Rilevazione del badwill: Il caso UBI BANCA – Good Banks</b>	<b>70</b>
4.1 La nascita delle “ Good Banks” e la loro situazione finanziaria	70
4.2 Il gruppo Ubi Banca: L'acquisizione delle “Good Banks”	80
4.3 La Purchase Price Allocation: La rilevazione del Badwill	89
4.4 Un anno dopo l'acquisizione: 31 dicembre 2018	94
<b>Conclusioni</b>	<b>98</b>
<b>Bibliografia</b>	<b>100</b>
<b>Riassunto</b>	<b>102</b>

# Introduzione

Nel presente elaborato verrà trattato il principio contabile internazionale IFRS 3 che disciplina le “business combinations”. Nel primo capitolo si vuole analizzare come questo principio si è evoluto nel corso degli anni: quindi partiremo dallo IAS 22, primo principio contabile in materia di aggregazione aziendale, per poi passare successivamente allo IFRS 3 emanato nel 2004, prima versione a cui si è giunti dopo un processo di esecuzione durato diversi anni. Nel 2008 è stata rilasciata invece la versione *revised* del principio che ha visto differenze sostanziali in termini di metodo di valutazione e di riconoscimento contabile. Si parlerà dell’eliminazione della doppia metodologia contabile: infatti prima, come vedremo, c’era la possibilità di usare il doppio metodo contabile a seconda del tipo di aggregazione aziendale in questione.

Nel secondo capitolo, invece, entreremo nel vivo della questione discutendo delle varie versioni del principio contabile iniziando dal purchase method applicato nella prima versione dell’IFRS 3 in cui si aveva una differente visione del concetto di controllo rispetto a quanto avuto successivamente. Si analizzeranno specificamente le varie fasi di detto processo dando particolare importanza al processo di Purchase Price Allocation, elemento rilevante che sarà messo in evidenza sarà la rilevazione dell’avviamento positivo o negativo, su cui verterà il caso pratico illustrato nel quarto capitolo e su cui ci concentreremo in uno specifico paragrafo. Stesso discorso verrà sviluppato relativamente all’acquisition method, applicato a partire dal 2008 con l’ingresso della nuova versione dell’IFRS 3. Si vedrà come cambierà il processo di valutazione all’interno di un’operazione: con la prima versione si voleva valutare il costo di aggregazione e poi lo si rapportava ai fair value del patrimonio netto acquisito; con la seconda, invece, avveniva il contrario e quindi veniva prima misurato il fair value delle attività e delle passività per poter bene considerare il perimetro di acquisizione. Vedremo quindi bene nel dettaglio come questo approccio si esplica in diverse fasi, tutte analizzate nello specifico lungo il corso del secondo capitolo.

Nel terzo capitolo, ci discosteremo dalla semplice analisi del principio contabile internazionale e usciremo dalla sfera dello IASB per creare un confronto con lo standard setter statunitense, il FASB. Partiremo dalle diverse visioni che i due regolatori possiedono, per poi passare al racconto degli accordi stipulati tra di essi per poter giungere ad un processo di convergenza contabile. Successivamente, vedremo come, allo stesso modo di come è capitato per gli IAS/IFRS, anche per gli US GAAP in tema di business combinations c’è stata un’evoluzione negli anni con un aggiornamento del principio contabile in questione. Particolare attenzione verrà data all’analisi delle differenze e delle analogie tra le varie versioni soprattutto in tema di partecipazioni di minoranza e di avviamento negativo. Inoltre, si discuterà delle principali divergenze tra quanto previsto dallo IASB e dal FASB: grande rilevanza verrà data alla diversa concezione di controllo, al differente modo

di considerare le "non-controlling interests" e alle discrepanze in materia di avviamento negativo. La specifica concentrazione su quest'ultimo aspetto è legata alla successiva applicazione di esso, quindi del badwill nel caso pratico che verrà illustrato.

Infine, nel quarto e ultimo capitolo, si illustrerà il caso di acquisizione da parte del gruppo Ubi Banca delle cosiddette "Good Banks", e si cercherà di compiere la rilevazione del badwill. In prima istanza, sarà dato spazio all'analisi della situazione patrimoniale e finanziaria della banche oggetto di acquisizione per comprendere cosa stava per fronteggiare il gruppo Ubi, sottoscrivendo l'operazione, e successivamente saranno rappresentate le indicazioni finanziarie dell'acquirente prima che venisse effettuata l'operazione. Nel terzo e nel quarto paragrafo del capitolo, si entrerà nel vivo della questione e sarà seguita, sempre con un supporto di documentazione finanziaria, la procedura di Purchase Price Allocation che ci permetterà di raggiungere il nostro scopo principale: ottenere il badwill in bilancio. In ultima istanza, si illustrerà l'impatto della PPA negli anni successivi: in questo caso ci riferiremo ai dati presenti in bilancio al 31 dicembre 2018.

# Capitolo 1

## L'IFRS 3: Evoluzione storica

In questa parte della tesi verrà descritta brevemente l'evoluzione storica dell'International Financial Accounting Standard 3 in cui il fenomeno rappresenta è il risultato di vari avvicendamenti avuti nel corso degli anni. Pertanto, nel presente capitolo sarà opportuno analizzare le varie fasi che hanno caratterizzato il principio contabile.

### 1.1 L'IFRS 3: Dalle origini alla versione del 2004

- Il primo step viene individuato nel Novembre del 1983, periodo in cui lo IASB<sup>1</sup> emanò lo IAS 22 – Business Combinations; tra le varie modifiche e rivisitazioni che esso subì particolarmente importanza si diede all'introduzione di due diversi metodi di contabilizzazione: *pooling of interests* e *purchase method*.
- In questo contesto storico il *pooling of interests method* garantiva la continuità dei valori contabili storici prevedendo l'assunzione da parte della società acquirente delle attività, delle passività e dei saldi dei conti di patrimonio netto della società acquisita. I tecnici, in quel contesto, avevano stabilito che questo metodo potesse essere utile solo nel caso in cui si parlava di unioni di imprese dove il compito principale si riduceva a comprendere a quale parte appartenesse il controllo, che per questi motivi si riteneva non così necessario.

Sempre nella medesima fase il *purchase method* invece prevedeva la contabilizzazione a valori correnti considerando la necessità di dover rivalutare al fair value le attività e le passività, anche se solo potenziali. Entrambe, tuttavia, venivano sottoposte ad una valutazione alla data di acquisizione. Nell'ipotesi in cui venisse riscontrata una differenza tra il prezzo di acquisizione e il fair value delle attività nette, la positività di quest'ultima costituiva l'avviamento.

Proprio l'avviamento, secondo i principi contabili internazionali, in particolare secondo lo IAS 38 – *Impairment Test*, non doveva essere ammortizzato. Piuttosto esso sottoposto a delle verifiche periodiche al fine di valutare l'ipotetica riduzione di valore.

- Dopo circa un ventennio, precisamente nel 2001, lo IASB avviò un progetto mirato a modificare ed eliminare il principio in vigore, garantendo una maggiore convergenza tra principi contabili internazionali

---

<sup>1</sup> L'International Accounting Standards Board è l'organismo istituzionale preposto all'elaborazione ed approvazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS.

(IAS/IFRS)<sup>2</sup> e statunitensi (US GAAP)<sup>3</sup> .

Per quanto riguarda lo IAS/IFRS in un'apposita tabella vanno enunciati i principali passaggi:

<p>I principi contabili internazionali (IAS/IFRS) cominciarono ad essere formulati dallo IASC (International Accounting Standards Committee) un comitato composto da professionisti contabili che avevano la funzione di standardizzare le regole contabili.</p>
<p>Nel marzo 2001, al fine di rendere il processo di formulazione dei principi contabili internazionali non esclusivamente affidato alla professione contabile, ma condiviso ed aperto alla collaborazione di altre classi di soggetti interessati all'informativa di bilancio quali, analisti, revisori, borse, investitori e società utilizzatrici, venne istituito l'IASC Foundation.</p>
<p>Nell'Aprile dello stesso anno la Fondazione ha istituito lo IASB che ha sostituito lo IASC nella predisposizione ed approvazione dei principi contabili denominati IFRS – International Financial Reporting Standards, i quali sono destinati a sostituire progressivamente gli IAS, ancora esistenti anche se in forma rivisitata.</p>
<p>Negli Stati Uniti i principi contabili generalmente accettati e comunemente abbreviati come US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) erano inizialmente emanati dall'Accounting Principles Board. Successivamente ed in particolare a partire dal 1973 la funzione di promuovere ed approvare tali principi è stata affidata al FASB (Financial Accounting Standards Board).</p>

**Tabella ricavata dai contenuti di CAVALIERI E., POTITO L., Il bilancio secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS: regole e applicazioni, Giappichelli Editore, Torino, 2013, p. 60.**

Nell'argomentare sull' US GAAP, invece, va detto invece che negli Stati Uniti i principi contabili generalmente accettati e comunemente abbreviati come US GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*) erano emanati in un primo periodo dall'*Accounting Principles Board*.

Poco dopo, intorno agli anni '70, la funzione di promuovere ed approvare tali principi è stata affidata al FASB (*Financial Accounting Standards Board*).

<sup>2</sup> DEZZANI F., BIANCOFIORE P., BUSSO D., Manuale IAS/IFRS, Ipsoa, Milano, 2015, pp. 43-45.

<sup>3</sup> CAVALIERI E., POTITO L., Il bilancio secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS: regole e applicazioni, Giappichelli Editore, Torino, 2013, pp. 16-21.

Una volta unificati, i principi contabili internazionali (IAS/IFRS) e quelli statunitensi (US GAAP) erano dotati di un maggior livello informativo relativo alle aggregazioni aziendali, mentre con lo IAS 22 non si riusciva esattamente a stabilire chi disponesse del controllo a seguito di un'acquisizione o una fusione.

Poco dopo, nel 2004, con l'emanazione dell'IFRS 3 si concluse la prima fase del progetto e nello stesso anno ci fu la revisione da parte dello IASB di altri due collegati principi contabili: lo IAS 36 *Impairment of Assets* e lo IAS 38 *Intangible Assets*.

Il lancio dell'appena citato principio segnò la fine di un'era in quanto da quel momento in poi non ci fu più la possibilità di contabilizzare le aggregazioni aziendali alternativamente con il doppio metodo come prima, infatti da lì in avanti si sarebbe potuto disporre solo del purchase method.

La scelta, molto ponderata in realtà, era legata alla necessità di agevolare gli operatori economici nella predisposizione delle voci di bilancio e soprattutto rispondeva alla finalità di non creare arbitraggi tra i vari comportamenti contabili.

Ovviamente entrambi i metodi precedentemente utilizzati avevano una logica alle spalle e quindi il fatto che venissero usati entrambi in alternativa l'uno all'altro non avveniva di certo per caso. Infatti per il *purchase method* le motivazioni possono essere così elencate:

Esso, infatti, costituiva la soluzione più idonea al modello del costo storico, ossia il criterio di valorizzazione in base al costo di acquisizione, determinate:

- a) dal costo di acquisto;
- b) dal costo di approvvigionamento (costo di acquisto più i costi accessori di diretta imputazione quali i costi di imballaggio, trasporto, sdoganamento ecc);
- c) dal costo di produzione che può essere delineato e affrancato a qualsiasi operazione di acquisto di beni.

Per quanto riguarda il *pooling of interests method*, pertanto, esso prevedeva l'iscrizione delle attività acquisite e passività assunte agli stessi valori contabili di carico che risultavano dall'ultima rilevazione per le società partecipanti all'operazione, con report date fissato nel momento in cui aveva avuto efficacia detto trasferimento. Questo meccanismo non si applicava invece al fair value degli stessi, che risultava essere peggiore sul piano informativo, in quanto non consentiva agli utilizzatori del bilancio di poter realmente stimare i flussi economici e finanziari che l'operazione portava con sé.

Infatti, i valori riportati nel documento non erano quelli relativi ad una data recente ma a quella in cui l'operazione era avvenuta. Veniva quindi compromessa la trasparenza e la chiarezza con cui determinate informazioni potevano essere trasmesse a tutti coloro i quali usufruivano del bilancio.

Il metodo contabile in oggetto presentava un altro limite rilevabile nell'incapacità di rilevazione dell'avviamento dato che i valori erano riferiti ad una data storica. Ciò si verificava perchè i valori degli asset e delle liability non venivano stimati a valori correnti ma a valori storici. Il criterio riduceva la possibilità di avere un maggiore guadagno notevole, in grado di poter garantire un surplus alla società, che aveva pagato il prezzo di acquisizione

Relativamente invece al *pooling of interests method*, il quale prevedeva l'iscrizione delle attività acquisite e passività assunte agli stessi valori contabili di carico che risultavano dall'ultima rilevazione per le società partecipanti all'operazione, con report date fissato nel momento in cui aveva avuto efficacia detto trasferimento, e non invece al fair value degli stessi, risultava essere peggiore sul piano informativo, in quanto non consentiva agli utilizzatori del bilancio di poter realmente stimare i flussi economici e finanziari che l'operazione portava con sé in quanto i valori che leggevano non erano quelli relativi ad una data recente ma a quella in cui si è avuta l'operazione. Ne viene meno la trasparenza e la chiarezza con cui determinate informazioni potevano essere trasmesse a tutti coloro i quali usufruivano del bilancio. Un altro limite che presentava questo metodo contabile era evidenziabile dall'incapacità di rilevazione dell'avviamento dato che i valori erano riferiti ad una data storica. Questo avveniva perchè i valori degli asset e delle liability non venivano stimati a valori correnti ma a valori storici e quindi riduceva la possibilità di avere un maggiore guadagno notevole e in grado di poter assegnare un surplus alla società, che aveva pagato il prezzo di acquisizione.<sup>4</sup> La decisione di rinunciare all'utilizzo di questo metodo contabile era altresì motivata da un altro fattore.

Così come espresso dall'IFRS 3<sup>5</sup>, l'oggetto principale del metodo, poi rigettato, era limitato alla fusione, e quindi da quelle scarse operazioni in cui veniva attuato il citato metodo.

In queste circostanze il metodo in questione veniva usato solo per quelle poche e rare operazioni di cui sopra. Per questi motivi fu ritenuto opportuno rinunciarvi prediligendo l'uso univoco del purchase method.

Lo IASB e il FASB<sup>6</sup> concordarono che al pooling of interests method poteva essere preferito il *fresh start method*<sup>7</sup>. Grazie al nuovo metodo gli amministratori della società, in una situazione di contrasto e di

---

<sup>4</sup> Cfr. G.M. GAREGNANI. La Fusione Inversa. pag.29, Egea, Milano, 2002.

<sup>5</sup> Cfr. IFRS 3, paragrafo BC 29. *Reasons for rejecting the pooling method*.

<sup>6</sup> Il Financial Accounting Standards Board è un ente di normazione privato senza scopo di lucro il cui scopo principale è stabilire e migliorare i principi contabili generalmente ammessi negli Stati Uniti nell'interesse del pubblico.

<sup>7</sup> Metodo implementato da IASB e FASB al fine di creare un'alternativa che potesse soccombere il rigetto del pooling of interests method laddove il metodo dell'acquisto non sarebbe stato propriamente applicabile. <sup>8</sup> Cfr. CARATAZZOLO, I Bilanci Straordinari, pag.132, Giuffrè Editore,2009.

indecisione, potevano decidere quale delle partecipanti all'operazione avesse il controllo, gestire l'andamento e quindi garantire una partenza intelligente della società appena formata tramite l'operazione.

Il Board, che si sarebbe occupato di stabilire il proprietario e la divisione del controllo delle entità acquisite, sarebbe stato certamente composto da amministratori e managers provenienti da ambedue le società con poteri sostanzialmente paritetici<sup>8</sup>.

- Nella seconda fase del Business Combinations Project, dopo l'emanazione nel 2004 del nuovo IFRS 3, si cercò una soluzione alle problematiche esistenti tra lo IASB il FASB.

Sostanzialmente il dissidio nasceva da un disallineamento tra ciò che prevedeva il nuovo principio contabile e ciò che invece era ancora previsto dallo standard setter americano; in questa situazione era necessario eliminare o comunque ridurre notevolmente il gap esistente dalle due diverse previsioni. In particolare le discrepanze da considerare erano quelle relative al confronto con lo SFAS 141- Business Combinations<sup>8</sup>.

Prima di giungere al risultato finale che viene mantenuto ancora oggi, è fondamentale tenere in considerazione una fase molto importante nella storia dell'IFRS 3.

Infatti, nel 2005, a seguito dei disallineamenti di cui si è parlato poc'anzi, lo IASB e il FASB pubblicarono delle *'exposure drafts'*<sup>10</sup>, contenenti delle proposte congiunte che volevano migliorare e allineare le contabilizzazioni delle aggregazioni aziendali tra i vari standard setter.

Queste proposte volevano portare degli accorgimenti e quindi delle integrazioni rispetto a quanto già delineato dalle fasi del progetto principale.

Lo scopo quindi era quello di eliminare disallineamenti tra lo IASB e il FASB ma allo stesso tempo si voleva che il requisito fondamentale dell'IFRS 3 e dello SFAS 141 rimanesse lo stesso.

Fu utile mantenere tutte le aggregazioni aziendali utilizzando il metodo di contabilizzazione del *'purchase method'* in base al quale una parte viene sempre identificata come acquirente dell'altra.

I principali suggerimenti che furono proposti all'IFRS 3 furono i seguenti:

- L'acquirente avrebbe dovuto misurare l'attività acquisita al suo totale fair value e riconoscere la parte di avviamento attribuibile a qualsiasi partecipazione di minoranza invece che attribuire tutto alla propria fattispecie.

Alla base di queste proposte, quindi, c'era l'idea di dovere dare più spazio alle *'non-controlling interests'* per offrire una più esatta e veritiera rappresentazione dell'operazione.

---

<sup>8</sup> *Summary of Statement no.141* rilasciato dal FASB e corrispondente dello IFRS 3 per i principi contabili internazionali. <sup>10</sup> Il progetto di esposizione degli IFRS è una sorta di dichiarazione che viene periodicamente rilasciato dallo IASB con le modifiche proposte in questo metodo di contabilizzazione. Si dovrebbe generare un feedback da parti interessate del settore. Una volta che ha preso in considerazione le opinioni di altri professionisti del settore, lo IASB deciderà se ha bisogno della proposta nel documento o se è pronto per essere adottato da rivedere.

Quindi c'era l'idea di applicare il “*full goodwill method*” anche alla versione dell'IFRS 3 così come già previsto per il principio contabile corrispondente emanato dal FASB, grazie al quale l'avviamento veniva calcolato come la differenza tra il fair value complessivo della società target e il fair value delle attività nette identificabili.

Va evidenziato che nell'attuale versione dell'IFRS 3, la contabilizzazione delle aggregazioni aziendali vengono misurate e riconosciute solo sulla base del costo accumulato dell'acquisizione o dell'operazione, senza prendere in considerazione i pagamenti a terzi per servizi di consulenza, legali, di revisione e servizi simili associati.

Questi ultimi, dunque, sarebbero stati generalmente classificati come spese quando essi venivano prestati e/o sostenuti anziché porli in essere in un processo di capitalizzazione nell'aggregazione aziendale. Così quindi si finiva per non applicare il già citato “*full goodwill method*”<sup>9</sup>.

- Inoltre, sempre all'interno di questa proposta di suggerimento, si ragionava sul fatto che nell'attuale versione dell'IFRS 3 i costi diretti dell'aggregazione aziendale vengono automaticamente inclusi nel costo dell'acquisita mentre loro proponevano all'acquirente di misurare e riconoscere il fair value alla data di acquisizione delle attività acquisite e delle passività assunte nell'ambito dell'aggregazione aziendale, con eccezioni limitate.

Tali eccezioni sono l'avviamento, le attività non correnti (o il gruppo in dismissione) classificate come possedute per la vendita, le attività o passività fiscali differite e le attività o passività correlate ai piani per benefici ai dipendenti della società acquisita. Pertanto, è giusto che ci siano meno eccezioni al principio della misurazione delle attività acquisite e delle passività assunte in una aggregazione aziendale al valore equo.

L'acquirente, quindi, rileva separatamente dall'avviamento le attività immateriali di un'acquisita che soddisfano la definizione di un'attività immateriale nello IAS 38 - Attività immateriali e sono identificabili (ovvero derivano da diritti contrattuali-legali o sono separabili).

---

<sup>9</sup> PRICEWATERHOUSE COOPERS, *A global guide to accounting for business combinations and noncontrolling interests*, 2010.

L'attuale versione dell'IFRS 3 richiede la rilevazione delle attività immateriali separatamente dall'avviamento solo se soddisfano la definizione dello IAS 38 e sono attendibilmente misurabili. L'acquirente dovrebbe tenere conto di un acquisto a prezzi favorevoli riducendo l'avviamento relativo a tale aggregazione aziendale finchè esso viene ridotto a zero e quindi si riconosce l'eccedenza residua nel conto economico.

Sorgeva quindi la necessità di ampliare il campo di applicazione dell'IFRS 3 per includere le aggregazioni aziendali che coinvolgono solo le entità reciproche e quelle ottenute esclusivamente per contratto, dando la possibilità ad ogni operazione di essere disciplinata dal principio in oggetto.

Oltre a questa proposta, definibile primaria, i due standard setter decisero di dare spazio anche ad altre due 'exposure draft'. Al loro interno, lo IASB e il FASB proponevano che:

- Le partecipazioni di minoranza dovevano essere classificate come patrimonio netto nel bilancio consolidato.
- L'acquisizione delle non-controlling interests doveva essere contabilizzata come un'operazione di equity.

Queste proposte, ovviamente, andavano quindi a implementare il discorso relativo al fatto che le minoranze dovevano essere, rispetto all'attuale versione vigente in quegli anni, considerate come patrimonio netto e quindi automaticamente equity perchè facevano parte dell'operazione e non sorgevano motivi per cui esse dovevano restare fuori dal campo di considerazione delle operazioni. Proponendo questi emendamenti, gli standard setter andavano a stimolare dei cambiamenti anche relativamente allo IAS 27 Bilancio Consolidato e separato<sup>10</sup> e soprattutto mutamenti allo IAS 37 Accantonamenti, passività e attività potenziali<sup>11</sup>, e quest'ultimo per trattare le voci che prima che erano definite semplicemente 'passività potenziali' in modo più coerente e lineare sia all'interno che all'esterno di un'aggregazione aziendale; dovevano essere mutamenti sintomatici e automatici dovuti alla diversa intenzione che si aveva nella proposta di dover valutare le partecipazioni di minoranza<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Principio contabile che definisce e regola il campo di applicazione delle contabilizzazioni nel bilancio consolidato e del bilancio separato.

<sup>11</sup> Principio contabile che va a definire le varie applicazioni contabili e i vari modi di contabilizzazione nel caso si parli di accantonamento, passività o attività potenziale.

<sup>12</sup> Cfr. Deloitte, Amendments proposed to IFRS 3, IAS 27, IAS 37

## 1.2 La versione revised dell'IFRS 3 (2008)

Fatta una breve premessa storica, va detto che per eliminare le differenze tra i due standard setter fu necessario un ulteriore passaggio.

Infatti, fu opportuno adeguare la disciplina anglosassone tanto che nel 2008, fu emanato l'IFRS 3 - Business Combinations revised (IFRS 3R).

Questo modello, concepito per superare i limiti oggettivi dei precedenti, definisce la nozione di business combination come una transazione o altro evento in cui un acquirente ottiene il controllo di uno o più business<sup>13</sup>.

Mentre nella versione primordiale, datata 2004, si individuava l'esistenza di un'aggregazione di imprese nella unione di entità o attività aziendali distinte in un'unica entità tenuta alla redazione del bilancio<sup>14</sup>, con la versione del 2008 gli obiettivi si concretizzano sostanzialmente nel migliorare la rilevanza, l'attendibilità e la comparabilità delle informazioni che, nel presentare il proprio bilancio, un'entità fornisce relativamente a una aggregazione aziendale e ai suoi effetti. Il modello rivisitato stabiliva principi e disposizioni relativi al modo in cui l'acquirente <sup>15</sup>:

- rileva e valuta nel proprio bilancio le attività identificabili acquisite, le passività identificabili assunte e le partecipazioni di minoranza nell'acquisita;
- rileva e valuta l'avviamento acquisito nell'aggregazione aziendale o un utile derivante da un acquisto a prezzi favorevoli;
- determina quali informazioni presentare per permettere agli utilizzatori del bilancio di valutare la natura e gli effetti economico-finanziari dell'aggregazione aziendale

<sup>13</sup> Nella versione originale dell'IFRS 3 (revised 2008) si può notare la seguente definizione: "This IFRS defines a business combination as a transaction or other event in which an acquirer obtains control of one or more businesses"

<sup>14</sup> La primaria versione dell'IFRS 3 (2004) invece si esprimeva in questo modo: "the bringing together of separate entities or businesses into one reporting entity".

<sup>15</sup> Come prevede il paragrafo 1 dell'IFRS 3 ( Revised 2008).

In realtà gli obiettivi del nuovo modello si collegavano a quanto era stato proposto negli emendamenti di cui sopra. Tutto ciò premesso si evidenzia che la nuova metodica prevede il trasferimento del controllo da una parte all'altra all'interno della stessa operazione.

Dunque, il nuovo criterio viene applicato a tutte quelle operazioni che, pur prevedendo acquisizioni o fusioni, non richiedono il trasferimento del controllo ma solamente l'acquisto o il passaggio di proprietà da un'entità all'altra.

Si era ipotizzato di circoscrivere il principio contabile solo nei casi in cui il trasferimento del controllo, secondo le previsioni dello IAS 27, veniva recepito come potere di determinare le politiche gestionali e finanziarie di una entità con lo scopo di ottenerne benefici dalle attività<sup>16</sup>.

È necessario fare riferimento, in quest'ipotesi, anche al principio inerente la prevalenza della sostanza sulla forma, secondo quanto stabilito dallo IAS 1 nei principi generali di redazione di bilancio secondo il modello contabile IASB.

Secondo i principi dettati dall'IFRS 3, in merito alle aggregazioni aziendali, si può considerare l'applicazione del principio contabile nella versione rivista del 2008 solo nel caso in cui si evidenzi passaggio e quindi l'acquisizione del controllo.

Questa precisazione è fondamentale perché, alla luce di ciò che prevedeva la precedente versione del principio contabile, è possibile definire il campo di applicazione del nuovo metodo.

Nelle versioni precedenti, al contrario, non era possibile stabilire e decidere quale fosse il ventaglio di operazioni che potevano rientrare nell'applicazione del principio. Nella precedente prassi, era necessario integrare nel bilancio dell'acquirente tutti gli assets delle diverse entità, senza tenere in considerazione, chiaramente, gli aspetti sopra illustrati. Nel successivo schema, è opportuno illustrare le modalità attraverso le quali un acquirente può acquisire il controllo di un business utilizzando i parametri dell'IFRS 3:<sup>17</sup>

- **trasferendo disponibilità liquide e mezzi equivalenti;**
- **emettendo interessenze;**
- **fornendo più tipi di corrispettivi;**
- **senza trasferimento di corrispettivi, inclusa l'acquisizione unicamente per contratto;**

---

<sup>16</sup> CAVALIERI, DI CARLO, POTITO, *La Rappresentazione in Bilancio delle Business Combinations. Problematiche Relative ai Non Controlling Interests*, p.19.

<sup>17</sup> Come definito dal paragrafo 37 dell'IFRS 3 – Corrispettivo trasferito.

Nel caso di trasferimento di partecipazioni di controllo da un soggetto ad un altro, l'IFRS 3 ammette la procedura in quanto identificabile come una business combination alla quale si applica la disciplina di riferimento.

Si ipotizza un'eccezione alla valutazione così come definito dal paragrafo 30 dell'IFRS 3 in quanto non è obbligatorio ricevere solo pagamenti in corrispettivo liquido ed equivalente ma è possibile portare a termine un'operazione tramite azioni e soggette ad una valutazione.

Nel paragrafo 30 dell'IFRS 3, intitolato *Operazioni con pagamento basato su azioni*, è stabilito che: *“L'acquirente deve valutare una passività o uno strumento rappresentativo di capitale relativo a operazioni con pagamento basato su azioni dell'acquisita o relativo alla sostituzione delle operazioni con pagamento basato su azioni dell'acquisita con operazioni con pagamento basato su azioni dell'acquirente, in conformità al metodo indicato nell'IFRS 2 Pagamenti basati su azioni alla data di acquisizione.”*<sup>18</sup>

In tal modo si cercava di dare la possibilità a quasi tutti i metodi di pagamento per garantire il principio del trasferimento del controllo.

Nei prossimi capitoli sarà necessario approfondire la questione relativa al cambio di metodo previsto per la contabilizzazione delle aggregazioni aziendali: infatti il purchase method è stato gradualmente sostituito dall'*'acquisition method'*.

---

<sup>18</sup> Si aggiunge al art. 30 IFRS 3 che: *(Il presente IFRS fa riferimento al risultato di questo metodo come a una 'valutazione di mercato' dell'operazione con pagamento basato su azioni.)*”

## Capitolo 2

### IFRS 3: Un principio contabile in continua evoluzione

Dopo aver illustrato l'evoluzione storica del principio contabile, è ora opportuno sviluppare e analizzare le fasi della metodologia applicativa posta in essere da esso, sia nella versione del 2004 e sia in quella revised del 2008. Particolare attenzione verrà data anche alla contabilizzazione dell'avviamento positivo e negativo.

#### 2.1 Il principio contabile internazionale IFRS 3

Preliminarmente alla disamina del principio in esame è necessario identificare la natura della Business Combination. Per Business Combination si intende un'aggregazione aziendale in cui, indipendentemente dall'operazione di finanza straordinaria sottostante, si sta trattando di acquisire, incorporare, scindere il controllo di uno o più business.

Quindi, per poter identificare una BC, l'impresa deve stabilire se le attività che si stanno acquisendo costituiscono un business. Se così non dovesse essere, l'impresa che redige il bilancio deve rilevare l'operazione come acquisizione di attività o asset. Nell'analisi del business, è necessario analizzare il concetto intorno al quale si basa l'intera disciplina in esame.

Per business si intende un '*insieme integrato di attività e beni*'<sup>19</sup> che può essere organizzato allo scopo di assicurare un rendimento sotto forma di dividendi, di minori costi o di qualsiasi beneficio economico direttamente rivolto agli investitori e agli altri soci.

Nello specifico si tratta di un insieme integrato di attività e beni che si intende in grado di poter costituire un business. Il concetto si lega inevitabilmente alle attività e ai beni che si sono acquisiti con la possibilità di porre in essere un affare autonomo, differentemente dal caso in cui non esiste integrazione. In quest'ultima ipotesi è opportuno parlare solo di asset e beni a sé stanti.

Gli elementi di un business sono tre, come definito dalla giurisprudenza universitaria:

1. Input: quindi i fattori produttivi e le risorse economiche che generano output nell'ambito di uno o più processi.
2. Process: è la fase centrale e di sviluppo e contiene al suo interno i processi applicati a tali fattori produttivi per raggiungere sempre l'obiettivo finale, l'output.

---

<sup>19</sup> PERROTTA R., *L'applicazione dei principi contabili internazionali alle business combinations Confronto con la disciplina interna*, Giuffrè, Milano, 2006, pp. 21-23.

3. Output: è il risultato delle prime due fasi e quindi dell'integrazione di attività e beni che, attraverso fattori produttivi e processi, è in grado di generare ritorni sotto forma di dividendi, minori costi e altri benefici economici.

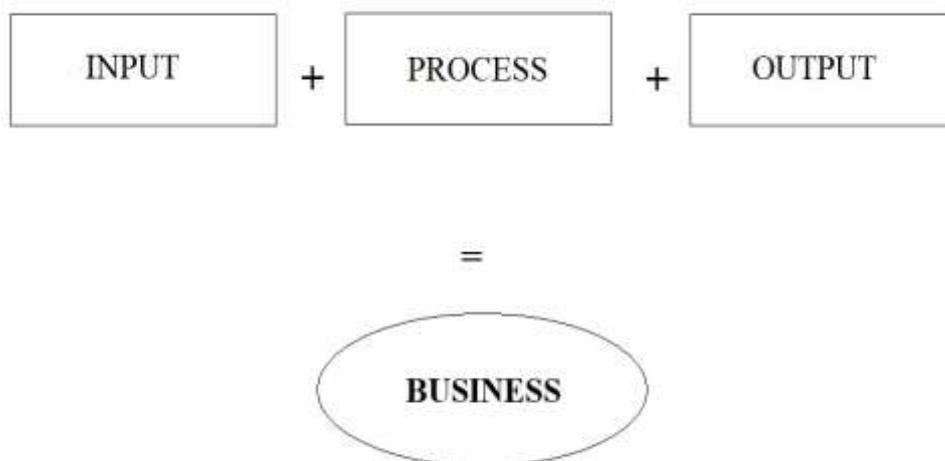


Fig.2.1 – “Come si crea il business”.

Figura estratta dal sito <https://lifestylecpa.com>

Dopo aver evidenziato tutti i passaggi storici dell'IFRS nel precedente capitolo, occorre specificare in questa sede le caratteristiche sostanziali dell'IFRS 3, la sua applicazione e i relativi limiti.

Per quanto riguarda la natura dell'IFRS 3, si tratta del principio contabile che regola la disciplina delle aggregazioni dal punto di vista internazionale.

Il protocollo, stabilisce le modalità con cui un'impresa deve contabilizzare e riportare le informazioni finanziarie quando si verifica una Business Combinations, ed è strutturato secondo i parametri elencati nella seguente tabella:

	<b>FINALITÀ</b>
<b>2 - 2A</b>	<b>AMBITO DI APPLICAZIONE</b>
<b>3</b>	<b>IDENTIFICAZIONE DI UNA AGGREGAZIONE AZIENDALE</b>
<b>4 - 53</b>	<b>IL METODO DELL'ACQUISIZIONE</b>
<b>54 - 58</b>	<b>VALUTAZIONE E CONTABILIZZAZIONE SUCCESSIVE</b>
<b>59 - 63</b>	<b>INFORMAZIONI INTEGRATIVE</b>
<b>64 - 67</b>	<b>DATA DI ENTRATA IN VIGORE E DISPOSIZIONI TRANSITORIE</b>
<b>68</b>	<b>SOSTITUZIONE DELL'IFRS 3 (2004)</b>
<b>-</b>	<b>APPENDICE A - DEFINIZIONE DEI TERMINI</b>
<b>B1 - B69</b>	<b>APPENDICE B - GUIDA OPERATIVA</b>

Fig.2.2 – Parametri di contabilizzazione IFRS 3.

Va aggiunto che l'IFRS 3 definisce le modalità di contabilizzazione e quindi di riconoscimento, misurazione e presentazione delle attività e passività, anche potenziali dell'impresa acquisita.

Per quanto riguarda la sua applicazione e i relativi limiti., l'IFRS 3 è applicabile alle operazioni di finanza straordinaria, che prevedono quindi un'aggregazione aziendale, poste in essere per l'acquisizione del controllo da parte dell'acquirente. Non si può applicare, invece, alle seguenti fattispecie:

- a) per contabilizzare la costituzione di un accordo per un controllo congiunto nel bilancio dello stesso;
- b) per l'acquisizione di un'attività o di un gruppo di attività che non costituisce un'attività aziendale. In tali casi, l'acquirente deve identificare e rilevare le singole attività acquisite identificabili e le singole passività identificabili assunte.

In questo caso, ovviamente, viene posta in essere un'operazione di finanza straordinaria e c'è anche l'aggregazione aziendale ma non è presente l'acquisizione e quindi il trasferimento del controllo. Quindi, il costo del gruppo deve essere imputato alle singole attività e passività identificabili sulla base dei rispettivi fair value (valori equi) alla data di acquisto. Tale operazione o evento non genera avviamento.

c) una aggregazione di entità o attività aziendali sotto controllo comune.<sup>20</sup>

Relativamente a quest'ultimo occorre chiarire cosa si intende per entità sotto controllo comune:

**1. Per aggregazione aziendale a cui partecipano entità o attività aziendali sotto controllo comune o più comunemente chiamata joint - venture si intende una aggregazione aziendale in cui tutte le entità o attività aziendali partecipanti sono in definitiva controllate dalla stessa parte o dalle stesse parti sia ante sia post aggregazione, e tale controllo non è transitorio.**

**2. Un gruppo di soggetti deve essere considerato esercitante il controllo su un'entità quando, ai sensi di accordi contrattuali, ha il potere di determinarne le politiche finanziarie e gestionali al fine di ottenere benefici dalle attività dell'entità.**

**Pertanto, una aggregazione aziendale non rientra nell'ambito di applicazione del presente IFRS se lo stesso gruppo di soggetti ha, in base ad accordi contrattuali, un potere effettivo collettivo di determinare le politiche finanziarie e gestionali di ciascuna delle entità partecipanti all'aggregazione al fine di ottenere benefici dalle loro attività, e tale potere effettivo collettivo non è transitorio.**

**Non è quindi presente una particolare parte che esercita e detiene il controllo.**

**3. Un'entità può essere controllata da un soggetto o da un gruppo di soggetti che operano congiuntamente in base ad un accordo contrattuale, e tale soggetto o gruppo di soggetti può non essere tenuto alle disposizioni in materia di rendicontazione contabile previste dagli IFRS.**

**Pertanto, non è necessario che le entità partecipanti all'aggregazione siano incluse nello stesso bilancio consolidato affinché una aggregazione aziendale sia considerata del tipo a cui partecipano entità sotto controllo comune.**

**4. La percentuale delle partecipazioni di minoranza in ciascuna delle entità partecipanti all'aggregazione, prima e dopo l'aggregazione aziendale, non è rilevante al fine di determinare se all'aggregazione partecipano entità sotto controllo comune. Analogamente, il fatto che una delle entità partecipanti all'aggregazione sia una controllata esclusa dal bilancio consolidato non è rilevante ai fini di determinare se a una aggregazione partecipano entità sotto controllo comune**

Fig.2.3 – Entità sotto controllo comune.

---

<sup>20</sup> Cfr. Paragrafo 2 IFRS 3 – Ambito di applicazione

Quanto riportato in tabella è menzionato nell' IFRS 3 alla voce "Aggregazioni aziendali – Ambito di applicazione - Identificazione di un'aggregazione aziendale"<sup>21</sup>.

Dopo aver fatto un primo preambolo legato al principio e al suo inquadramento è necessario analizzare il metodo di valutazione che questo principio utilizza per la vera e propria contabilizzazione in bilancio.

Il metodo attualmente usato è l'acquisition method come si è accennato nel capitolo precedente, ma per un maggiore chiarimento occorre fare un passo indietro e dedicare il prossimo paragrafo al metodo precedentemente utilizzato: il purchase method.

## **2.2 L'IFRS 3: Il Purchase Method**

Le Business Combinations che ricadono nell'ambito di applicazione dell'IFRS 3 devono essere contabilizzate con il metodo conosciuto come metodo del costo o Purchase Method.

Le fasi chiave sono le seguenti:

1. Identificazione dell'acquirente;
2. Determinazione della data di acquisizione;
3. Misurazione del costo della Business Combination;
4. Purchase Price Allocation.

### **L'individuazione dell'acquirente.**

Si chiarisce che per tutte le aggregazioni aziendali deve essere necessariamente individuato un acquirente, ma bisogna chiedersi chi può essere l'acquirente:

Per acquirente si definisce il soggetto che ottiene il controllo dell'impresa, quindi il potere di determinarne le politiche gestionali e finanziarie al fine di ottenere benefici dalla sua attività. Tuttavia, individuare l'acquirente non è un'operazione semplice.

Per stabilire se è possibile identificare un acquirente occorre valutare alcuni parametri:

- Se controlla più della metà dei voti esercitabili in assemblea, compresi i voti potenziali e quelli derivanti da accordi;
- Se riesce a governare le politiche finanziarie e operative della nuova entità;
- Se ha il potere di revoca del Cda;

---

<sup>21</sup> Cfr. Allegati IFRS 3 B1-B4

- Se ha il maggior fair value;
- Se acquista per cassa in uno scambio di strumenti di capitale;
- Se ha fornito il management che gestisce la nuova entità.

Ulteriori criteri per l'identificazione dell'acquirente sono

- Il potere su più della metà dei diritti di voto dell'altra entità in virtù di un accordo con altri investitori;
- il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali dell'altra entità in forza di uno statuto o di un accordo;
- il potere di nominare o sostituire la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione o dell'equivalente organo di governo dell'altra entità;
- il potere di disporre della maggioranza dei voti alle riunioni del consiglio di amministrazione o dell'equivalente organo di governo dell'altra entità<sup>22</sup>.

Fatta questa premessa, va aggiunto che nell'ipotesi in cui in cui una Business Combinations si è realizzata mediante uno scambio di partecipazioni, di solito l'acquirente è sempre l'impresa che emette queste interessenze. Spesso, infatti, si tratta di un'impresa di grandi dimensioni che può permettersi di andare ad acquisire le quote partecipative dell'acquisito che quindi parteciperà, da quel momento in poi, alla realtà dell'acquirente.

Come sarà possibile notare nel corso del seguente capitolo, possono verificarsi alcuni casi di operazione e aggregazione aziendale al contrario: la cosiddetta reverse acquisition, in cui l'acquisito è l'impresa con maggiori dimensioni e chi emette le interessenze partecipative, invece, è di minori dimensioni; appunto per questo si parla di acquisizione inversa.

Solitamente, dunque l'acquirente è l'impresa che ha le dimensioni maggiori, ma esistono situazioni in cui accade l'esatto contrario.

### ***Data di acquisizione***

Va anche fatto presente che un elemento importante è rappresentato dalla determinazione della data di acquisizione. Si tratta della data dalla quale l'acquirente ottiene effettivamente il controllo dell'acquisita. Spesso non viene valutato il momento della stipula del contratto o della comunicazione al pubblico, ma la data in cui effettivamente avviene il trasferimento del controllo all'acquirente.

---

<sup>22</sup> MONTRONE A., *Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali. Lo IAS 38 - Intangible assets e l'IFRS 3 – Business combinations*, Franco Angeli, Milano, 2008, pp. 67-68.

Si fa riferimento alla data a decorrere dalla quale l'acquirente deve contabilizzare l'operazione. Non importa se tale data non coincide con il trasferimento della proprietà delle quote/azioni dell'impresa acquisita, che potremmo chiamare data di scambio.

Dato che la caratteristica fondamentale e principale dell'IFRS 3 è appunto il trasferimento del controllo attraverso un'unica transazione, se l'acquisizione di un'impresa avviene attraverso la procedura in esame, la data di acquisizione coincide con la data di scambio delle attività/passività dell'impresa acquisita. In altre ipotesi sarebbe impossibile considerare altre date valide da cui far decorrere l'efficacia contabile e giuridica.

### ***Misurazione del costo della Business Combination***

Il costo di una business combination è il fair value delle attività cedute, o passività incorse, e strumenti azionari emessi dall'acquirente, in cambio dell'ottenimento del controllo sulla società acquisita.

Secondo il *purchase method*, le attività e le passività della società acquisita sono valutate a valori correnti e non quindi al valore storico, come previsto dal *pooling of interests method*.

I costi e ricavi successivi alla data della business combination saranno determinati a partire dalla nuova base di misurazione (es. ammortamenti, costo del venduto, ecc.).

L'eccedenza tra il costo dell'aggregazione e il fair value delle attività e passività della società acquisita rappresenta l'avviamento, che viene iscritto in bilancio ma non viene ammortizzato ma bensì sottoposto a impairment test periodico, come previsto dallo IAS 36.<sup>23</sup> Si tratta dunque di considerare il costo come una somma complessiva di:

- fair value, alla data di scambio, delle attività cedute, delle passività sostenute o assunte e degli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'acquirente, in cambio del controllo dell'acquisto;
- qualunque costo direttamente attribuibile all'aggregazione aziendale.

Detto ciò, è utile menzionare adesso elementi fondamentali relativi all'operazione stessa:

### ***Modalità contrattuali***

Le modalità contrattuali possono essere una determinante fondamentale per la definizione dell'effettiva data di scambio che rappresenta il momento rilevante per la contabilizzazione e soprattutto per la decorrenza degli effetti finanziari dell'operazione di aggregazione.

---

<sup>23</sup> Cfr. Michele Bertoni, Modulo di Ragioneria Internazionale, Le Business Combinations (IFRS 3)

## ***Mezzi di pagamento***

Un acquirente può acquisire il controllo di un'acquisita in molteplici modi, per esempio secondo i parametri riportati nel seguente schema:<sup>24</sup>

- a) **trasferendo di disponibilità liquide, mezzi equivalenti o altre attività (incluse le attività nette che costituiscono un'attività aziendale);**
- b) **assumendo passività;**
- c) **emettendo interessenze;**
- d) **fornendo più tipi di corrispettivi o senza trasferimento di corrispettivi, inclusa l'acquisizione unicamente per contratto;**

Come previsto dall'elenco all'ultimo punto, può essere possibile trasferire e quindi acquisire il controllo anche senza la presenza di un corrispettivo;

Alle aggregazioni di cui sopra si applica il metodo dell'acquisizione previsto per la contabilizzazione di una aggregazione aziendale. Tali circostanze comprendono le tre ipotesi annoverate nel seguente schema:

- a) **l'acquisita riacquista un numero di azioni proprie sufficiente affinché un investitore esistente (l'acquirente) ottenga il controllo;**
- b) **il venir meno di diritti di veto minoritari che in precedenza trattenevano l'acquirente dall'ottenere il controllo di un'acquisita in cui deteneva la maggioranza dei diritti di voto;**
- c) **l'acquirente e l'acquisita convengono di aggregare le proprie attività aziendali unicamente per contratto;**

L'acquirente non trasferisce corrispettivi in cambio del controllo di un'acquisita né mantiene, alla data di acquisizione o in data antecedente, interessenze nell'acquisita.

---

<sup>24</sup> Cfr. B5 IFRS 3, Identificazione di una aggregazione aziendale.

Gli esempi di aggregazioni aziendali realizzate unicamente per contratto comprendono l'accorpamento di due rami di attività aziendali in un accordo di fusione o nella costituzione di una società di capitale con duplice quotazione.

Nella figura di seguito si vuole ben specificare come sia importante la fase della determinazione del costo e soprattutto quali meccanismi è possibile porre in essere per concludere una transazione.

Si tratta delle peculiarità del purchase method, e della differenza sostanziale con il metodo dell'acquisizione dove invece il controllo si può acquisire anche quando non c'è una transazione ben specifica ma semplicemente si è verificato un evento che ha permesso che si verificasse il presupposto dell'ottenimento del controllo.

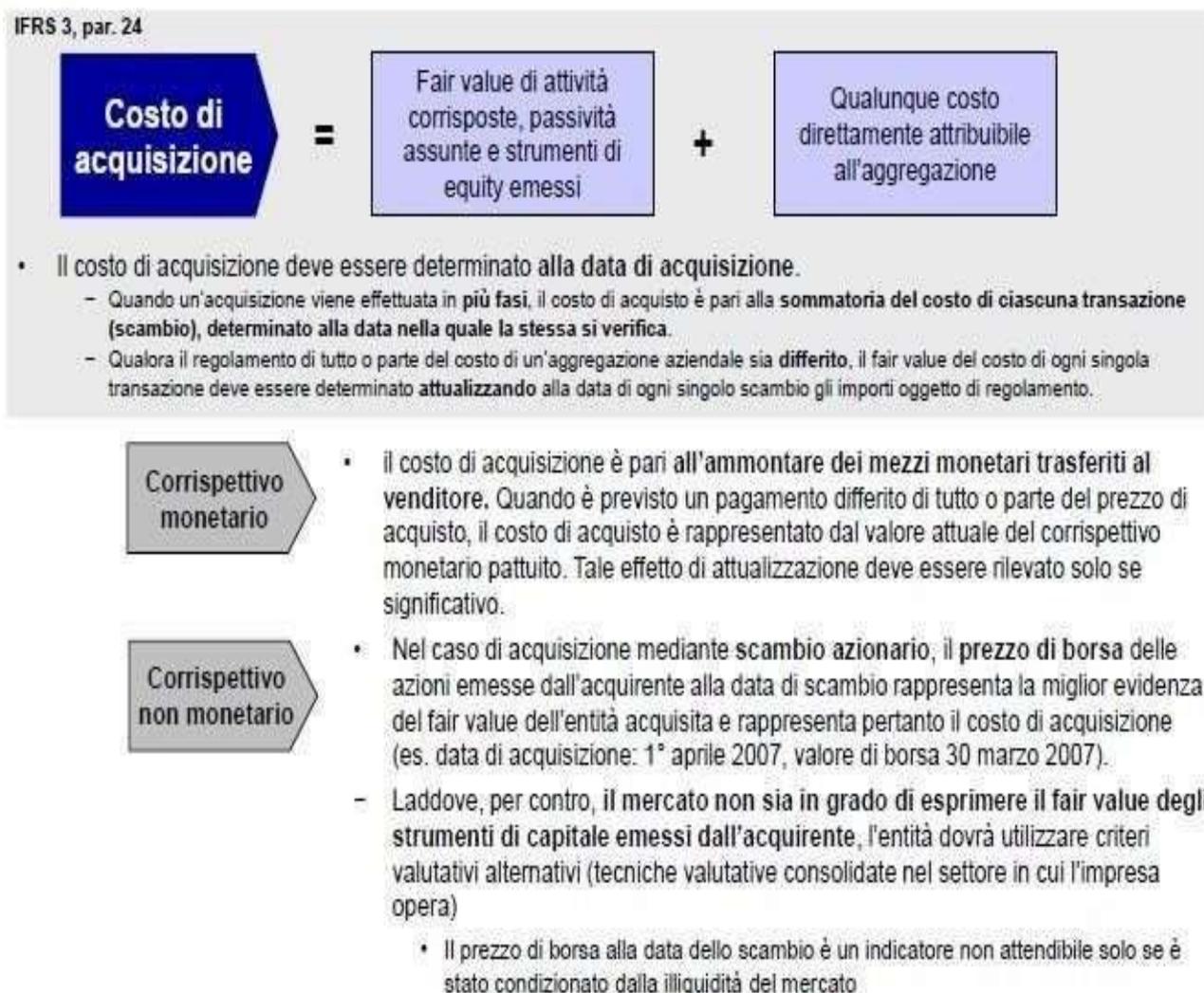


Fig.2.3 – “La determinazione del costo di acquisizione”.

Fonte: I bilanci secondo i principi contabili internazionali, Daniele Gervasio, Università degli Studi di Bergamo.

### ***Attualizzazione dei pagamenti differiti***

Uno dei principali criteri da seguire in merito alla misurazione e al riconoscimento è la valutazione che le attività cedute e le passività sostenute o assunte dall'acquirente in cambio del controllo siano misurate in base al fair value alla data dello scambio.

Nel caso in cui il regolamento totalitario o parziale del costo di un'aggregazione aziendale sia differito, il fair value di quest'ultima deve essere determinato attualizzando gli importi liquidabili ai relativi valori attuali alla data dello scambio, tenendo conto dei probabili premi o sconti all'atto del regolamento.

### ***Identificazione dei costi accessori***

Nel far riferimento alla misurazione del costo dell'operazione, si è chiarito che il criterio include ciò che è stato sostenuto dall'acquirente al momento dello scambio e del passaggio del controllo. Occorre tuttavia considerare i costi correlati all'acquisizione.

Va aggiunto che il purchase method richiede che il costo di un'aggregazione aziendale comprenda anche qualunque costo direttamente attribuibile all'aggregazione aziendale.

Quindi i costi che l'acquirente sostiene per realizzare l'aggregazione aziendale non sono analizzati in maniera separata ma tutti attribuibili al costo dell'acquisizione. I costi specifici che non vengono considerati in maniera separata, come poi verrà fatto nell'acquisition method, sono elencati nel seguente schema:

- **provvigioni di intermediazione;**
- **spese di consulenza, legali, contabili, per perizie nonché altre spese professionali o consulenziali;**
- **costi amministrativi generali, inclusi quelli per il mantenimento di un ufficio acquisizioni interne;**
- **nonché i costi di registrazione ed emissione di titoli di debito e di titoli azionari;**
- **predisposizioni di documenti informativi richiesti dalle norme;**

Nel caso in cui a doversi determinare sia il costo di acquisizione mediante scambio di interessenze partecipative l'operazione matematica è un po' diversa in quanto detto costo è dato dal prodotto tra:

- il prezzo dell'azione o quota dell'acquirente alla data di effettivo ottenimento del controllo dell'entità acquisita.
- Il numero di azioni o quote che saranno effettivamente emesse dall'acquirente ai fini dell'aggregazione. In questo potrebbe essere valido il rapporto di concambio.

Il prodotto così indicato deve essere poi sommato ad un fattore molto importante dato dai cosiddetti costi accessori, di cui si è fatto cenno in precedenza. Quindi, in altri termini, il valore attribuito alle azioni emesse nel bilancio dell'acquirente è dato dal capitale sociale (numero di azioni moltiplicato per il loro valore nominale) più la parte che residua dato dal sovrapprezzo che ogni azione porta con sé.

A questo punto è utile evidenziare una distinzione all'interno dei costi accessori: tra di essi, infatti, sono presenti quei costi che devono incrementare il costo dell'acquisizione, e quelli che invece sfuggono al calcolo di esso. Partendo dai primi, questi possono essere distinti in:

1. I compensi professionali che spettano a:

- Revisori legali;
- Consulenti legali;
- Periti (compresi i costi per perizie e due diligence);
- Predisposizione di documenti informativi richiesti dalle norme.

2. Le spese di consulenza sostenute per inquadrare potenziali target da acquisire, solo se è stabilito dal contratto che il pagamento sia effettuato solamente in presenza di esito buon fine (le cosiddette Success Fees)<sup>25</sup>.

3. Eventuali passività che si generano per effetto dell'operazione stessa. Questo fenomeno si può verificare in alcune circostanze:

---

<sup>25</sup> Una "Success fees" è una struttura di compensazione pagata a una banca d'investimento per chiudere con successo una transazione. La commissione di successo viene generalmente calcolata come percentuale del valore aziendale dell'impresa ed è subordinata al completamento dell'affare. Mentre la quota di successo può sembrare elevata, il fatto che sia subordinata alla chiusura dell'operazione allinea il banchiere d'investimento con l'interesse del venditore.

- Quando l'acquisizione fa sorgere passività in capo all'impresa acquisita a seguito della decadenza dei termini.
- Quando accordi contrattuali a suo tempo stipulati dall'impresa acquisita comportano a carica di quest'ultima erogazioni straordinarie al personale od altre controparti in occasione di operazioni particolari come il trasferimento del controllo.

Per quanto attiene alla seconda categoria di costi accessori, dunque quelli che non devono incrementare il costo dell'aggregazione nel bilancio post operazione si elencano :

1. Eventuali costi futuri che si prevede di sostenere in seguito all'acquisizione del controllo.
2. I cosiddetti costi di integrazione e quindi stiamo parlando di:
  - Consulenze di carattere informatico
  - Le spese la predisposizione di ponti informatici tra diverse procedure, essendo costi che hanno un'utilità limitata nel tempo e che non possono essere capitalizzati.
  - Il write – off dei software, in quanto questi sono costi non realistici perche deducibili.
  - Gli oneri per l'incentivazione all'esodo del personale.
  - Le consulenze per la revisione dei processi organizzativi e per l'integrazione delle strutture.
  - Le spese per lavoro interinale.
  - Le spese per la formazione di personale su nuovi processi o procedure
  - Eventuali erogazioni una tantum al personale.
  - Spese per traslochi, trasferte e trasporti.
3. I costi per negoziare ed emettere passività finanziarie.
4. I costi per l'emissione di strumenti rappresentativi di capitale, che possono essere spese legali o imposte di registro.<sup>26</sup>

### ***Purchase price allocation (PPA)***

---

<sup>26</sup> GERVASIO DANIELE, I bilanci secondo i principi contabili internazionali, Università degli Studi di Bergamo.

Per Purchase Price Allocation si intende l'ultima fase prevista dal purchase method, si tratta del passaggio più importante in quanto decisivo ai fini del nuovo bilancio dell'acquirente post aggregazione aziendale.

Questa fase prevede, infatti, l'allocazione del costo dell'aggregazione aziendale alle attività assunte e alle passività sostenute, comprese quelle potenziali. Nel caso in cui l'operazione abbia un costo, e quindi necessiti di corrispettivi per essere conclusa, occorre calcolare le spese da sostenere realmente.

Utilizzando il metodo PPA si ha la possibilità di allocare il costo a tutto ciò che è stato oggetto di trasferimento e tutto ciò che ha permesso il trasferimento e quindi l'acquisizione del controllo in capo all'acquirente.

Si aggiunge che tutte le attività e le passività devono essere rilevate al fair value<sup>27</sup>, ad eccezione delle attività che sono classificabili come detenute per la vendita alle quali dovranno essere sottratti i costi di vendita dal rispettivo fair value.

Con la collaborazione di eventuali periti o esperti in materia sarà possibile valutare al fair value e tutti i rischi dell'operazione straordinaria, in modo tale da verificare il valore esatto dei costi e confrontarli con quelli sostenuti complessivamente insieme al costo dell'aggregazione. Si sottolinea che la determinazione del fair value delle attività e delle passività dovrà tenere conto anche della quota attribuibile agli azionisti di minoranza dell'impresa acquisita.

Non occorre fare una proporzione di valore in base a quante sono le interessenze partecipative della minoranza ma sarà necessario valutare tutti gli asset che ad essa appartengono per avere un quadro più preciso della società target che si sta acquisendo.

Per avere un'idea chiara della purchase price allocation si utilizza il seguente schema<sup>28</sup>:

---

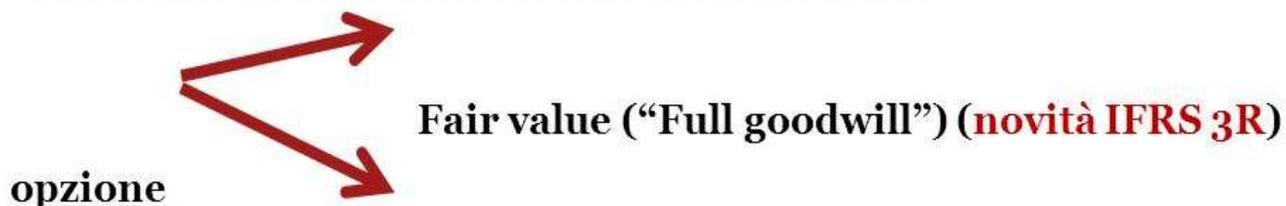
<sup>27</sup> Cfr. Exposure Draft – IFRS 3, Appendice E) Il FV è “il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, o una passività estinta, tra parti consapevoli e disponibili, in una transazione tra terzi indipendenti”

<sup>28</sup> Schema estratto dal documento Purchase Price Allocations for Mergers & Acquisitions, pubblicato sul sito <https://rbsa.in>, consultato in data 22/05/2019.

**Alla data di acquisizione, l'acquirente deve *riconoscere*, separatamente dall'avviamento, le attività identificabili acquisite, le passività assunte e le interessenze di minoranza**

**- *Misurazione di quasi tutte le attività e passività a fair value***

**- *Misurazione delle interessenze di minoranza:***



Secondo la metodologia sopra esposta, non sarebbe utile fare un sommario riferimento alle minoranze dell'acquisita perché il costo dell'aggregazione comprenderebbe tutto ciò che appartiene alla società. Quindi, è opportuno considerare ogni elemento ai fini del calcolo e del riconoscimento in bilancio.

La differenza, positiva o negativa, fra il costo dell'aggregazione ed il fair value delle attività, passività e passività potenziali identificabili dall'acquisita, determina il valore del goodwill o badwill.

I fattori indicati dovranno avere un ruolo centrale all'interno della presente tesi, in quanto inseriti nella trattazione di un caso pratico che ben determina il loro contesto, soprattutto quello riguardante il cattivo avviamento, quindi badwill.

Si insisterà sulla questione prima teoricamente e poi praticamente con un caso reale. La PPA prevede che l'allocazione debba includere gli elementi patrimoniali della società acquisita e quindi anche quelle voci che precedentemente alla Business Combinations non erano nel bilancio della società target.

Vale a dire che si può verificare il caso che l'acquirente acquisisca degli asset che non sono rilevabili giuridicamente in bilancio, come per esempio:

- risorse intangibili
- attività per imposte differite, relative magari a perdite fiscali riportate dall'entità acquisita se quest'ultima non aveva rilevato in precedenza tali elementi patrimoniali.

Pertanto, per determinare il costo di acquisizione è necessario effettuare la migliore stima del fair value delle attività e delle passività, anche potenziali; nello specifico il costo è dato dalla somma di:

1. Fair value di attività, passività e passività potenziali.

Esse, per poter essere considerate ai fini del calcolo del costo totale, devono soddisfare i seguenti criteri:

- Se ci imbattiamo in un'attività diversa da un'attività immateriale, bisogna stabilire se è probabile che gli eventuali benefici economici futuri possano affluire all'acquirente e quindi è possibile valutare il fair value in maniera attendibile.
- Oppure può esserci il caso in cui una passività sia diversa da una passività potenziale e anche in questo molto importante è il momento in cui noi dovremo valutare se è probabile che ci dovrà essere l'estinzione di un'obbligazione e quindi sarà richiesto l'impiego di risorse volte a produrre benefici economici. Anche qui bisognerà valutare il fair value di dati benefici cercando di incrementare quanto più possibile l'attendibilità
- In ogni caso, a seconda se siamo dinanzi ad un'attività diversa da una immateriale o una passività diversa da una potenziale, dovrà essere attendibilmente valutato il fair value.

2. Fair value di attività immateriali non rilevati precedentemente in bilancio dall'acquisita<sup>29</sup>.

Questo è il caso di quelle attività, spesso immateriali, che non sono state rilevate in bilancio fino al momento della transazione ma che ora contribuiranno anch'esse a far parte del bilancio post operazione dell'acquirente.

Le attività immateriali, per poter essere considerate tali, devono soddisfare i requisiti dello IAS 38<sup>30</sup> e il loro fair value deve essere valutato attendibilmente.

Nel caso in cui si dovessero verificare queste due condizioni, devono essere prese in carico nella Business Combinations.

Ancora, è possibile affermare che nel momento in cui si è stabilito quali sono le attività e le passività da valutare al fair value e da confrontare con il prezzo dell'operazione, non ci resta che arrivare al nocciolo della questione: la determinazione dell'avviamento.<sup>31</sup>

Quest'ultimo è dato dalla differenza tra il costo sostenuto per porre in essere l'aggregazione aziendale e la somma dei fair value delle attività e passività che abbiamo appena visto nel dettaglio<sup>32</sup>

Nell'ipotesi in cui questa differenza dovesse essere positiva, si verificherebbe l'avviamento, inteso come capacità per l'acquirente di generare e produrre reddito, quindi un elemento ulteriore data dall'operazione stessa.

---

<sup>29</sup> Testo ricavato dal sito <https://www.misterfisco.it>

<sup>30</sup> Lo IAS 38 definisce quelle attività immateriali che non sono trattate in altri Principi contabili. Qualora un altro principio già definisce un particolare tipo di attività immateriale, lo IAS 38 non trova applicazione.

<sup>31</sup> I bilanci secondo i principi contabili internazionali, Daniele Gervasio, Università degli Studi di Bergamo.

<sup>32</sup> "Ceo Compensation and Fair Value Accounting", Wiley Library Online, pag.823

Se l'acquirente è disposto a sopportare un costo superiore rispetto a ciò che acquisisce, sarà sicuramente a causa del fatto che, in prospettiva, si aspetta di ottenere nel tempo flussi di reddito elevati.

Prima di dedicare spazio al goodwill accounting, è necessario fare un appunto relativamente alla valutazione dei fair value delle voci di bilancio che vengono acquisite.

Secondo alcuni studi, essendo la maggior parte delle società non quotate, il fair value non poteva essere valutato al meglio in quanto frutto di calcoli e proporzioni e non di evidenza pura in Borsa.

Ciò portava a valutare un'attività, che non era presente su un mercato attivo, in modo opportunistico. Sono presenti prezzi osservabili e valori comparabili, probabilmente di società appartenenti allo stesso mercato rispetto a quella oggetto di valutazione, ma allo stesso tempo, per poter decidere un fair value e quindi un valore che poi sarà rapportato al costo sostenuto, servirà un giudizio sostanziale che potrebbe non essere condiviso all'interno dell'organizzazione<sup>29</sup>. Nel prossimo paragrafo si approfondirà l'argomento.

### **2.3 Il Purchase Method: Goodwill Accounting**

Nel definire l'avviamento all'interno del purchase method è opportuno fare anche un cenno storico sulla questione, tenendo conto dell'evoluzione del fenomeno di cui ai precedenti paragrafi. Anche il goodwill accounting, inevitabilmente, ha subito alcune modifiche con passare degli anni e delle varie metodiche.

Infatti, il Board, all'interno dell'"Ed 3 – Aggregazioni aziendali", fase iniziale del progetto partita nel 2001 e terminata nel 2004 in occasione dell'applicazione del'IFRS 3, proponeva che l'acquirente dovesse avviare l'acquisito in una aggregazione aziendale come se fosse un'attività.

Veniva prevista inizialmente come l'eccedenza del costo dell'aggregazione rispetto alla propria quota di interessenza nel fair value netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito.

Ad eccezione dell'effetto della rilevazione delle passività potenziali dell'acquisito nella valutazione dell'avviamento acquisito, a cui saranno dedicati alcuni chiarimenti, queste disposizioni sono coerenti con le disposizioni contenute precedentemente nello IAS 22.

Quindi, a carattere generale, relativamente al goodwill accounting non venivano riscontrate modifiche notevoli, ma allo stesso tempo, il Board decise che l'IFRS non avrebbe dovuto creare confusione tra le tecniche di valutazione e i parametri utilizzati. Pertanto, l'IFRS si concentra, più che sulla valutazione dell'avviamento, sulla natura, a differenza da come si era scelto di procedere con la metodologia precedente.

In particolare, l'avviamento viene definito dall'IFRS come un flusso legato a benefici economici futuri derivanti da attività che non possono essere individualmente identificate e separatamente rilevate.

Il Board osservò, inoltre, che quando l'avviamento è valutato in via residuale, esso potrebbe comprendere anche altri fattori molto importanti:

- il going concern di un business, vale a dire la continuità aziendale, il valore aggiunto che, grazie a quei benefici economici attesi, poteva essere garantito.

L'elemento di continuità aziendale rappresenta la capacità dell'acquisito di ottenere un tasso più alto di rendimento su un assieme coordinato di attività nette rispetto al tasso che ci si sarebbe aspettati da quelle attività nette che operano separatamente.

Questo valore deriva dai meccanismi delle stesse attività provenienti dal bilancio della società target ma anche da altri benefici economici legati ad imperfezioni del mercato.

Tra queste anomalie venivano considerati i profitti monopolistici e le barriere all'entrata nel mercato, che permettono un vantaggio in più.

- il fair value delle sinergie attese e di altri benefici derivanti dall'aggregazione delle attività nette dell'acquisito con quelle dell'acquirente.

Queste sinergie ed altri benefici sono unici per ciascuna aggregazione aziendale, e magari quando ci sono diverse aggregazioni, ci sono anche diverse sinergie e quindi diversi valori.

- retribuzioni eccessive dell'acquirente.

Uno dei fattori potrebbe essere legato anche ad una eccessiva sopravvalutazione da parte dell'acquirente di quello che stava acquistando che lo ha portato ad aumentare il costo e quindi da lì dipenderà il sorgere dell'avviamento.

- errori nella valutazione e rilevazione del fair value del costo dell'aggregazione aziendale o delle attività, passività o passività potenziali.

E' possibile anche che l'esperto indipendente addetto alla valutazione del fair value delle attività e delle passività acquisite o il costo dell'aggregazione stessa, non lo abbia fatto in maniera corretta. Questo, ovviamente, può portare ad una non chiara rappresentazione dei valori con conseguente valore di avviamento non giustificato.<sup>33</sup>

Queste che abbiamo appena visto sono le componenti dell'avviamento, quindi ciò da cui è possibile ottenere il valore del goodwill.

Lo IASB osservò, però che solo il primo e il secondo potevano essere propriamente fonti di avviamento e infatti, secondo loro, facevano parte dell'"avviamento di base"; avviamento quindi poteva significare elemento di continuità aziendale o maggiore valore legato a particolari eventi rilevanti.

Dall'altra parte, notò come il terzo e il quarto componente non facessero parte concettualmente dell'avviamento e delle attività poiché fattori troppo poco legati logicamente con la dinamica che si stava cercando di adottare. Dato che si è detto che l'avviamento deve essere rilevato come un'attività, non possiamo

---

<sup>33</sup> Cfr IFRS 3, Paragrafo BC129, Avviamento

enunciare la definizione di principio che l'IFRS 3 rivolge ad un'attività. Essa è definita come "una risorsa controllata dall'entità come risultato di eventi passati e dalla quale sono attesi in futuro flussi di benefici economici per l'entità".

Il paragrafo 53 dell'IFRS 3, continuando, dichiara che 'Il beneficio economico futuro compreso in un'attività è il potenziale contributo, diretto o indiretto, ai flussi finanziari e mezzi equivalenti che affluiranno all'entità.' Infine l'avviamento di base, costituito dai primi due elementi, rappresenta le risorse dalle quali sono attesi benefici economici futuri per l'entità. Negli anni ci si è chiesto se l'avviamento di base rappresenti una risorsa gestita e controllata dall'entità, e su cui questa può fare il suo lavoro per migliorare la qualità delle sue componenti.

Occorre stabilire concretamente cosa significa avviamento di base e quindi a comprendere in che modo l'entità potrebbe controllarlo.

È possibile in questo caso fare riferimento a dei fattori concreti all'interno della società che sicuramente rientrano nelle prime due componenti e quindi nell'avviamento di base:

- Una forza lavoro qualificata
- Clienti fidelizzati

Limitandoci per il momento ad analizzare solo questi due punti, è possibile individuare come l'entità possa in qualche modo controllarli e quindi avere pieno potere di disporre. Tuttavia ciò non si verifica per sempre e in maniera completa; basti pensare ad un cliente che ha intenzione di cambiare società o a un lavoratore che, per scelte personali, decide di non collaborare più con l'entità. In questi casi ovviamente non è l'entità a poter decidere cosa essi devono fare e quindi è possibile concludere che non esiste un pieno controllo sulle componenti dell'avviamento di base da parte della società acquirente.

Tuttavia, il Board dello IASB ha concluso che nel caso dell'avviamento di base, il controllo consiste nel potere dell'acquirente di indirizzare le politiche e la direzione aziendale dell'acquisito e quindi, in tal modo ha confermato che l'avviamento di base soddisfa la definizione di attività del paragrafo 53, citato prima.

Relativamente invece al terzo e al quarto componente, che da sempre hanno fatto riscontrare dalla critica motivi di polemica, si è stabilito che qualora l'avviamento acquisito include tali componenti, esso comprende voci che non costituiscono attività. Così, la loro inclusione nell'attività descritta come avviamento non sarebbe una rappresentazione fedele.

Si è arrivati a questa conclusione, utile anche per distinguere i vari scenari che si creano, perché si è ritenuto che, trattando il terzo e il quarto componente alla stregua dei primi, non sarebbe possibile determinare l'importo attribuibile ad ogni componente dell'avviamento acquisito.

Sebbene si verificano dei problemi legati alla fedele rappresentazione nel rilevare tutti i componenti nell'insieme come avviamento, sussistono dei problemi corrispondenti qualora si decida di optare per l'ipotesi

alternativa di rilevazione di tutti i componenti immediatamente come costo. In altre parole, nella misura in cui la valutazione dell'avviamento acquisito include l'avviamento di base, la rilevazione di quell'attività come un costo non è altrettanto una rappresentazione fedele.

Il Board ha stabilito che l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale e valutato in via residuale ha probabilità di configurarsi primariamente nell'avviamento di base alla data di acquisizione, e che la sua rilevazione come attività è una rappresentazione più fedele rispetto alla sua rilevazione come costo.<sup>34</sup>

### **2.3.1 Purchase Method: Il Badwill**

Come è facile desumere da quanto argomentato sin qui, non in tutte le aggregazioni aziendali si è in presenza di avviamento positivo e quindi non tutti i casi si può riscontrare una differenza positiva tra il costo dell'operazione e ciò che viene acquisito. Infatti, può verificarsi lo scenario in cui la quota di interessenza dell'acquirente nel fair value netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito eccede il costo dell'aggregazione. Tale eccedenza, a cui si fa comunemente riferimento come avviamento negativo, deve essere sottoposta ad un'analisi molto approfondita per poter capire da dove essa deriva e come l'acquirente deve trattarla contabilmente nel caso in cui si dovesse verificare tale scenario.

L'IFRS, infatti, richiede, che nel caso in cui esista un'eccedenza negativa, l'acquirente dovrebbe in ordine:

1. Rivedere l'identificazione e la misurazione delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito e la determinazione del costo dell'aggregazione.

Magari si è verificato un errore o semplicemente non si era da subito compreso il valore effettivo di ciò che si stava acquisendo. Quindi in prima battuta, per andare a sciorinare l'origine del badwill, bisogna assicurarsi di aver compiuto una giusta misurazione delle attività e passività.

2. Nel caso in cui si passi ad una successiva misurazione per mezzo di un esperto indipendente e dovesse ancora esserci un'eccedenza residua, il principio ordina di registrare a conto economico tale differenza negativa come componente positiva di reddito in quanto se si è pagato meno di quello che si è ricevuto, vuol dire che si è fatto un buon affare e c'è da registrare un ricavo.

Questo ordine di concetto e di registrazione contabile proveniente dal Board dello IASB non vedeva tutti d'accordo e secondo la giurisprudenza anglosassone, molta della quale facente parte di coloro i quali rilasciavano dei commenti e delle opinioni all'Exposure Draft del 2002, non era corretto imputare direttamente a conto economico qualsiasi eccedenza residua dopo la nuova misurazione.

---

<sup>34</sup> Cfr. Paragrafo BC 129, IFRS 3

Le loro obiezioni si basavano sui seguenti punti di vista:

- Nella maggior parte dei casi, queste eccedenze si verificavano per aspettative di perdite future o spese da sostenere.

Quindi, nel caso si fosse verificato questo scenario, non sarebbe stato corretto rilevare un ricavo ma sarebbe stato più giusto accantonare la differenza in un fondo per rischi o spese future tale da poter coprire l'eventuale ammanco, da attribuire a perdite che porta in pancia l'acquisita.

- Inoltre, rilevare l'eccedenza immediatamente a conto economico non poteva essere una rappresentazione fedele nella misura in cui dipende da errori di misurazione o per la disposizione contenuta in un principio contabile di valutare le attività nette identificabili acquisite ad un importo diverso dal fair value, ma trattato come se lo fosse, al fine di allocare il costo dell'aggregazione.
- La proposta non è uniforme con la contabilizzazione al costo storico.

Non si fece attendere la risposta dello standard setter il quale rimase sui suoi passi esprimendo ciò che aveva precedentemente dichiarato e soprattutto ribadendo che, all'interno di un'aggregazione aziendale, lo scambio avveniva più o meno alla pari. Vale a dire che nel caso si fosse verificata un'eccedenza residua questa, quasi sicuramente, era da attribuire ad una non corretta misurazione e valutazione degli asset e delle passività. Come conseguenza, l'esistenza di un'eccedenza secondo il dettato dell'IFRS 3 riguardava gli elementi indicati nel seguente schema<sup>35</sup>.

- I valori attribuiti alle attività identificabili dell'acquisito sono stati sopravvalutati;
- Passività e passività potenziali identificabili dell'acquisita sono state omesse o i valori attribuiti a quelle voci sono state sottovalutate;
- I valori assegnati alle voci comprensive del costo dell'aggregazione aziendale sono stati sottovalutati;

Lo IASB ha quindi riaffermato la sue precedenti conclusioni, secondo cui raramente l'eccedenza sarebbe rimasta se le valutazioni inerenti alla contabilizzazione dell'aggregazione aziendale fossero state eseguite correttamente e tutte le passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito venivano correttamente identificate e rilevate.

---

<sup>35</sup> Cfr. IFRS 3, Paragrafo BC 144, Eccedenza rispetto al costo della quota di interessenza dell'acquirente nel fair value netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito.

Pertanto, quando esiste una tale eccedenza, l'acquirente dovrebbe prima rivedere l'identificazione e la misurazione delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito e la determinazione del costo dell'aggregazione aziendale.

Tuttavia, lo standard setter è rimasto molto fermo, nonostante le critiche sollevate dai vari esperti in materia, tanto da stabilire che qualora dovesse residuare una qualsiasi eccedenza residua dopo la nuova misurazione, questa potrebbe essere dovuta ad uno dei seguenti dei componenti:

- Errori che persistono, nonostante la nuova misurazione, nella rilevazione o nella determinazione del fair value del costo dell'aggregazione ovvero delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito.
- La disposizione contenuta in un principio contabile di valutare le attività nette identificabili acquisite a un importo diverso dal fair value, ma trattato come se lo fosse, al fine di allocare il costo dell'aggregazione.
- Un acquisto a prezzi favorevoli.

Quest'ultimo è il cosiddetto "bargain purchase".

Va detto che in questo caso l'acquirente può aver concluso un buon affare e quindi ha pagato meno in cambio del valore delle attività e delle passività e quindi del patrimonio netto che ha acquisito. Ciò potrebbe verificarsi, per esempio, quando colui che vende un'attività aziendale desidera ritirarsi da quell'attività per ragioni che non siano di natura economica ed è preparato ad accettare, a titolo di corrispettivo, un valore inferiore al relativo fair value.

Relativamente all'ipotesi che l'eccedenza potesse dipendere da aspettative di perdite e spese future, lo IASB non era d'accordo in quanto affermava che, sebbene le aspettative di perdite e spese future abbiano l'effetto di far abbassare il prezzo che un'acquirente è disposto a pagare per l'acquisito, il fair value netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito può essere allo stesso tempo influenzato.

Quindi il senso era che se anche il prezzo si fosse abbassato, come affermava la giurisprudenza, a causa di perdite o eventuali spese da sostenere in futuro, allo stesso modo proprio per questo motivo anche il valore del patrimonio netto si sarebbe dovuto modificare per quegli stessi valori. Se così non fosse, lo IASB non riferirebbe mai un'eccedenza negativa residua ad uno scenario di questo tipo. Per capire meglio il senso delle affermazioni dello standard setter possiamo porre in essere un esempio.

Si supponga che il valore attuale dei flussi finanziari futuri attesi da una attività aziendale sia 1000, a condizione che 200 sia speso nella ristrutturazione dell'attività aziendale, ma solo 300 nel caso in cui non venga eseguita nessuna ristrutturazione. Si supponga, inoltre, che nell'attività aziendale non ci sia alcun avviamento. Qualsiasi acquirente sarebbe quindi disposto a pagare 800 per acquisire l'attività aziendale, a condizione che anche esso possa generare i flussi finanziari aggiuntivi come conseguenza della

ristrutturazione. Il fair value dell'attività aziendale è pertanto 800. Questo importo è rapportato al fair value netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito. Il fair value netto di tali voci è inoltre 800 e non 1000 in quanto i costi, quantificabili in 200, per generare il valore di 1000 non sono stati ancora sostenuti.<sup>36</sup> In altre parole, le aspettative di perdite e spese future si riflettono nel fair value (valore equo) delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisita.

Quindi, in linea di massima, il corretto trattamento per un'eccedenza comprensiva dei componenti identificati nell'elenco sopra, al fine di verificare se bisogna considerarla, deve essere il seguente nell'ordine:

1. come riduzione dei valori attribuiti ad alcune delle attività nette identificabili dell'acquisito (ad esempio, riducendo proporzionalmente i valori attribuiti alle attività identificabili dell'acquisito senza prezzi di mercato prontamente osservabili);
2. come una passività distinta.

3. Imputazione immediata a conto economico.

1. *Rilevare l'eccedenza come riduzione dei valori attribuiti ad alcune attività nette.*

L'idea di rilevare l'eccedenza attraverso la riduzione dei valori attribuiti alle attività nette identificabili dell'acquisito era corretta in quanto coerente con il criterio contabile del costo storico, che non rileva le attività nette totali acquisite superiori al costo totale di tali attività, e quindi prevede che io ti do 100 e tu me ne dai in cambio lo stesso ammontare.

Tuttavia, lo IASB non accettava questa opzione per un semplice motivo; se si fosse verificato che l'eccedenza era da imputare ad un "bargain purchase" o ad un errore di misurazione, la riduzione dei valori attribuiti a ciascuna attività netta identificabile dell'acquisito sarebbe inevitabilmente arbitraria e, pertanto, non sarebbe una rappresentazione fedele. L'importo risultante rilevato per ciascuna voce non costituirebbe un costo, né si identificherebbe nel fair value.

Mentre, nel caso in cui l'eccedenza comprenda il secondo componente dell'elenco, la riduzione dei valori assegnati alle attività nette identificabili dell'acquisito, per le quali si richiede la valutazione iniziale dell'acquirente al loro fair value, non sarebbe ugualmente una rappresentazione fedele.

2. *Rilevare l'eccedenza come passività distinta.*

---

<sup>36</sup> Cfr. Esempio IFRS 3, Paragrafo BC 144, Eccedenza rispetto al costo della quota di interessenza dell'acquirente nel fair value netto delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito

Rilevare un'eccedenza e considerarla una passività distinta, comprensiva di qualsiasi componente, non soddisfa la definizione di passività e quindi una tale rilevazione non sarebbe veritiera. La rilevazione come passività potrebbe far sorgere anche la questione su quando, piuttosto, il saldo a credito debba essere ridotto.

### 3. *Rilevare l'eccedenza immediatamente in conto economico.*

Da ultimo, c'è l'"ultima spiaggia" per la rilevazione di un'eccedenza residua; il Board conclude che il trattamento più corretto per qualsiasi eccedenza che residua, dopo che l'acquirente ha eseguito le nuove misurazioni necessarie, è l'immediata rilevazione in conto economico con conseguente registrazione del Badwill. Tuttavia, per ogni aggregazione aziendale che si realizzi durante l'esercizio di riferimento, all'acquirente si dovrebbe richiedere di indicare l'importo e una descrizione della natura di ognuna di queste eccedenze.<sup>37</sup>

## **2.4 L'IFRS 3 revised: l'acquisition method**

Uno degli aspetti più innovativi introdotti dalla nuova versione dell'IFRS 3 riguarda la metodologia di contabilizzazione prevista per le business combinations.

L'IFRS 3R ha confermato lo scopo fondamentale, già introdotto con l'IFRS 3, secondo cui tutte le operazioni di business combinations, a prescindere dalla diversa struttura formale e giuridica assegnata all'operazione, debbano essere rilevate nel bilancio consolidato impiegando una stessa metodologia la quale consente di migliorare la rilevanza, l'attendibilità e la comparabilità delle informazioni che, nel preparare il proprio bilancio, un'entità fornisce relativamente ad una business combination e ai suoi effetti<sup>38</sup>.

C'è quindi la conferma della chiusura alla coesistenza di due distinti criteri, entrambi validi per la rilevazione contabile delle aggregazioni aziendali, come in precedenza disposto dallo IAS 22, il quale contemplava infatti, oltre al purchase method, un differente metodo contabile da impiegare esclusivamente per quelle operazioni in relazione alle quali non fosse possibile individuare un'acquirente, *il pooling of interests method*. Quindi, anche con la modifica di alcune fattispecie, l'impostazione base e fondamentale rimase la stessa.

Tuttavia, è da rilevare che lo IASB, pur mantenendo il principio dell'unicità di trattamento contabile delle business combinations, decise allo stesso modo di inserire e di apporre numerose modifiche sostanziali in termini metodologici.

Infatti, come già accennato precedentemente, lo IASB pensò di abbandonare il purchase method sostituendolo con l'acquisition method; il motivo di questo "cambio" fu dovuto all'idea dell'IFRS 3R che voleva dare la possibilità di ottenere il controllo non solamente tramite una transazione o operazione di acquisto ma anche

---

<sup>37</sup> Cfr. IFRS 3, Paragrafo BC155, Rilevare l'eccedenza immediatamente in conto economico.

<sup>38</sup> Cfr. Paragrafo 1 IFRS 3, Finalità.

grazie a un particolare evento che, anche senza trasferire attività e passività, avrebbe lo stesso permesso il passaggio e quindi l'ottenimento del controllo a favore dell'acquirente.

D'altronde, anche nella nostra lingua il termine "acquistare" ha un senso più ampio di "comprare" e pertanto meglio si presta ad identificare la metodologia contabile prevista per le business combinations, soprattutto alla luce delle evoluzioni che tale concetto ha subito nell'ultima versione dell'IFRS 3. Bisogna sottolineare che detta modifica non ebbe solo una valenza formale, infatti lo standard setter mise in luce il fatto che anzi il purchase e l'acquisition method risultavano essere marcatamente differenti per quel che riguardava il metodo valutativo del principio.

Infatti, il purchase method, in quanto basato sull'"acquisto", come si può dedurre dall'enunciazione dello stesso, era ispirato esclusivamente al costo sostenuto dall'acquirente per realizzare l'acquisizione stessa, mentre il secondo fonda la misurazione e la valutazione sul fair value dell'acquisita. Il mutamento della base di misurazione che il metodo dell'acquisizione introduce è finalizzato a ad assicurare la rilevazione al fair value, nel bilancio consolidato, di tutte le risorse assunte dall'acquirente mediante l'acquisizione, ivi compreso il goodwill nella sua interezza, incluso quello attribuibile a qualsiasi quota non di controllo, in adesione al cosiddetto criterio del full goodwill, già espresso in precedenza.<sup>39</sup> Ciò viene fatto per assicurare una più chiara e realistica visione delle attività assunte e delle passività sostenute alla data in cui si effettua l'aggregazione aziendale. Da questa figura in basso è possibile notare le varie fasi operative dell'acquisition method, che verranno analizzate nelle prossime pagine. In parte gli step sono simili al metodo precedente ma, come già detto, concettualmente tra i due ci sono delle differenze sostanziali: si osserverà fase per fase dove risiedono queste diversità.

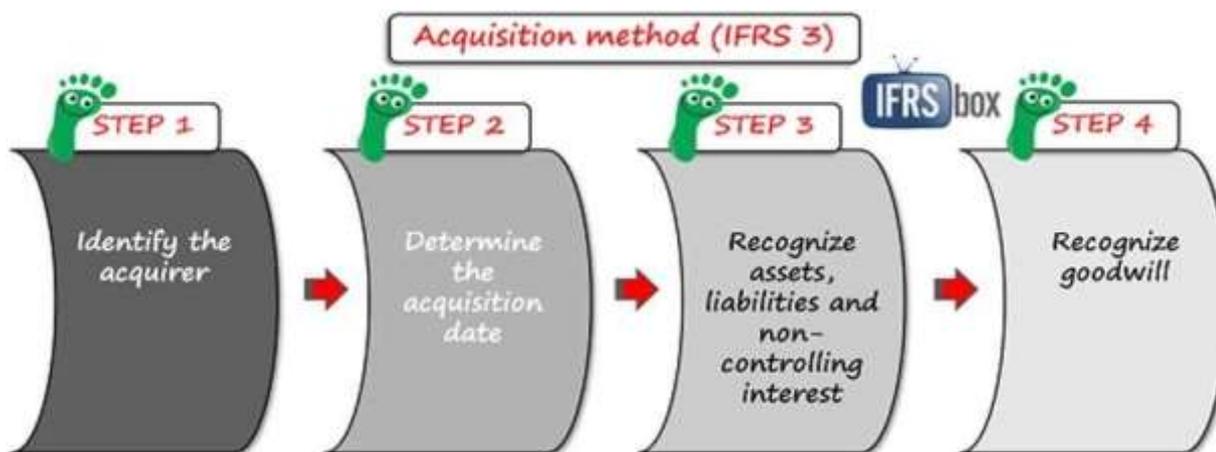


Fig.2.4 Le fasi dell'Acquisition Method.<sup>40</sup>

Di seguito si procede ad un'analisi approfondita:

<sup>39</sup> Cfr. Paragrafi 18-19 IFRS 3, Principi di valutazione.

<sup>40</sup> IFRS Box, Acquisition Method.

## 1. *Identificare l'acquirente*

Prima di tutto l'acquirente è il soggetto che acquisisce il controllo delle altre parti coinvolte nell'operazione di aggregazione aziendale e quindi deve sempre essere identificato un soggetto acquirente.

Nei casi in cui non è possibile individuare un acquirente (es. joint ventures), come discusso nel capitolo precedente, non si applica l'IFRS 3.

Il controllo può essere formale (maggioranza dei voti) o sostanziale. In genere le dimensioni dell'acquirente sono maggiori di quelle della società acquisita.

Il management dell'acquirente è in genere in grado di controllare anche la società risultante dall'aggregazione, mettendo in luce la possibilità di usare il potere del controllo in tutte le sue sfaccettature.<sup>41</sup>

Il controllo, come definito dall'IFRS 10 – Bilancio Consolidato nei paragrafi 5-9, può essere trasferito e imputato all'acquirente solo se quest'ultimo ha:

1. il potere sull'entità oggetto di investimento.

Questo si verifica quando l'investitore/acquirente detiene validi diritti che gli conferiscono la capacità attuale di dirigere le attività rilevanti, vale a dire quelle che incidono in maniera significativa sui rendimenti dell'entità oggetto di investimento.<sup>42</sup>

2. l'esposizione o i diritti a rendimenti variabili derivanti dal rapporto con l'entità oggetto di investimento. Possiamo avere questo scenario nel caso in cui il diretto interessato è esposto o ha diritto ai rendimenti variabili derivanti dal proprio rapporto con l'entità oggetto di investimento; quando i rendimenti che gli derivano da tale rapporto sono suscettibili di variare in relazione all'andamento economico dell'entità oggetto di investimento i rendimenti dell'investitore possono essere solo positivi, solo negativi o, nel complesso, positivi e negativi.<sup>43</sup>
3. la capacità di esercitare il proprio potere sull'entità oggetto di investimento per incidere sull'ammontare dei suoi rendimenti.

In questo caso, invece l'investitore controlla un'entità oggetto di investimento se, oltre ad avere il potere su di essa e l'esposizione o il diritto ai rendimenti variabili derivanti dal proprio rapporto con l'entità oggetto di investimento, ha anche la capacità di esercitare il proprio potere per incidere sui rendimenti derivanti da tale rapporto.<sup>44</sup>

---

<sup>41</sup> Cfr. Moduli di ragioneria, di Michele Bertoni, Università degli Studi di Trieste.

<sup>42</sup> Cfr. IFRS 10 – Bilancio Consolidato, Paragrafo 10, Potere

<sup>43</sup> Cfr. IFRS 10 – Bilancio Consolidato, Paragrafo 14, Rendimenti

<sup>44</sup> Cfr. IFRS 10 – Bilancio Consolidato, Paragrafo 17, Correlazione tra potere e rendimenti

Inoltre, qualora dovesse esserci mancanza di evidenza sull'identificazione dell'acquirente, bisogna fare riferimento ai seguenti criteri:

- se l'acquisizione è posta in essere tramite il versamento di un corrispettivo basato sull'indebitamento, quindi mezzi finanziari o assunzione di debiti, l'acquirente è costui il quale si assume queste passività o comunque decide di fare ricorso al capitale di debito.
- Se l'acquisizione avviene tramite l'emissione di strumenti finanziari partecipativi al capitale di rischio di una delle due parti coinvolte nell'operazione, sarà probabilmente questa parte ad essere identificata come acquirente.
- A meno che non ci troviamo in una forma di reverse acquisition, di cui abbiamo parlato in precedenza, l'acquirente può essere identificato come l'entità tra quelle coinvolte di maggiore dimensione.
- Nel caso in cui ci fossero più di due entità che partecipano all'operazione, si presume che l'acquirente sia colui il quale ha iniziato le trattative.<sup>45</sup>

## ***2. Determinazione della data di acquisizione***

La data in cui l'acquirente ottiene il controllo dell'acquisita è di solito la data in cui l'acquirente trasferisce legalmente il corrispettivo, acquisisce le attività e assume le passività dell'acquisita o altre volte essa può coincidere con la data di chiusura del contratto. Tuttavia, l'acquirente potrebbe ottenere il controllo in una data antecedente o susseguente alla data di chiusura. Per esempio, in presenza di un accordo scritto tra le parti in cui si dichiara il passaggio del controllo, potrebbe verificarsi che la data di acquisizione preceda la data di chiusura del contratto; in questi casi si dispone che l'acquirente ottenga il controllo dell'acquisita in una data antecedente alla data di chiusura.

Nell'identificare la data di acquisizione, un acquirente deve considerare tutti i fatti e le circostanze pertinenti,<sup>42</sup> come ad esempio gli accordi documentati tra le parti ed ogni altro elemento fattuale possibile relativo alle modalità di svolgimento dell'operazione, al fine di stabilire con assoluta precisione la data di acquisizione, ovvero il momento in cui l'acquirente ottiene effettivamente il controllo dell'entità derivante dalla business combination.

L'IFRS 3 Revised esclude la possibilità di retrodatazione o postdatazione degli effetti contabili derivanti dalla realizzazione della business combination, con conseguente aggravio degli oneri amministrativi derivanti dal dover recepire contabilmente nel bilancio l'operazione, in qualsiasi periodo intermedio dell'esercizio sociale.

La possibilità di optare per la retrodatazione degli effetti contabili, che è prevista nella disciplina interna nel caso della fusione ad esempio, viene del tutto esclusa dall'IFRS 3R, in ragione della notevole importanza che viene riservata nel contesto internazionale alla determinazione di una chiara data di riferimento per

---

<sup>45</sup> Cfr. Paolo Tartaglia Polcini, *La rappresentazione in bilancio delle business combinations*, pag.36

l'acquisizione del business che possa dare anche un chiaro riferimento relativamente all'efficacia giuridica e contabile.

Invece, in presenza di una contrattazione privata, la data di trasferimento del controllo viene fatta coincidere con quella in cui viene accettata l'offerta incondizionata avanzata dalla controparte; qualora gli accordi sono soggetti a precondizioni sostanziali, la data di acquisizione di solito è la data in cui l'ultima di queste condizioni è soddisfatta.

### ***3. Rilevazione e valutazione delle attività identificabili acquisite, delle passività identificabili assunte e qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita***

Per quanto concerne il terzo dei quattro step logici ed operativi nel quale si articola l'acquisition method, l'acquirente deve provvedere a rilevare e quindi valutare tutte le attività identificabili acquisite, le passività identificabili assunte e le partecipazioni di minoranza nell'acquisita (non-controlling interests)

A differenza di quanto dispone la precedente versione del principio contabile, bisogna chiarire che nella versione rivisitata, ai fini della rilevazione delle attività acquisite e delle passività assunte, il punto di riferimento si modifica.

Il purchase method, infatti, considerava il costo sostenuto per l'acquisizione come benchmark e quindi nella sua misura, e separatamente dal goodwill, si rilevava l'intero fair value di tutte le risorse entrate nella disponibilità dell'acquirente per effetto dell'ottenimento del controllo del business. Con l'IFRS 3R e quindi con l'introduzione dell'acquisition method, l'approccio concettuale cambia e, se da un lato, si mantiene la scelta di avere un'unica metodologia contabile, dall'altro invece, si modifica l'approccio di rilevazione contabile: non siamo più in presenza di un principio cost-based ma fair value-based. I due criteri contabili, il purchase e l'acquisition method, risultano pertanto significativamente differenti per quel che riguarda la terza fase di attuazione, essendo profondamente diversa nei due casi sia l'ottica con cui si affronta il processo valutativo che la stessa base di misurazione assunta.

Il purchase method richiede che si parta dalla determinazione del costo sostenuto dall'acquirente per l'acquisizione del business in misura pari alla somma dei seguenti elementi: i fair value delle attività cedute, delle passività sostenute o assunte e degli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'acquirente in cambio del controllo dell'acquisita e inoltre qualunque costo direttamente attribuibile all'aggregazione aziendale.

L'acquisition method, invece, inverte la rotta e ritiene più opportuno che l'oggetto di misurazione sia il fair value dell'intero business acquisito. Con il passaggio all'acquisition method si assiste quindi ad un profondo capovolgimento della prospettiva di osservazione dei valori degli elementi scambiati nell'acquisizione

aziendale, per effetto della quale la misurazione non si ottiene più sul costo e quindi su ciò che l'acquirente pone in essere per partecipare alla business combination, ma si osserva la questione dall'altro lato della medaglia considerando e valutando l'intero patrimonio netto contabile della società target, che sarà acquisita.

Questo nuovo approccio avrebbe sicuramente migliorato il principio che, come visto nel paragrafo precedente, aveva creato non pochi problemi per le tematiche legate all'eccessiva discrezionalità che si aveva nel considerare un'aggregazione aziendale. A dover essere allocato, ora, non sarà più il costo sostenuto per compiere l'aggregazione ma i fair value di tutti gli elementi patrimoniali attivi e passivi che compongono il complesso aziendale acquisito.

L'IFRS 3 virò su questo tipo di scelta basata, e quindi su una prospettiva fair value – based, in quanto:

- il fair value è il metodo di valutazione che, meglio di ogni altro, soddisfa le esigenze informative dei fruitori del bilancio;
- con la valutazione al fair value si accresce sicuramente la comparabilità dei bilanci nel tempo e nello spazio;
- le determinazioni di fair value trasmettono in maniera diretta più comprensibilità all'esterno rispetto ad una logica basata sulla determinazione del costo dell'acquisizione
- soprattutto, la valutazione al fair value riesce meglio a rispondere all'esigenza che i valori di bilancio forniscano una rappresentazione quanto più possibile fedele e veritiera del valore del capitale economico dell'entità oggetto di acquisizione.

Relativamente al processo di riconoscimento delle attività e delle passività che appartengono al business acquisito, l'IFRS 3 stabilisce che le attività e le passività saranno misurate in base a quanto stabilito dal “*Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements*”<sup>46</sup>, il quale appunto fa riferimento alle definizioni di rilevazione di attività e passività. Inoltre, questo riferimento al Framework è una novità in quanto non presente nella versione precedente e vuole essere una risposta a ciò che era stato fatto fino ad allora, cercando di lanciare un segnale chiaro circa il fatto che bisognava concentrarsi pienamente sugli *asset* e sulle *liabilities*; da qui il riferimento al Framework. In tal senso, possiamo dire che la business combination viene vista come una qualsiasi transazione con economie esterne, che legittima l'evidenza contabile dell'ingresso nel patrimonio del soggetto acquirente di risorse da utilizzare e di obbligazioni da adempiere.<sup>47</sup>

Ripercorrendo l'esempio proposto dal principio, si dimostra che, se l'acquirente ha dei costi che prevede di sostenere in futuro, ma che non è obbligato a sostenere, per realizzare il proprio piano di ritirarsi da un'attività di una acquisita, di dismettere i dipendenti di un'acquisita oppure di trasferirli, questi non possono essere considerati come passività alla data di acquisizione. Pertanto, l'acquirente non rileva quei costi nell'ambito

---

<sup>46</sup> Cfr. IAS 1, Presentation of Financial Statements.

<sup>47</sup> Cfr. Basis For Conclusions, IFRS 3 , BC 114.

dell'applicazione del metodo dell'acquisizione. Invece, l'acquirente rileva quei costi nel bilancio successivo all'aggregazione, secondo quanto previsto da altri IFRS.

Inoltre, l'applicazione da parte dell'acquirente del principio e delle condizioni di rilevazione può condurre a rilevare alcune attività e passività che l'acquisita non aveva precedentemente rilevato come attività e passività nel proprio bilancio. Per esempio, l'acquirente rileva attività immateriali identificabili come acquisite, quali un marchio, un brevetto o un rapporto con la clientela, che l'acquisita non aveva rilevato come attività nel proprio bilancio in quanto le aveva sviluppate internamente imputando a conto economico i relativi costi.<sup>48</sup>

Un discorso diverso deve essere fatto in merito alle passività potenziali in quanto queste possono essere riconosciute e misurate nel bilancio dell'acquisita solo se il loro fair value può essere stimato attendibilmente e il loro caso rientra all'interno delle eccezioni al principio di valutazione previsto dal principio IFRS 3. Non importa se è probabile e quindi non certo il sostenimento della passività, ma ciò che conta è valorizzare il suo fair value in maniera attendibile. Mettiamo caso c'è un contenzioso in corso e l'acquisito potrebbe dover sborsare un quantitativo di denaro in futuro. Secondo l'IFRS 3R, non rileva il verificarsi o meno dell'obbligazione futura ai fini del riconoscimento iniziale della passività in oggetto, ma bensì ciò che interessa al principio è se è possibile stimare attendibilmente alla data di acquisizione il fair value di quell'eventuale esborso.

Un'altra importante questione che merita di essere affrontata, sempre all'interno della terza fase dell'acquisition method è il riconoscimento e la rilevazione in bilancio delle attività immateriali. A questo proposito è giusto fare riferimento allo IAS 38 che definisce il perimetro delle attività immateriali (anche in questo caso vediamo come si fa affidamento al Framework di riferimento come era stato con le attività e le passività. Detto principio stabilisce che una risorsa intangibile può essere ritenuta identificabile e quindi da rilevare se possiede almeno una delle seguenti caratteristiche:

- Separabilità;
- Sussistenza di uno specifico diritto che ne permetta l'utilizzo.

In merito alla separabilità, si definisce separabile una risorsa che riesce a conservare il suo utilizzo anche senza il supporto del contesto aziendale cui appartiene, e quindi merita una giusta considerazione sul piano contabile.

Riguardo invece alla sussistenza giuridica, c'è un discorso legato al fatto che si vuole tutelare alcune risorse che, pur non essendo suscettibili di essere trasferiti a terzi, possono comunque garantire un servizio degno di

---

<sup>48</sup> Cfr. IFRS 3, Paragrafi 11-14

nota; anche in questo caso, il principio ritiene opportuno dare loro una giusta considerazione in termini di riconoscimento contabile.<sup>49</sup>

Per quanto riguarda la valutazione di questi elementi patrimoniali di cui si è parlato per la rilevazione, non dovrebbe essere neanche ripetuto che l'acquirente deve valutare le attività acquisite e le passività assunte identificabili ai rispettivi fair value alla data di acquisizione. Una differenza però bisogna farla nel caso in cui si parla delle non – controlling interests, anch'esse da considerare.

Infatti, relativamente alle partecipazioni di minoranza che sono contenute nel bilancio dell'acquisita, l'acquirente deve valutare, alla data di acquisizione, le componenti delle partecipazioni di minoranza nell'acquisita che rappresentano le attuali interessenze partecipative e conferiscono ai possessori il diritto a una quota proporzionale delle attività nette dell'entità in caso di liquidazione a un valore pari:

(a) al fair value;

(b) alla quota proporzionale degli importi rilevati delle attività nette identificabili dell'acquisita cui danno diritto gli attuali strumenti partecipativi.

Tutte le altre componenti delle partecipazioni di minoranza saranno valutate ai rispettivi fair value alla data di acquisizione, a meno che gli IFRS non richiedano un diverso criterio di valutazione.<sup>50</sup>

## **2.4.1 Acquisition method: Goodwill and Badwill accounting**

Per completare la disamina delle fasi annoverate nel grafico riportato poco prima, è necessario fare riferimento alla rilevazione del goodwill o badwill così come avveniva nella precedente metodologia contabile.

L'argomento è molto importante sia ai fini del principio in sé, essendo la realizzazione dell'operazione, che ai fini del presente elaborato, soprattutto nella parte in cui verrà presentato il caso inerente a questa particolare rilevazione.

Quindi, una volta rilevate, valutate ed iscritte in bilancio tutte le attività identificabili acquisite, le passività identificabili assunte e le partecipazioni di minoranza nell'acquisita, si rende necessario procedere alla determinazione dell'eventuale goodwill relativo al business medesimo, o del gain from a bargain purchase, vale a dire l'avviamento negativo o meglio ancora badwill.

La metodologia operativa prevista per la quantificazione dell'avviamento, sia esso positivo o negativo, costituisce l'elemento che più di ogni altro differenzia l'IFRS 3R rispetto alla sua precedente versione, in

---

<sup>49</sup> Cfr. Paolo Tartaglia Polcini, La rappresentazione in bilancio delle business combinations, pag.49.

<sup>50</sup> Cfr. IFRS 3, Paragrafi 18-19, Principi di Valutazione.

quanto da essa derivano implicazioni rilevanti non solo per quel che attiene la misura del goodwill iscritto in bilancio consolidato ma anche e soprattutto con riferimento alla natura del goodwill stesso, vale a dire ciò che realmente esso esprime. Infatti, nel purchase method l'acquisizione di un business era considerata come una qualsiasi operazione di acquisto, dove veniva riconosciuto contabilmente il costo sostenuto per la sua realizzazione e poi quest'ultimo veniva allocato agli elementi patrimoniali acquisiti. Se, una volta allocato il costo dell'acquisizione, fosse emersa una differenza tra il fair value del corrispettivo dell'acquisizione e la parte spettante all'acquirente nel fair value degli elementi patrimoniali attivi e passivi acquisiti, si sarebbe rilevato l'avviamento positivo o negativo, a seconda del segno di tale differenza. Il problema di questa impostazione era che non riusciva a dare una rappresentazione chiara e veritiera globale. Infatti, se si adeguasse il costo in base a quanto si riceve dall'acquisita, si creerebbe uno scenario in cui l'avviamento o badwill verrebbe autonomamente generato senza farlo derivare dai valori stessi. Con il purchase method, bastava variare il costo dell'operazione e variava anche l'avviamento di conseguenza non dando, come già detto una chiara visione della realtà.

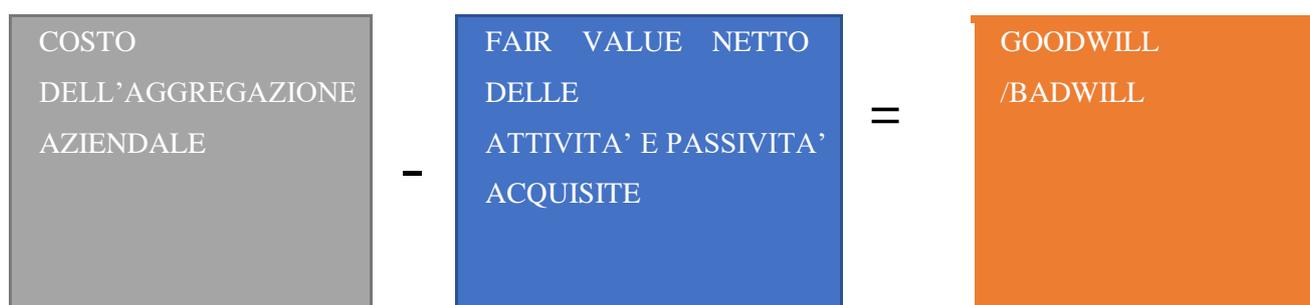


Fig.2.5 - Metodo di calcolo del goodwill/badwill secondo il purchase method.

Invece, l'impostazione proposta dall'attuale versione dell'IFRS 3, introduce una differente modalità di rilevazione e valutazione del goodwill. Quest'ultimo, non è più visto come una semplice posta di riequilibrio tra il valore del prezzo di acquisto e la corrispondente quota della somma algebrica dei fair value delle attività acquisite e delle passività assunte identificabili dell'acquisita, ma deriva da un calcolo diverso, più complesso, che comprende diverse componenti, la cui sommatoria viene confrontata con il fair value delle attività nette acquisite, su cui si concentra l'attenzione.

Si riportano nel grafico di seguito le componenti che vengono confrontate con i fair value degli elementi patrimoniali dell'acquisita:



Fig. 2.6 - Metodo di calcolo del goodwill/badwill per l'acquisition method.

Come è possibile notare dalla figura in alto, in contrapposizione con la figura raffigurante la metodologia di calcolo usata dal purchase method, due sono i possibili scenari derivanti dall'applicazione della formula:

1. Se la somma tra il corrispettivo dell'acquisto pagato dall'acquirente valutato al fair value alla data di acquisizione, l'importo di qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita e nel caso si tratti di una business combination realizzata in più fasi, il fair value alla data di acquisizione, delle interessenze precedentemente possedute dall'acquirente eccede il valore netto degli importi, alla data di acquisizione, delle attività identificabili acquisite e delle passività assunte identificabili valutate al fair value, l'acquirente rileverà nell'attivo dello stato patrimoniale un goodwill;
2. Se dal confronto emerge un'eccedenza del secondo membro sul primo, l'acquirente rileva il cosiddetto "gain from a bargain purchase", un provento sull'acquisizione, da rilevare in conto economico, non prima di aver compiuto delle verifiche, che nasce dall'aver realizzato un "buon affare".

Con questo confronto, è stato opportuno stabilire evidenziare le differenze principali tra le due versioni del principio contabile.

## Capitolo 3

### **IFRS E US GAAP: Due realtà a confronto**

Finora è stata trattata la disciplina concernente i principi contabili internazionali che vedono come standard setter regolatore lo IASB. Negli Stati Uniti, invece, il discorso è un po' diverso laddove chi regola la contabilizzazione e la rilevazione delle varie predisposizioni contabili è il Financial Accounting Standards Board (FASB). Quest'ultimo segue gli United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP) che stanno al FASB come gli IAS/IFRS stanno allo IASB.

Relativamente a quanto è interesse di questo elaborato, bisogna sottolineare l'evoluzione che gli US GAAP hanno avuto nel corso degli anni, durante i quali, alla stessa stregua degli IAS/IFRS, è stato posto in essere un progetto dallo standard setter che ha portato all'emanazione dello Standard Financial Accounting Statements 141 - Business Combinations e Standard Financial Accounting Statements 142 - Goodwill and Other Intangible Assets.

L'obiettivo di entrambi i regolatori era però lo stesso: tutte le aggregazioni aziendali dovevano essere trattate come acquisizioni e soprattutto doveva essere riconosciuto un unico criterio di contabilizzazione, eliminando i fantasmi che avevano attanagliato la disciplina nei primi anni del terzo millennio in cui c'erano due metodi alternativi di riconoscimento contabile.

Nell'approcciarsi al tema delle business combinations, è doveroso analizzare quali siano le ragioni che hanno indotto gli standard setters ad agire congiuntamente e soprattutto come le scelte operate nel passato su base individuale siano mutate nel corso del tempo per lasciar spazio a posizioni condivise; allo stesso tempo non si può prescindere dalla considerazione della spinta che a livello internazionale si sviluppa verso l'adozione di principi che garantiscano incrementi nella rilevanza, attendibilità e comparabilità delle informazioni presentate in una prospettiva di tutela dell'investitore.

Come per l'IFRS 3, a distanza di qualche anno, si è avuta la versione revised del principio, anche per gli US GAAP e quindi in particolare per il FAS 141, si è avuta la prima versione nel 2001 e poi quella rivista nel 2007. In questi termini, si può vedere come sia stato quasi uguale il percorso degli standard setters e come si sia avuta molta convergenza tra di loro. Chiaro è che in questo capitolo noi ci si concentrerà soprattutto sulle differenze e i punti non in comune dei due distinti principi.

### 3.1 IAS/ IFRS – US GAAP: Due visioni diverse

E' necessario, prima di entrare nel vivo della questione, fare un passo indietro e capire il tipo di legame esistente tra i principi internazionali e quelli statunitensi e quale è stato il processo di armonizzazione che ha portato i due standard setters a ragionare, seppure con notevoli differenze, allo stesso modo.

Lo scopo principale per cui si voleva far convergere i due regolatori era appunto la necessità di avere un sistema globale che potesse permettere la contabilizzazione allo stesso modo in tutti i Paesi del mondo senza limiti e ostacoli.

Partendo dagli IAS/ IFRS, questi sono stati adottati con l'emanazione del Regolamento n.1606<sup>51</sup>, il quale prevedeva che, ai fini della redazione del bilancio consolidato per le società quotate nei mercati regolamentati dei paesi membri, cioè appartenenti alla Economic European Area ( EEA)<sup>52</sup>, fosse necessario abbattere le barriere nazionali all'interno dei singoli Paesi così da permettere a tutti di usare gli stessi principi contabili e assicurare una maggiore trasparenza e comparabilità dell'informativa contabile.

Si voleva quindi dare la possibilità a tutti i Paesi di contabilizzare le voci di bilancio con unico sistema contabile: quasi 8000 società quotate dovevano rispettare il Regolamento Europeo citato. Bisogna sottolineare che gli IAS/IFRS, per poter essere applicati al contesto europeo, dovevano superare un test molto importante: l'endorsement.<sup>53</sup> In pratica, la IV direttiva europea prevedeva la clausola della *"true and fair view"*<sup>54</sup>, e i principi dovevano sottoporsi alla verifica di compatibilità con quest'ultima, presupposto necessario e sufficiente per superare il processo di endorsement ed essere applicati alle società europee. Attraverso questa clausola, si voleva assicurare che il principio, venendo recepito in altri Paesi, non creasse problemi legati ad una scorretta e non chiara rappresentazione dei conti annuali, danneggiando gli usufruttori del bilancio.

Quanto finora raccontato è ciò che succede all'interno dell'Unione Europea che ha quindi quasi interamente adottato l'utilizzo dei principi contabili internazionali. Diverso è invece il discorso relativo agli US GAAP dato che negli Stati Uniti il contesto non è proprio lo stesso. Il problema qui è il fatto che questi principi erano in uno stato di avanzamento di grado molto elevato, e quindi adattarsi all'interno di un sistema globale e in una situazione che li poteva vedere partecipare ad un mondo contabile dove magari gli altri Paesi non erano così avanzati come lo erano loro, risultava difficile e piena di ostacoli. Questo tipo di avanzamento durò fino

---

<sup>51</sup> REGOLAMENTO (CE) N. 1606/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 19 luglio 2002 relativo all'applicazione di principi contabili internazionali

<sup>52</sup> *"The European Economic Area (EEA), which was established via the EEA Agreement in 1992, is an international agreement which enables the extension of the European Union (EU)'s single market to non-EU member parties."*

<sup>53</sup> Recepimento in un'altra legislazione contabile, trasferimento.

<sup>54</sup> Cfr. Quadro Sistemático per la preparazione e presentazione del bilancio, OSSERVATORIO PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI, *"true and fair view"* vale a dire rappresentazione veritiera e corretta; indicata dalla IV direttiva Europea dove all'art.2 si dice che i conti annuali devono dare un quadro fedele della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico dell'impresa.

allo scandalo finanziario del 2008, dove i primi a fallire furono proprio i principi contabili statunitensi e quindi si crearono le basi per farsi delle domande ben specifiche.<sup>55</sup>

Gli US GAAP avevano un approccio contabile di tipo *rule – based*, che li distingueva dagli IAS/IFRS, che invece avevano una metodologia contabile contraria, basata sul *principle – based*. La differenza consisteva nel fatto che negli Stati Uniti si soleva avere un approccio basato sulla letterale analisi di ogni fattispecie contabile relativa ad accadimenti aziendali di ogni tipo; infatti i principi discendevano da una documentazione dettagliata di svariati documenti sviluppati nel corso degli anni.

Al contrario, gli IAS/IFRS presentavano un approccio predisponente i principi generali di riferimento in termini di obiettivi, risultati e criteri di valutazione, senza prevedere la presenza di guide applicative come il modello contabile USA. Citando lo scandalo finanziario del 2008 che vide il fallimento di alcune grandi banche, uno dei problemi fu proprio che gli US GAAP molte volte, applicando le loro guide nel dettaglio, solevano nascondere la sostanza e quindi le voci di bilancio di rilievo, che portarono poi al catastrofico crollo.<sup>56</sup>

### **3.2 Gli accordi FASB – IASB: Percorso di convergenza contabile**

Quanto finora detto, congiuntamente alla progressiva accettazione degli IAS/IFRS nel resto del mondo, fece sorgere tutti i presupposti per l'avvio di un percorso di collaborazione finalizzato al superamento delle differenze esistenti tra US GAAP e IAS/IFRS ed allo sviluppo congiunto di nuovi principi perché si era convinti che andando di pari passo, diversamente da quanto fino a quel momento, si sarebbero evitati grossi problemi, a volte impossibili da risolvere.

Nel loro incontro congiunto a Norwalk, nel Connecticut, USA, il 18 settembre 2002, il Financial Accounting Standards Board (FASB) e l'International Accounting Standards Board (IASB) assicurarono il rispettivo impegno nel migliorare la qualità dello sviluppo di norme contabili compatibili che potevano essere usate sia a livello nazionale che a livello transfrontaliero. In quella riunione, sia il FASB che lo IASB fissarono degli obiettivi molto precisi per favorire il reciproco percorso di convergenza:

- rendere i loro attuali standard di rendicontazione finanziaria pienamente compatibili appena possibile.

---

<sup>55</sup> Cfr. Francesco De Luca, Il percorso di convergenza tra IAS/IFRS e US GAAP, pagg.14-16.

<sup>56</sup> Con riferimento al fallimento Enron, Buchanan sostiene: “*Enron was hiding billions of dollars of debt by using off-balance-sheet financing. The purpose was to convince the marketplace to pay no attention to the associated risks*”, (F.R. BUCHANAN, *International accounting harmonization: Developing a single world standard*, in *Business Horizons*, 46 (3), 2003, pp. 61-70, p. 65). Anche il FASB ha formulato una proposta circa l'opportunità di conversione dei propri principi ad un approccio maggiormente *principles-based* e ciò proprio in risposta agli scandali finanziari che hanno caratterizzato gli USA nei primi anni del nuovo millennio: *A principal concern is that accounting standards, while based on the conceptual framework, have become increasingly detailed and complex. Many assert that, as a result, it is difficult for accounting professionals to stay current and that accounting standards are difficult and costly to apply. Many also assert that because much of the detail and complexity in accounting standards results from rule-driven implementation guidance, the standards allow financial and accounting engineering to structure transactions “around” the rules, thereby circumventing the intent and spirit of the standards* (FASB, *Proposal No. 1125-001. Principles-based approach to U.S. standard setting*, 2002)

- coordinare i loro futuri programmi di lavoro per garantire la compatibilità perseguita, per fare in modo che queste previsioni lavorative non andassero ad impattare negativamente sulle idee reciproche.

Inoltre, per ottenere la compatibilità, obiettivo principale da raggiungere, le Commissioni del FASB e dello IASB avrebbero dovuto:

- Innanzitutto, intraprendere un progetto a breve termine volto a rimuovere una varietà di differenze meno complesse ma allo stesso tempo importanti tra US GAAP per gli Stati Uniti e IAS/IFRS per i principi contabili internazionali;
- In seconda battuta, rimuovere altre differenze tra gli IFRS e gli US GAAP, attraverso il coordinamento dei loro programmi di lavoro futuri;
- Inoltre, proseguire i progressi sui progetti comuni che si stavano già intraprendendo, senza lasciare nulla al caso e cercando di usare quanto più impegno possibile;
- Da ultimo, ma non per importanza, incoraggiare i rispettivi organi interpretativi a coordinare le loro attività.

Lavorando quindi su breve e lungo termine, l'intenzione quindi era quella di garantire l'impegno sostanziale e reciproco dei soggetti di entrambi gli standard setters.<sup>57</sup> A tal fine, le Commissioni si impegnarono a ricercare le risorse necessarie per completare questa difficile ma importante impresa. Tale accordo fu rivisto nel 2006, in occasione del quale fu stabilito che il percorso di convergenza, a cui loro ambivano, doveva portare progressivamente all'eliminazione delle differenze reciproche, ponendosi come obiettivo principale l'abbandono del prospetto di riconciliazione agli US GAAP per le società non USA ma quotate presso il mercato statunitense e che quindi redigono il bilancio secondo gli IAS/IFRS. Infatti, queste società dovevano essere sottoposte alla riconciliazione dei valori di bilancio poiché appunto c'erano delle differenze tra i vari metodi contabili e non tutti i valori venivano riconosciuti e valorizzati allo stesso modo. Durante questo incontro del 2006 si stabilì anche una scadenza per il 2008 dove si sarebbero dovute presentare delle proposte di differenze da eliminare relativamente a delle aree di attenzione ben specifiche, da realizzare nel breve termine. Qui di seguito le elenchiamo, anche se non sono tutte di nostro interesse ai fini dell'elaborato:

- fair value,
- impairment,
- rilevazione delle imposte sui redditi,
- costi di ricerca e sviluppo,

---

<sup>57</sup> Cfr. The Norwalk Agreement, Memorandum of Understanding, 2002

- oneri finanziari,
- joint venture,
- informativa di settore.

Nel 2008, inoltre, viene fissata la scadenza per un successivo aggiornamento sullo stato di avanzamento di ulteriori progetti congiunti su 11 aree di attenzione che, in funzione della loro rilevanza e dell'impatto sulla comunità dei preparers e degli users del bilancio societario, richiedevano un tempo di sviluppo maggiormente dilatato. Tra le 11 aree suddette, tutte da affrontare, sette erano già in agenda al momento dell'accordo tra lo IASB e il FASB e quattro invece non erano ancora state affrontate concretamente:

1. Business Combinations,
2. Consolidamento,
3. Guida alla misurazione del fair value,
4. Distinzione tra equity e passività,
5. Riconoscimento delle performance
6. Benefici per i dipendenti,
7. Rilevazione dei ricavi,
8. Eliminazione contabile,
9. Strumenti finanziari
10. Attività immateriali
11. Avviamento negativo (badwill)<sup>58</sup>

### **3.3 Gli US GAAP in materia di Business Combinations: Analisi e confronto nel tempo**

Ritornando a quanto si era detto nella fase introduttiva di questo capitolo, le operazioni di aggregazione aziendale, nell'ambito dei principi contabili internazionali, sono disciplinate dall'IFRS 3 – Aggregazioni aziendali - mentre in ambito US GAAP, la disciplina contabile è contenuta prevalentemente nel FAS 141 – Business Combinations. Così come l'IFRS 3 ha subito negli anni, dal 2004 in poi, una serie di rivisitazioni, intervallate da bozze e commenti di ogni tipo, per poi arrivare alla versione revised del 2008, anche in ambito

---

<sup>58</sup> Cfr. Francesco De Luca, Il percorso di convergenza tra IAS/IFRS e US GAAP, pag.17.

statunitense si è avuta una stessa progressione che ha visto il FAS 141 avere una prima versione nel 2001 e poi essere rivisitato nel 2007, alla stregua dell'IFRS 3.

Dell'ambito IFRS se n'è già parlato abbastanza: ora, prima di passare alle differenze tra i due standard setter in materia di business combinations, è importante fare un punto di quali siano stati i principali cambiamenti del principio contabile americano, ricordando ai lettori che, sotto un profilo squisitamente contabile, le aggregazioni aziendali vengono considerate come operazioni con le quali si attua lo scambio di beni aziendali in cambio di un corrispettivo, rappresentato da denaro, azioni, crediti o altre attività.

I primi cambiamenti che si analizzano, nell'ambito che qui interessa, possono considerarsi strettamente connessi alla variazione intervenuta nel criterio di contabilizzazione utilizzato: con il passaggio alla nuova interpretazione, infatti, assistiamo, all'abbandono del purchase method in favore dell'acquisition method, similmente a quanto già accaduto nell'ambito del principio contabile internazionale IFRS 3 e alle conseguenze in termini di rilevazione e valutazione delle operazioni di aggregazione che dalla riforma scaturiscono<sup>59</sup>.

In effetti, il passaggio dall'una all'altra metodologia di valutazione delle operazioni in esame non è stato privo di conseguenze: come precedentemente visto, le differenze tra il precedente metodo utilizzato e quello attualmente in essere sono legate, principalmente ma non esclusivamente, alla determinazione del valore delle operazioni di aggregazione aziendale.

Ad esempio, in tema di esposizione degli assets netti acquisiti con l'operazione aggregativa<sup>60</sup>, i Board hanno ritenuto necessario che, per procedere alla rilevazione di un elemento oggetto d'acquisizione, devono ritenersi soddisfatte due condizioni: in primo luogo, l'elemento in questione deve configurare come un'attività o una passività alla data di acquisizione (ciò che, in sostanza, si traduce nella soddisfazione della definizione presente nel Concept Statement n. 6 Elements of Financial Statements<sup>61</sup>, previsto dal FASB) ed in secondo luogo esso deve essere concepito come parte del business in esame e non come oggetto di un'operazione separata; l'esigenza, secondo i Board, deriva dalla necessità di fornire una rappresentazione contabile il più coerente possibile ai principi in esame e alla sostanza economica dell'operazione. La differenza rispetto alla previgente disciplina, sebbene possa non essere immediatamente percepibile da un punto di vista teorico, appare invece evidente da un punto di vista pratico; si pensi, banalmente, ai costi per servizi erogati in conseguenza all'operazione di aggregazione aziendale, i quali, con il metodo di contabilizzazione precedentemente adottato, venivano capitalizzati ed imputati quindi al patrimonio aziendale, mentre, con la novità introdotta, vengono oggi imputati al conto economico e quindi interamente dedotti nell'esercizio in cui sono sostenuti. Tale

---

<sup>59</sup> Paolo Vezaro - Le business combinations negli IFRS e US GAAP: disciplina, processo di convergenza e aspetti critici – pag. 104

<sup>60</sup> Paolo Vezaro - Le business combinations negli IFRS e US GAAP: disciplina, processo di convergenza e aspetti critici – pag. 110

<sup>61</sup> Cfr. FASB, Concepts Statement No. 6 *Elements of Financial Statements—a replacement of FASB Concepts Statement No. 3 (incorporating an amendment of FASB Concepts Statement No. 2)*

differenza, oltre ad avere riflessi in punto di esposizione nel bilancio e quindi di natura informativa, avvalorata quanto sarà successivamente affermato su quella che risulta essere la nuova impostazione ed interpretazione delle operazioni di aggregazione aziendale, nell'ambito dei principi contabili americani.

Inoltre, come detto nel paragrafo precedente, in ambito USA molte volte si creava un problema legato al fatto che non venisse rispettato il principio che faceva prevalere la sostanza sulla forma, cioè non si rispettava il principio in base al quale ciascuna operazione doveva essere contabilizzata tutelandone la sostanza economica. Si vuole fare questa precisazione perché, non rispettando tale assunto, automatica poteva essere la possibilità che le parti correlate all'operazione chiudessero delle operazioni e degli accordi, all'interno di una business combinations, che portasse vantaggi ad un'entità o all'altra senza essere giusta, da un punto di vista della sostanza economica, per tutti coloro che vi partecipavano.

Tra l'altro, in merito alle transazioni concepite e realizzate essenzialmente con l'obiettivo di generare benefici economici in capo all'acquirente o all'entità risultante dall'aggregazione, i Board affermarono che le stesse erano da considerare disgiuntamente rispetto all'operazione principale e da sottoporre ad un separato trattamento contabile. Ciò che rende ancora più marcata ed evidente l'importanza del ruolo attribuito al fair value nelle valutazioni.

Alla luce di quanto detto, sorge spontaneamente un dilemma: **perché prima di queste modifiche non si parlava di fair value come principale criterio di valutazione da adottare?**

Il cambiamento consiste qui nel fatto che l'indicazione e il rispetto del fair value è stato esteso anche ad altre poste, tra cui leasing e costi di ricerca e sviluppo, per le quali prima si prevedeva una contabilizzazione differente. Questo tipo di espansione ha reso possibile l'incremento della comparabilità e della comprensibilità delle informazioni raccolte. Quindi fu stabilita una regola: tutto ciò che faceva parte delle business combinations doveva rispettare il criterio del fair value che poteva dare una maggiore trasparenza e poteva evitare lamentele da parte di chi partecipava alle varie operazioni.

Per entrare più nello specifico e per meglio comprendere questa nuova impostazione contabile bisogna ripercorrere i tratti più importanti dei due differenti metodi di contabilizzazione, già ampiamente esposti nel capitolo precedente e qui riassunti nei loro tratti di maggior rilievo. Infatti, nel purchase method, il prezzo di acquisizione viene confrontato con il fair value delle attività e delle passività dell'entità acquisita, ossia con il valore di mercato ovvero d'uso che le stesse assumono al momento in cui avviene l'operazione; così, l'eventuale differenza tra tali valori rappresenta l'avviamento, il quale può assumere valore positivo (cd. goodwill) ovvero negativo (cs. badwill). Diversamente, L'acquisition method comporta l'iscrizione da parte dell'acquirente nel bilancio consolidato del fair value di tutte le risorse attive e passive assunte dallo stesso e, dunque, dell'intero business, valutato alla data di acquisizione<sup>62</sup>. La particolarità rispetto al metodo alternativo

---

<sup>62</sup> [www.societaria.it](http://www.societaria.it)

non ha rilevanza solo formale, ma attiene alla visione d'insieme che si ha dell'operazione stessa: mentre nell'approccio purchase method ci si basa sul costo sostenuto dall'acquirente per la realizzazione dell'aggregazione aziendale, nell'acquisition method, ci si basa sul fair value dell'intera operazione, a prescindere dalla quota di controllo acquisita e dalle modalità attraverso le quali l'operazione si realizza. Infatti, è in tale ambito che si applica anche l'approccio definito come full goodwill, in cui è previsto che l'impresa acquirente dia rappresentazione dell'avviamento di pertinenza del gruppo ed anche di quello di pertinenza delle minoranze, cioè quello attribuibile alle quote non di controllo<sup>63</sup>.

Infatti, alcuni dei principali effetti derivanti dall'applicazione del nuovo metodo di valutazione riguardano proprio il trattamento contabile dell'avviamento. Specificatamente, esistono sul punto tre teorie<sup>64</sup>:

- a) Property Theory, secondo la quale il consolidamento delle controllate viene effettuato in proporzione alla quota di possesso della controllante, non rilevando, dunque, gli apporti dei soci di minoranza;
- b) Parent Entity Theory, secondo la quale, il bilancio consolidato deve certamente esporre tutte le attività e le passività delle imprese controllate, tuttavia l'avviamento deve trovare rappresentazione contabile solo in riferimento a quello di pertinenza della maggioranza (cd. partial goodwill). La teoria descritta, come evidente, si trova alla base dell'approccio seguito nell'applicazione del purchase method;
- c) Economic Entity Theory, teoria che ritiene, contrariamente alla precedente, che nel bilancio consolidato vadano iscritte tutte le attività e le passività del gruppo, siano esse di competenza della maggioranza o della minoranza e che lo stesso avviamento venga iscritto al suo valore complessivo, rappresentando sia quello di pertinenza della maggioranza, sia quello di pertinenza della minoranza (cd. full goodwill). La Teoria dell'entità trova, come visto, applicazione proprio nell'ambito dell'acquisition method.

La rilevanza contabile della diversa rappresentazione in bilancio è dunque evidente. Tuttavia, non si tratta soltanto di imputare un valore contabile piuttosto che un altro alle poste di bilancio, piuttosto si tratta di una differente rappresentazione dello stesso, ciò che si riflette in punto di informazione. Infatti, mentre la teoria fondamentale del metodo previgente, ossia la teoria della capogruppo, attribuiva rilevanza esclusivamente all'avviamento rilevato dalla maggioranza e quindi dall'entità controllante, fornendo una rappresentazione solo parziale del valore complessivo dell'avviamento, la teoria dell'entità considera quest'ultimo un valore aggregato e come tale, contabilmente, lo identifica, fornendo così una rappresentazione globale dell'avviamento medesimo.

Tuttavia, non sono soltanto queste le differenze intervenute con la riforma dei principi contabili americani nel 2008; di seguito, una sintetica rappresentazione in tabella delle principali modifiche in oggetto:

---

<sup>63</sup> Giuseppe Diana – Le Business Combination nell'IFRS 3 – pag. 30

<sup>64</sup> Claudia Rossi - Purchase method e acquisition method: confronto fra metodologie di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali secondo i principi contabili internazionali – pag. 10

Tabella 3.1 – Modifiche recenti apportate ai principi contabili americani.<sup>65</sup>

<b>Modifiche recenti ai GAAP statunitensi 2009 – FAS 141R e FAS 160</b>		
<u>Aspetto modificato</u>	<u>Valutazione post- 2009</u>	<u>Valutazione pre – 2009</u>
Attività e passività delle controllate	Valutazione al fair value alla data di acquisizione	Valutazione proporzionale alla percentuale di controllo
Avviamento negativo	Riconosciuto come ricavo di competenza dell'esercizio di riferimento	Imputato a riduzione delle attività immobilizzate
Partecipazioni di minoranza	Valutazione al valore di bilancio in proporzione alla percentuale di controllo	Valutazione al fair value in base alla percentuale di controllo
Presentazione nel conto economico di NCI	Rappresentazione separata dal reddito consolidato	Rappresentazione aggregata nella voce residuale
Valutazione NCI	Fair value, moltiplicato per la percentuale di NCI	Valore di bilancio, moltiplicato per la percentuale di NCI
Costo aggregazioni aziendali	I costi diretti sono imputati al conto economico dell'esercizio di acquisizione	I costi diretti sono capitalizzati
Processo di ricerca e sviluppo	I costi sono capitalizzati al momento dell'acquisizione	I costi sono imputati al conto economico dell'esercizio di acquisizione
Acquisizione in fasi	Le equity interest precedentemente acquisite vengono rivalutate al momento in cui la società ottiene il controllo	Le equity interest sono misurate in base al momento dell'acquisizione
Terminologia	L'interesse delle minoranze viene definito come interesse non di controllo	L'interesse delle minoranze viene definito come partecipazione di minoranza

Tra gli elementi di maggior interesse ai fini del presente lavoro, si vuole concentrare l'attenzione su due di questi: il trattamento contabile del goodwill e delle non-controlling interests (NCI), in seguito alla riforma intervenuta di cui fin qui si è discusso.

<sup>65</sup> Marianne L. James - Accounting for business combinations and the convergence of International financial reporting standards with u.s. generally accepted accounting principles: a case study – pag. 8

In merito al primo punto, il principale requisito dei nuovi standard per la valutazione del goodwill è, come anticipato, quello di riconoscere il fair value della società acquisita nella sua interezza e destinare una parte di esso, alle partecipazioni di minoranza, al momento dell'acquisizione.

La sostituzione del purchase method con l'acquisition method ha, infatti, determinato una serie di cambiamenti nella modalità di calcolo dell'avviamento, scaturenti dalla nuova base di misurazione che, come detto, non è più data dal costo dell'operazione, bensì dal fair value del complesso aziendale. Specificando meglio le differenze tra la precedente metodologia valutativa e quella attuale, in termini di effetti contabili sulla valutazione dell'avviamento, esso veniva determinato come componente residuale del costo, dato dalla differenza positiva tra il costo complessivo dell'aggregazione aziendale e quello degli assets di bilancio. Tuttavia, la differenza di trattamento contabile tra il principio americano prima e dopo la riforma non è ravvisabile con riferimento al solo goodwill positivo, ma anche in caso questo assuma valore negativo, parlando, in tal caso, di negative goodwill o, in maniera equivalente, badwill. Infatti, nella precedente versione, era previsto che tale componente fosse imputata a riduzione dell'importo delle attività immobilizzate, salvo strumenti finanziari diversi da investimenti contabilizzati con l'equity method, attività detenute per la vendita, imposte differite, passività estinte legate alla cessazione del rapporto di lavoro coi dipendenti per raggiunti limiti d'età e benefici ad essi associati o altre attività correnti<sup>66</sup>. In caso di incapienza delle attività rispetto al valore da dedurre, allora, tal maggior valore doveva essere imputato a conto economico, tra i ricavi di natura straordinaria.

Allo stato attuale, invece, nella determinazione del valore dell'avviamento, se negativo, occorre effettuare una nuova valutazione delle attività e delle passività, al loro valore equo, alla data di acquisizione dell'entità, al fine di accertare che la determinazione di tali valori sia avvenuta correttamente; in tal ultimo caso, occorre procedere direttamente all'imputazione nel conto economico del negative goodwill, il quale trova, così, rappresentazione contabile tra i ricavi di competenza. Diversamente, nel caso di identificazione di un errore valutativo di una o più poste di bilancio, si rende necessaria la rettifica di tali valori patrimoniali, utilizzando le voci "attività o passività presunte"; se, alla luce di tal rettifica, residua un valore attribuibile, quindi, all'avviamento, allora questo deve essere imputato all'esercizio in cui l'operazione di business è stata compiuta, figurando così tra le voci di conto economico.

In sostanza, in termini di avviamento negativo, la differenza tra le due diverse visioni temporali risiede nel fatto che, precedentemente, questo veniva valutato come riduzione del valore degli assets di bilancio, mentre, allo stato attuale, esso può essere rilevato come ricavo di competenza dell'esercizio in cui l'operazione si compie.

---

<sup>66</sup> Paolo Vezzaro - Le business combinations negli IFRS e US GAAP: disciplina, processo di convergenza e aspetti critici – pag. 116

In merito alle partecipazioni di minoranza, invece, si segnala un importante cambiamento: la disciplina contabile in esame è stata oggetto di modifiche nel corso della seconda fase del progetto di revisione delle disposizioni in materia di business combinations. Da un punto di vista formale, essa era contenuta all'interno dell'ARB 51, il quale, tuttavia, è stato rivisto contestualmente al FAS 141 e sostituito dal FAS 160. Sotto un profilo sostanziale, invece, i cambiamenti intervenuti hanno riguardato il trattamento contabile previsto per le partecipazioni detenute da terzi in imprese controllate, nonché la perdita di controllo ed il conseguente deconsolidamento ; l'intervento è stato necessario in quanto c'erano delle ombre in termini di chiarezza espositiva che avevano rilasciato parecchia autonomia, spesso esagerata, nella contabilizzazione delle interessenze, ponendo a forte rischio un elemento davvero fondamentale: la comparabilità delle informazioni fornite nei bilanci consolidati.

Il nuovo principio, quindi il FAS 160, che, come detto, ha sostituito l'ARB 51, ha portato modifiche sostanziali ai criteri di consolidamento rispetto all'impostazione previgente nell'ambito della contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale.

In sostanza, il principale requisito dei nuovi standard per le partecipazioni di minoranza è quello di classificare gli interessi di minoranza come patrimonio netto in bilancio con effetti correlati nel conto economico.

Gli interessi di minoranza si verificano quando la capogruppo detiene meno della totalità delle partecipazioni ma comunque più del 50% di proprietà in una controllata. Come precedentemente accennato, nei nuovi standard, il Board adotta la teoria delle entità economiche, derivante dall'applicazione del nuovo approccio dell'acquisition method, per misurare gli interessi di minoranza che non ha ricevuto molto sostegno nella pratica contabile.

Più nel dettaglio, la teoria dell'entità economica<sup>67</sup> si basa sugli interessi della casa madre perché i fruitori del bilancio, come gli analisti e gli istituti di credito, in genere sono più interessati ad una predisposizione contabile che lasci osservare informazioni dal punto di vista della casa madre; da qui, l'esigenza di non considerare le transazioni con azionisti di minoranza come transazioni tra proprietari, bensì accorparle con le transazioni principali, cioè quelle che vedono protagoniste le società madri. A questo punto però bisogna dire che si necessitava di una significativa rieducazione di investitori e creditori affinché costoro potevano comprendere il cambiamento dalla teoria della capogruppo<sup>68</sup> alla teoria dell'entità economica e ai suoi effetti correlati.

---

<sup>67</sup> "L'IFRS 3R e lo IAS 27R hanno enfatizzato la visione del bilancio consolidato secondo l'economic entity approach" per cui il bilancio consolidato è espressione di un'entità considerata come un'unica impresa, redatto nella prospettiva degli azionisti a prescindere dalla divisione tra azionisti di maggioranza o di minoranza. - Coerentemente con il disegno complessivo di enfasi sul cambio di controllo come momento chiave, l'IFRS 3R ha dunque introdotto la possibilità di iscrivere al momento del cambio di controllo il c.d. 'Full Goodwill, ovvero l'avviamento di competenza anche di soci di minoranza rivalutando in contropartita al fair value il valore dei minority. La scelta tra la contabilizzazione a full goodwill o a partial goodwill è libera e può essere effettuata per ciascuna business combination; tuttavia solo la contabilizzazione a full goodwill permette di recepire l'avviamento complessivo dato che, come precedentemente evidenziato, successive transazioni con le interessenze minoritarie non potranno mai generare ulteriori avviamenti."

<sup>68</sup> "La Teoria della Capogruppo è quella maggiormente in uso sia in Italia che all'estero. Il bilancio consolidato è il bilancio "allargato" della capogruppo. Prevede il consolidamento integrale dei valori delle società controllate. Il PN degli azionisti di minoranza viene evidenziato tra le passività del bilancio consolidato come se si trattasse di capitale di finanziatori esterni al gruppo. Il reddito delle minoranze è sottratto dal reddito del gruppo.

In sostanza, l'approccio dell'entità economica si concentra sulle misurazioni di transazioni ed eventi che non coinvolgono la casa madre; da qui, la valutazione ed i corrispondenti effetti di mercato dovrebbero essere analizzati da prospettive diverse poiché si richiede l'esposizione del reddito netto di gruppo per l'intero ammontare, con separata indicazione non solo della quota di spettanza della controllante, ma altresì dell'ammontare della quota di reddito attribuibile ad interessenze non di controllo.<sup>69</sup>

Un primo effetto che si è manifestato con riferimento alla nuova normativa riguarda la classificazione delle NCI nel bilancio consolidato: specificatamente, le interessenze partecipative non di controllo dovevano essere iscritte sulla base del valore di bilancio alla data di acquisizione della partecipazione nel bilancio consolidato, rilevandole, a scelta, tra le passività o nel patrimonio netto. Secondo l'attuale impostazione del FAS 160, invece, le stesse devono essere iscritte nel patrimonio netto consolidato, con indicazione separata rispetto alla quota di pertinenza di patrimonio della controllante. Nel caso di una pluralità di interessenze di minoranza, è prevista la loro rappresentazione contabile in via aggregata, senza la necessità di indicarle separatamente l'una dall'altra; tuttavia, esse potranno essere rilevate tra le passività, nella voce di patrimonio netto oppure in una voce intermedia tra le passività ed il patrimonio netto.

Ulteriore intervento attiene all'esposizione della partecipazione nel bilancio consolidato. In particolare, è attualmente previsto che, il reddito netto conseguito dalla partecipata, e similmente l'importo complessivo dei ricavi e costi realizzati e sostenuti nel corso dell'esercizio, venga ripartito per la parte spettante alla partecipante e quella spettante alla minoranza, con il fine di eliminarne l'esposizione in bilancio ed in coerenza alla finalità ultima di concepire il gruppo di imprese come unica entità economica e non soltanto come un insieme di imprese aggregate tra loro.

Da sottolineare, poi, il fatto che le partecipazioni di minoranza ora sono considerate come una voce a sé stante durante la fase di consolidamento e non più come avveniva in passato, in cui trovavano rappresentazione all'interno della voce residuale "altri redditi, spese, ricavi o perdite".

Inoltre, come detto in precedenza, uno dei principali cambiamenti intervenuti con la riforma del 2008, è stato il passaggio al nuovo metodo "dell'acquisizione", che, come visto, mette in risalto la teoria dell'entità; nell'ambito delle partecipazioni di minoranza, l'applicazione della stessa si traduce nella valutazione delle non controlling interests avendo riguardo, non più del loro valore di bilancio, ma contabilizzandole al fair value che le stesse assumono alla data di acquisizione. In sostanza, nel bilancio consolidato non si rappresenta più il loro valore contabile espresso in proporzione alla percentuale di controllo, come avveniva in precedenza, ma, come detto, sulla base di una valutazione del loro valore equo, esponendo la pertinenza di terzi sulla base della percentuale di controllo acquisita.

---

Capitale e reddito delle minoranze non sono interessati dalle rettifiche di consolidamento. Gli utili intersocietari realizzati dalla controllante sono eliminati integralmente. Quelli realizzati dalle controllate vengono eliminati solo per la percentuale di possesso (per le minoranze l'utile si considera realizzato). Il trattamento contabile delle differenze di consolidamento avviene in proporzione al saggio di interessenza."

<sup>69</sup> Mei-Lung Chen, Ring D. Chen "Economic Entity Theory: Non-Controlling Interests and Goodwill Valuation", Journal of Finance and Accountancy, Volume 1.

Di seguito, si intende simulare, attraverso un esempio numerico gli effetti derivanti dall'applicazione della precedente disciplina contabile e quelli scaturenti dalla disciplina attuale, in termini di business combination, al fine di rendere ancor più evidente le differenze pratiche tra la Teoria della capogruppo e la Teoria dell'entità alla base, rispettivamente, del purchase method (precedente criterio di contabilizzazione) e dell'acquisition method (attuale criterio di contabilizzazione).

Successivamente, sarà invece mostrata, con ulteriore esempio pratico, l'applicazione del nuovo metodo di rilevazione contabile in caso l'operazione di aggregazione aziendale desse luogo ad avviamento negativo, al fine di renderne ancora più agevole la comprensione, soprattutto con riguardo alla sua collocazione nel conto economico. Dagli esempi proposti si darà evidenza empirica anche della diversa rappresentazione contabile del capitale e delle riserve di terzi.

### Esempio 1<sup>70</sup>

Si supponga che l'impresa X acquisti il 70% dell'impresa Y, il cui valore economico risulta pari ad € 24.000 e che la situazione patrimoniale alla data di acquisizione delle due imprese sia la seguente:

<b>Situazione patrimoniale impresa acquirente (X)</b>			
Partecipazione	16.800	Capitale sociale	16.800
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>16.800</b>	<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>16.800</b>

<b>Situazione patrimoniale impresa acquisita (Y)</b>			
Immobili	10.000	Debiti	6.000
Impianti	3.000	Capitale sociale	10.000
Rimanenze	3.500	Riserve	3.000
Crediti	2.500		
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>19.000</b>	<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>19.000</b>

<sup>70</sup> Elaborazione personale basata sul seguente testo: Claudia Rossi - Purchase method e acquisition method: confronto fra metodologie di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali secondo i principi contabili internazionali – Pag. 25

Si noti che il valore della partecipazione dell'impresa Y è pari al 70% di € 24.000, ossia del suo valore economico.

Ciò premesso, il primo passaggio da compiere, indipendentemente dal metodo che si utilizza, è imputare alle poste patrimoniali dell'impresa acquisita il maggior valore ottenuto dalla differenza tra il valore economico dell'impresa Y ed il suo patrimonio netto contabile; si supponga, infatti, che il valore equo dell'attivo immobilizzato sia maggiore del valore contabile risultante dalla situazione patrimoniale sopra descritta. Nel dettaglio:

- a) Gli immobili presentano un fair value pari ad € 14.000;
- b) Gli impianti presentano un fair value pari ad € 5.000

La differenza tra il valore economico dell'acquisita, pari ad € 24.000, ed il patrimonio netto contabile della stessa di € 13.000 ammonta ad € 11.000; coerentemente con quanto disposto dai principi contabili americani (ed in verità anche in linea con quelli internazionali) tal maggior valore non può essere imputato integralmente ad avviamento, in quanto il valore del patrimonio netto è la risultante di valori contabili, che, come visto, per quel che riguarda l'attivo immobilizzato, sono inferiori ai rispettivi valori correnti. Pertanto, si dovrà preliminarmente procedere allo scorporo e all'imputazione di € 11.000 come di seguito indicato, allineando così i valori di bilancio a quelli equi:

- a) € 4.000 sono imputati agli immobili, i quali saranno, dunque, contabilizzati per un totale di € 14.000;
- b) € 2.000 sono imputati agli impianti, i quali quindi risulteranno nel consolidato con il loro valore equo di € 5.000;
- c) € 5.000 sono imputati ad avviamento, in quanto parte residua della differenza tra il valore economico di Y ed il suo valore contabile.

A questo punto, si procede alla contabilizzazione delle poste consolidate, sulla base dei diversi metodi precedentemente descritti. Le differenze che emergeranno sono relative, da un lato, alla rappresentazione dell'avviamento e, dall'altro, a quella del patrimonio netto dell'acquisita, come mostrano le tabelle di seguito riportate:

<b>Situazione patrimoniale consolidata con il purchase method</b>			
Immobili	14.000	Debiti	6.000
Impianti	5.000	Capitale sociale	16.800
Rimanenze	3.500	Capitale sociale e riserve	5.700

		di terzi	
Crediti	2.500		
Avviamento	3.500		
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>28.500</b>	<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>28.500</b>

Con l'applicazione del purchase method, il valore dell'avviamento contabilmente rilevato è determinato in percentuale alla quota posseduta dell'entità acquisita, ossia dato da: € 5.000 \* 0,70 = € 3.500. Infatti, coerentemente con la visione del metodo in applicazione, la parte di goodwill contabilizzata nel bilancio consolidato non è quella integrale, ma è rappresentata solo dalla parte acquisita. Per quanto riguarda l'esposizione in consolidamento del capitale sociale e delle riserve di terze parti, ossia del patrimonio netto contabile di minoranza, tale voce è determinata come differenza tra le attività e le passività dell'impresa acquisita, valutate al fair value, al netto dell'avviamento, rapportata alla parte di minoranza, ossia al suo 30% : infatti, la somma algebrica delle attività e passività di Y è pari ad € 19.000, il cui 30% è dato da € 5.700, come chiarisce la tabella sopra riportata.

<b>Situazione patrimoniale consolidata con l'acquisition method</b>			
Immobili	14.000	Debiti	6.000
Impianti	5.000	Capitale sociale	16.800
Rimanenze	3.500	<b>Capitale sociale e riserve di terzi</b>	<b>7.200</b>
Crediti	2.500		
<b>Avviamento</b>	<b>5.000</b>		
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>30.000</b>	<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>30.000</b>

Diversamente, con l'applicazione dell'acquisition method, l'avviamento è contabilizzato per il suo intero valore, ossia € 5.000, e non soltanto per la percentuale di acquisizione ottenuta. In coerenza con tale impostazione, il capitale sociale e le riserve di minoranza sono determinate sulla base dell'intero valore

economico dell'impresa acquisita, sempre con riguardo alla quota di minoranza, ossia al suo 30%. Pertanto, tale posta di bilancio viene così determinata: € 24.000 \* 0,30 = € 7.200.

Come è evidente, tal ultima rappresentazione comporta un'esposizione accresciuta dei valori patrimoniali in esame rispetto all'applicazione del metodo precedentemente adottato, ciò che deriva dal fatto che in esso viene applicato il principio del full goodwill. Tuttavia, ciò che apparentemente potrebbe sembrare l'espressione di un totale abbandono del principio della prudenza derivante dall'applicazione del metodo del costo storico, e che probabilmente lo è da un punto di vista pratico, è stato preferito a quest'ultimo (ciò che giustifica il passaggio da un criterio di contabilizzazione all'altro) in quanto maggiormente idoneo a rappresentare l'effettiva capacità del gruppo di produrre flussi di cassa futuri, proprio perché esso non si limita alla rappresentazione della quota di avviamento acquisita e, quindi, fa prevalere l'immagine del gruppo nella sua interezza, piuttosto che tener conto del costo acquisito dalla capogruppo in sede di aggregazione aziendale.

## Esempio 2<sup>71</sup>

Si supponga che l'impresa  $\alpha$  decida di acquistare l'impresa  $\beta$ , il cui valore economico ammonta ad € 24.000 ad un prezzo di vendita pari ad € 16.000 e che la situazione patrimoniale delle due entità sia rappresentata nelle tabelle che seguono:

<b>Situazione patrimoniale impresa <math>\alpha</math></b>			
Immobili	80.000	Debiti	40.000
Impianti	15.000	Capitale sociale	62.500
Rimanenze	3.500		
Crediti	4.000		
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>102.500</b>	<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>102.500</b>

<b>Situazione patrimoniale impresa <math>\beta</math></b>			
Immobili	10.000	Debiti	3.000

<sup>71</sup> Elaborazione personale basata sul seguente testo: Claudia Rossi - Purchase method e acquisition method: confronto fra metodologie di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali secondo i principi contabili internazionali – Pag. 28

Impianti	3.000	Capitale sociale	14.500
Rimanenze	2.000		
Crediti	2.500		
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>17.500</b>	<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>17.500</b>

La procedura preliminare è la medesima effettuata nell'esempio precedente; pertanto, si provvede alla determinazione della quota di avviamento che, eventualmente, residua dopo l'allineamento dei valori di bilancio delle immobilizzazioni con i rispettivi valori di fair value. Pertanto, anche in questo caso, con riferimento all'impresa acquisita, si procede all'imputazione ad avviamento della parte residuale, non attribuibile per capienza ad altre poste di bilancio. In sostanza, la differenza tra € 24.000 (valore economico di  $\beta$ ) ed il valore del patrimonio netto contabile della stessa, € 10.000, viene così imputato:

- a) € 4.500 alla voce "immobili", in quanto il relativo fair value è pari ad € 14.500;
- b) € 5.000 alla voce "impianti", in quanto il relativo fair value è pari ad € 8.000

In questo caso, da tale imputazione nessun valore residua e, dunque, nulla è imputabile alla voce "avviamento". Inoltre, guardando bene i numeri, si evince che l'impresa  $\alpha$  acquista  $\beta$  ad un prezzo inferiore rispetto al suo valore contabile, determinando, così, un avviamento negativo pari ad € 8.000 (€ 24.000 - € 16.000). Questo dovrà essere imputato a conto economico per il suo intero valore, se dal riesame delle poste di bilancio non emerge alcuna sopravvalutazione dell'attivo o sottovalutazione del passivo, oppure per la parte che residua, in caso dall'analisi dovessero emergere errori di valutazione. Ipotizzando, per semplicità, che dal riesame non emergano errori di stima, la situazione patrimoniale consolidata risulta la seguente:

<b>Situazione patrimoniale consolidata</b>			
Immobili	94.500	Debiti	59.000
Impianti	23.000	Capitale sociale	62.500
Rimanenze	5.500	Utile	8.000
Crediti	6.500		
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>129.500</b>	<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>129.500</b>

Per semplicità, non è stato riportato il conto economico consolidato, nel quale trova rappresentazione il negative goodwill, tra i ricavi di competenza; tuttavia, essendo l'utile d'esercizio il risultato di una differenza tra ricavi e costi imputabili ad un dato periodo amministrativo, una maggior componente dei primi, a parità

dei secondi, fa aumentare l'utile netto di competenza, il quale troverà ulteriore collocazione nello stato patrimoniale dell'impresa come utile d'esercizio, ad incremento del patrimonio netto della stessa.

### 3.4 Principali differenze tra US GAAP e IFRS in ambito di Business Combinations

Nel presente paragrafo, si vuole effettuare non più un confronto nel tempo, piuttosto un confronto tra diversi sistemi di contabilizzazione, quelli americani e quelli internazionali. Innanzi tutto, come visto, i primi, e così molti principi contabili di altre nazioni sono stati armonizzati con i secondi, al fine di realizzare un sistema contabile applicabile alle imprese di rilievo internazionale il più possibile omogeneo. Tuttavia, come immaginabile, si rinvergono ancor oggi delle differenze; con la tabella che segue si vuole fornire una rappresentazione schematica delle principali divergenze in tema di disciplina contabile tra i principi contabili americani e quelli internazionali:

Tabella 3.2 – *Principali differenze tra US GAAP e IFRS in ambito Business Combination.*<sup>72</sup>

<b>Riepilogo delle differenze correnti US GAAP e IFRS</b>		
<u>Aspetto in esame</u>	<u>US GAAP</u>	<u>IFRS</u>
Definizione di controllo	Inteso come controllo maggioritario in termini di diritti di voto in assemblea	Inteso come potere di disporre delle politiche aziendali ed operative e di prendere decisioni
Azioni considerate per la determinazione del controllo	Sono considerate solo le azioni che garantiscono voto in assemblea	Possono essere riconosciute altre tipologie di azioni
Determinazione interesse partecipazioni di minoranza	Misurazione al fair value e comprendente la quota di avviamento delle minoranze	Valutate opzionalmente al fair value oppure proporzionalmente alla quota di partecipazione
Determinazione dell'avviamento all'atto di acquisizione	Se esiste, include anche la quota relativa alle partecipazioni di minoranza	Include anche la quota relativa alle partecipazioni di minoranza, se viene scelta la misurazione al fair value; l'avviamento è attribuito solo alla capogruppo, se si opta per la misurazione proporzionale alla quota di

<sup>72</sup> Marianne L. James - Accounting for business combinations and the convergence of International financial reporting standards with u.s. generally accepted accounting principles: a case study – pag. 9

		partecipazione
Misurazione iniziale delle contingencies	Le attività e le passività contrattuali sono valutate al fair value, mentre quelle non contrattuali sono contabilizzate solo se ritenute possibili e valutabili in maniera affidabile	Le passività potenziali sono contabilizzate, se l'obbligo nasce da un evento passato ed è misurato in maniera affidabile
Impairment test avviamento	L'approccio avviene in due fasi, prevedendo un confronto tra valore contabile e valore equo, dapprima, ed una fase valutativa, poi	L'approccio avviene in unica fase, prevedendo il confronto tra il valore di bilancio ed il fair value

Sebbene tutti i sopra citati aspetti saranno trattati, particolare attenzione verrà posta con riguardo alla definizione di controllo, al trattamento delle partecipazioni di minoranza e alla disciplina contabile dell'avviamento, evitando ripetizioni laddove verranno trattati contenuti già analizzati nel precedente paragrafo.

In merito alla definizione di controllo, la differente impostazione tra US GAAP e IFRS assume particolare rilevanza. Infatti, secondo i principi contabili internazionali, il controllo di un'entità su un'altra si ha nel momento in cui la prima è in grado di esercitare sulla seconda il potere di stabilire politiche finanziarie ed operative e di prendere decisioni manageriali. Il controllo si presume quando la capogruppo detiene, direttamente o indirettamente, oltre il 50% dei diritti di voto in assemblea, così come nei principi contabili americani; tuttavia, il controllo è presente anche nel caso in cui la capogruppo detenga meno della metà dei diritti di voto, ma possiede altri diritti attribuiti per effetto della legge o di contratti stipulati con la partecipata, grazie ai quali riesce a controllare la maggioranza dei diritti di voto assembleari.

Ma la differenza sostanziale con gli US GAAP risiede nel fatto che, secondo i principi contabili internazionali, si può avere controllo anche quando la holding non detiene la maggioranza dei diritti di voto e non riesce a controllarla esercitando diritti legali né contrattuali, ma, di fatto, è in grado di esercitare il controllo, perché, ad esempio, ha il potere di nomina della maggioranza di soggetti rilevanti nell'amministrazione aziendale (si pensi, alla nomina del Consiglio di Amministrazione); ciò prende il nome di controllo di fatto. Esso, nell'ambito di applicazione dei principi contabili internazionali, è molto raro: pertanto, è probabile che se

un'entità viene consolidata in base ai principi contabili IFRS per effetto del controllo di fatto, potrebbe non essere consolidata in base ai principi contabili americani e non essere considerata, quindi, come acquisita.

Tuttavia, quanto fin qui espresso rappresenta la regola; il sistema contabile applicato dagli US GAAP prevede una serie di deroghe: in primo ordine, va detto che la condizione del controllo della maggioranza in assemblea potrebbe non essere condizione sufficiente affinché un'entità sia considerata controllante, in quanto viene richiesto che il controllo sia, oltre che giuridico, anche concreto, cioè effettivamente esercitabile. Si pensi a quelle realtà aziendali assoggettate a procedure concorsuali<sup>73</sup>: in esse, sarà difficile che la maggioranza dei diritti di voto in assemblea possa essere sufficiente a controllare la stessa. Si tratta, dunque, di un caso in cui al controllo legale deve affiancarsi quello effettivo. Altra deroga è data dalle variable interest entity (cd. VIE), per le quali è previsto che si abbia controllo soltanto se la controllata rispecchia la definizione di società veicolo (ossia quel soggetto giuridico costituito per effettuare cartolarizzazioni dei crediti) e contestualmente la beneficiaria primaria, ossia l'acquirente, sia esposta alla maggior parte delle perdite o degli utili previsti, pur mancando una partecipazione diretta al capitale della controllata.<sup>74</sup>

In ultimo, si riscontrano situazioni in cui il controllo di diritto non è esercitabile, per mancanza della maggioranza di voti in assemblea, tuttavia esso è necessario a garantire il rispetto del principio della sostanza sulla forma; è il caso delle società quotate, in cui il consolidamento si rende necessario per meglio rappresentare la situazione finanziaria effettiva ed il risultato di gruppo. In tal caso, si applica infatti la direttiva S-X 1-02, secondo la quale il consolidamento si ha anche in presenza di un potere di dirigere o indirizzare le scelte manageriali con forme diverse dai diritti assembleari o un contratto.

Merita, tra l'altro, di essere segnalata l'importanza del concetto in esame in quanto la sussistenza di elementi che consentono di detenere il controllo rappresenta l'elemento discriminante per la definizione della figura dell'acquirente, secondo l'impostazione del criterio dell'acquisition method, secondo il quale acquirente è proprio il soggetto che detiene il controllo nell'operazione di aggregazione aziendale.

In secondo luogo, si vuole analizzare la differente disciplina contabile relativamente alle partecipazioni di minoranza. Principale differenza attiene alla possibilità di scelta che i principi contabili internazionali consentono tra la valutazione al fair value e quella in base alla quota di partecipazione acquisita e che, diversamente, non è contemplata negli US GAAP, secondo i quali, le partecipazioni di minoranza devono essere valutate al fair value, comprendendo quindi anche la quota di avviamento delle stesse. La differenza sta proprio in ciò, che si riflette anche sull'esposizione dell'avviamento medesimo; infatti, con il metodo standard,<sup>75</sup> le interessenze di minoranza sono iscritte con valore proporzionale alla quota parte di fair value

---

<sup>73</sup> Paolo Vezzano - Le business combinations negli IFRS e US GAAP: disciplina, processo di convergenza e aspetti critici – pag. 123.

<sup>74</sup> Silvia Messaggi - Omogeneità e differenziazioni nella convergenza ias/ifrs e us gaap - Pag. 350

delle attività e passività acquisite nell'ambito dell'operazione di aggregazione. Se nella determinazione di tal valore, ne residua una parte, questa viene imputata ad avviamento e rappresentata nel bilancio consolidato per il solo ammontare di pertinenza e non al suo fair value complessivo. Pertanto, i principi contabili internazionali, a differenza di quelli americani, consentono ancora, nell'ambito del trattamento contabile delle interessenze di minoranza, l'applicazione del principio alla base del purchase method, precedentemente analizzato, in linea con la teoria della capogruppo. Tuttavia, come anticipato, gli stessi consentono l'alternativa applicazione del già citato criterio del full goodwill, in base al quale, le non controlling interests sono consolidate, al momento dell'acquisizione del controllo, in base al fair value della partecipazione, rilevando il relativo avviamento, se presente, per il suo intero valore. Anche di questo si è già ampiamente trattato nel paragrafo precedente; come visto, inoltre, e qui risiede la differenza tra principi contabili internazionali ed americani, questi ultimi consentono, quale unico metodo di consolidamento, il criterio del full goodwill. Secondo tale criterio, l'avviamento di pertinenza di terze parti (ossia delle minoranze), il quale si ricorda essere parte integrante dell'avviamento complessivamente rilevato in bilancio, deve essere determinato come mostra la tabella di seguito riportata:

Tabella 3.3 – *Determinazione del goodwill nell'ambito delle operazioni di Business Combination.*<sup>76</sup>

Ammontare degli interessi non di controllo, valutato al suo fair value
+ Fair value di eventuali partecipazioni precedentemente acquisite
= Valore dell'acquisizione determinato al fair value (A)
- Ammontare delle attività e passività identificabili, rispettivamente, acquisite e assunte misurato al fair value (B)
= Goodwill determinato al fair value (A-B)

Relativamente alla determinazione del valore complessivo dell'acquisizione, se si tratta di acquisizione in fasi (cd. step acquisition), è necessario contemplare anche il fair value della parte di interessenze acquisite in precedenza; infatti, nelle operazioni di questo tipo, si ha il perfezionamento<sup>77</sup> dell'operazione di acquisto delle partecipazioni, attraverso una serie di transazioni indipendenti le une dalle altre e, per effetto delle quali, soltanto l'acquisizione dell'ultima interessenza partecipativa attribuisce il controllo della partecipata. Merita, inoltre, di essere segnalato che i principi contabili IFRS non offrono indicazioni circa il criterio di scelta tra l'una e l'altra metodologia valutativa, lasciando, di fatto, al soggetto che pone in essere l'operazione la

<sup>76</sup> Elaborazione personale basata sul testo: Silvia Messaggi - Omogeneità e differenziazioni nella convergenza ias/ifrs e us gaap - Pag. 350

<sup>77</sup> Giuseppe Diana – Le Business Combination nell'IFRS 3 – Pag. 56

valutazione circa la convenienza nell'adozione dell'uno o dell'altro metodo. Tuttavia, lo IASB, nella nota al principio contabile internazionale IFRS 3, individua alcuni dei principali effetti contabili derivanti dall'applicazione del metodo proporzionale, tra cui il primo è quello già visto nel paragrafo precedente relativo al fatto che l'ammontare degli interessi non di controllo e dell'avviamento valutati con tale metodo risulterebbero generalmente più bassi del valore che si otterrebbe applicando il metodo del full goodwill; ciò in quanto, come detto, questo criterio comporta, inevitabilmente, l'iscrizione in bilancio di un maggior valore rispetto a quello determinato in proporzione alla quota acquisita. Secondo lo IASB, inoltre, l'applicazione del metodo proporzionale può comportare, in sede di applicazione dell'impairment test, la rettifica di un minor valore dell'unità generatrice di cassa oggetto di rettifica, ciò che è anche in questo caso legato al criterio di valutazione dell'avviamento in sede di acquisizione della partecipazione. Da ultimo, qualora l'acquirente decida di acquistare la restante parte delle interessenze in un momento successivo, rilevarebbe in bilancio il totale delle quote della partecipata che, tuttavia, essendo valutate in un momento successivo alla prima acquisizione, potrebbero avere un fair value inferiore rispetto al precedente, ciò che si tradurrebbe in una riduzione, in misura maggiore, del patrimonio netto del gruppo, incluso l'avviamento stesso.

Altro concetto su cui si vuole porre l'accento in questa sede è proprio la valutazione dell'avviamento secondo l'uno o l'altro criterio contabile. Come si è visto nel paragrafo precedente, l'avviamento rappresenta la differenza tra il costo di acquisto della partecipata ed il fair value delle attività al netto delle passività effettive e potenziali, valutate anch'esse al fair value. L'avviamento, in quanto costo pluriennale, viene iscritto tra le attività immobilizzate nello schema di stato patrimoniale; tuttavia, esso non deve essere ammortizzato, in quanto soggetto ad impairment test, ossia ad una procedura di valutazione della perdita di valore delle attività iscritte in bilancio, al fine di individuare eventualmente se lo stesso abbia subito tale perdita e provvedere, in caso affermativo, alla riduzione del suo valore contabile; in tal ultimo caso, infatti, è prevista la riduzione del valore ascrivito in bilancio dell'avviamento. Ciò è previsto sia dai principi contabili internazionali, sia da quelli americani. L'impairment test deve essere attuato con cadenza annuale oppure quando vi siano indicazioni circa eventi dai quali possa derivare una perdita di valore dell'avviamento. La differenza tra i principi contabili in esame attiene proprio alla modalità seguita per la valutazione della perdita di valore in esame. Infatti, come riportato in tabella, gli IFRS prevedono un'unica fase di valutazione in cui si confronta il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari, dato dal maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita e il valore d'uso, con il suo valore contabile; così, viene contabilizzata una perdita di valore in caso quello contabile sia superiore al valore recuperabile della CGU<sup>78</sup> e, se tale perdita di valore è superiore anche al valore contabile dell'avviamento, l'eccedenza deve essere imputata proporzionalmente alle attività e alle passività. Diversamente, nel modello contabile americano, l'impairment test si articola in due fasi:

---

<sup>78</sup> PricewaterhouseCoopers – Analogie e differenze tra IFRS US GAAP e principi italiani – Pag. 31

- a) Confronto tra il fair value ed il valore di bilancio dell'unità generatrice di flussi che effettua il test;
- b) Determinazione della perdita di valore.

Se dal confronto risulta che il valore contabile dell'unità è superiore al fair value, si dovrà passare alla fase

- c) al fine di determinare ed imputare la perdita di valore subita dall'avviamento. Questa è data dalla differenza tra il valore di bilancio ed il fair value implicito nell'avviamento, calcolato semplicemente sulla base del fair value delle attività e passività dell'unità che effettua l'impairment test.

In merito all'avviamento negativo, si segnalano differenti approcci di contabilizzazione. Nello specifico, i principi contabili internazionali ricalcano la disciplina contabile post-riforma americana del 2009 vista nel precedente paragrafo e prevedono, in caso di badwill, che lo stesso sia imputato direttamente a conto economico, purché dal riesame del valore di attività e passività non emerga alcun errore di valutazione; diversamente, in caso di individuazione dell'errore valutativo, il badwill dovrà essere imputato a tale voce per riallineare il valore iscritto della stessa a quello effettivo e la sola eventuale parte residua di avviamento negativo sarà imputato direttamente a conto economico. Secondo i principi contabili americani, ogni differenza sul prezzo di acquisto dopo la nuova valutazione deve essere allocato in misura proporzionale su tutte le attività, ad eccezione delle attività correnti, di quelle finanziarie che non siano partecipazioni valutate con equity method, delle attività destinate alla vendita, dei pagamenti anticipati in corrisposti a dipendenti ed imposte differite. Se residua ancora una parte di avviamento negativo, questo sarà contabilizzato nel conto economico tra i ricavi straordinari.

In ultimo, si vuole dare rappresentazione anche alla valutazione delle contingencies, ossia delle attività e passività potenziali, nonché alla determinazione del corrispettivo potenziale, in quanto anche in tali ambiti la disciplina tra i principi contabili internazionali e quelli americani diverge sostanziosamente, soprattutto con riguardo alla contabilizzazione delle passività potenziali. Infatti, sulla prima questione, in merito alle attività potenziali, ossia a quelle attività la cui manifestazione è possibile, sebbene non certa, in quanto la loro esistenza è legata ad eventi del passato e confermata dalla possibilità del verificarsi di eventi futuri incerti e non controllabili dall'impresa, esse sono contabilizzate, secondo i principi contabili internazionali, solo se l'ottenimento del vantaggio ad esse associato sia praticamente certo; diversamente, i principi americani prevedono che, affinché si possa contabilizzare un'attività potenziale sia sufficiente che l'evento sia probabile. Ancora differente il trattamento delle passività potenziali, ossia quelle obbligazioni il cui esito sarà confermato solo in base al verificarsi o meno di eventi futuri ed incerti, indipendenti dal controllo dell'impresa; infatti, secondo i principi contabili internazionali, esse sono contabilizzate se l'obbligo nasce da un evento passato e la probabilità di accadimento dell'evento futuro dal quale deriverebbe la passività è misurabile con un certo

grado di affidabilità. Diversamente, gli US GAAP prevedono che si effettui un accantonamento per una perdita potenziale se è probabile che si configuri un'obbligazione corrente risultante da un evento passato e che si verifichi un flusso di risorse in uscita.

Tuttavia, la più rilevante differenza tra i principi contabili in esame è data dal fatto che lo standard di riferimento americano prevede una distinzione, al fine di determinare il valore contabile da inserire in bilancio, tra attività e passività contrattuali e non contrattuali. Infatti, nel primo caso, esse devono essere valutate al fair value, mentre quelle di natura non contrattuale, ai fini della loro valutazione, devono essere considerate sulla base dell'adozione del sistema di *more likely than not criterion*<sup>79</sup>. Il criterio in esame si chiede se la probabilità che l'impresa sostenga un'obbligazione attuale sia maggiore di quella dell'evento contrario; in caso di esito affermativo, ossia se la probabilità che si verifichi l'evento da cui l'obbligazione deriverebbe, rispetto alla probabilità di accadimento dell'evento contrario (cioè al non verificarsi), è maggiore, allora la passività viene contabilizzata in base al suo fair value.

Per quel che concerne, invece, la determinazione del corrispettivo potenziale, i principi contabili internazionali prevedono che, al verificarsi di determinate situazioni, sia posto in capo all'acquirente per effetto dell'operazione di business combination l'obbligo di trasferire attività o passività aggiuntive o interessenze ai soci dell'entità acquisita, ciò che prende il nome di corrispettivo potenziale. Tali condizioni sono contenute nello Statement n. 150 "Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of both Liabilities and Equity", cui lo IASB rinvia. Per contro, è altresì previsto che, se disposto nell'ambito dell'operazione di aggregazione aziendale, secondo gli accordi presi tra acquirente ed acquisita, al verificarsi di una serie di condizioni, la prima possa iscrivere tra le attività il diritto ad ottenere il rimborso del corrispettivo già versato. Tuttavia, per la corretta rappresentazione in bilancio, i principi contabili internazionali prevedono la necessaria analisi circa la configurazione del corrispettivo potenziale tra gli strumenti finanziari o meno; nel primo caso, trova chiaramente applicazione il principio IFRS 9 e, pertanto, l'elemento patrimoniale in esame sarà contabilizzato alla stregua degli strumenti finanziari, mentre, nel secondo, esso sarà contabilizzato secondo le regole prescritte in merito alle attività e passività potenziali, precedentemente analizzate. Diversamente, i principi contabili americani, ritengono che, nel caso le variazioni intervenute nel valore equo del corrispettivo potenziale siano il frutto di nuove informazioni circa il verificarsi di accadimenti, cui corrisponderebbe un aggiustamento della posta precedentemente determinata, allora la contabilizzazione deve avvenire in base alle seguenti considerazioni:

- a) Se il corrispettivo è stato iscritto nelle poste di patrimonio netto, la differenza in termini di fair value deve essere imputata alla medesima voce di bilancio, senza la necessità di apportare una variazione del corrispettivo;

---

<sup>79</sup> Paolo Vezzaro - Le business combinations negli IFRS e US GAAP: disciplina, processo di convergenza e aspetti critici – pag. 122

- b) Se, invece, il corrispettivo è posto tra le attività o passività potenziali, questo deve essere modificato nel suo nuovo valore e la differenza in termini di fair value deve essere iscritta tra le voci di conto economico<sup>80</sup>.

In conclusione a questo terzo capitolo, si afferma dunque la permanenza di differenze, anche di rilievo, tra i principi contabili internazionali e quelli americani, anche dopo il tentativo di armonizzazione avvenuto tra gli stessi nel corso degli ultimi anni; quest'ultimo ha certamente ristretto il campo delle differenze su molti aspetti contabili, basti pensare al passaggio dal purchase method all'acquisition method, compiuto in primis principi contabili internazionali e, successivamente, da quelli americani; tuttavia, tali sforzi non sono stati sufficienti per il completamento del processo di convergenza, il quale resta ancora in via di sviluppo.

---

<sup>80</sup> Paolo Vezzano - Le business combinations negli IFRS e US GAAP: disciplina, processo di convergenza e aspetti critici – pag. 126

## Capitolo 4

### Rilevazione del badwill: Il caso Ubi Banca – Good Banks

In questo capitolo finale, vedremo l'applicazione di una delle fattispecie affrontate durante il corso del nostro elaborato: la rilevazione dell'avviamento negativo, il badwill. Si osserverà dettagliatamente l'acquisizione da parte del gruppo Ubi Banca delle tre “Bridge Banks”: Nuova Banca dell'Etruria, Nuova Cassa di Risparmio di Chieti, Nuova Banca delle Marche.

#### 4.1 La nascita delle “ Good Banks” e la loro situazione finanziaria

Si ritiene opportuno iniziare l'analisi concentrandosi sull'origine da cui è derivata la necessità di acquisizione da parte del gruppo Ubi Banca delle 3 banche citate.

Nuova Banca delle Marche, Nuova Banca dell'Etruria e Nuova Cassa di Risparmio di Chieti erano società per azioni costituite nel novembre del 2015 per assumere i compiti di “ente – ponte” , relativamente alla procedura di Risoluzione, in ordine, di Banca delle Marche S.p.A, Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio S.c.p.a e di Cassa di Risparmio della Provincia di Chieti S.p.A , posta in essere sempre nello stesso anno dalla Banca D'Italia, di comune accordo con il Ministero dell'Economia e delle Finanze. Fu recepita in Italia la direttiva BRRD (Bank Recovery and Resolution Directive), con la quale si è introdotta in tutti i paesi europei un regolamento armonizzato per prevenire e gestire le crisi delle banche e delle imprese di investimento.

Da ora in avanti si userà citare le tre banche esistenti prima di tale provvedimento come “Old Banks”. Gli organi con funzioni di amministrazione e controllo di queste ultime, che furono sottoposti alla Procedura di Risoluzione, vennero spossessati dei propri poteri su iniziativa della Banca d'Italia e del Ministero dell'Economia e delle Finanze. Il motivo di tale spossessamento e di tali iniziative era da ricondurre alle numerose violazioni delle disposizioni legislative, unite a notevoli irregolarità nell'amministrazione; da qui la necessità di commissariamento delle tre banche: dai procedimenti ispettivi che erano stati posti in essere dalle autorità di vigilanza e dagli organi commissariali erano state rinvenute:

1. molteplici e gravi carenze sotto il profilo gestionale
2. profili di inadeguatezza degli assetti societari, organizzativi, amministrativi e contabili delle banche e delle loro controllate.
3. violazioni di norme legate alla prestazione di servizi e finanziari alla clientela.

Le acque quindi non erano calme e quindi il Governo con il D.Lgs n.180/2015 decise di commissariare le tre banche sostituendo gli organi di amministrazione e controllo con dei commissari straordinari, i quali avrebbero dovuto, entro 18 mesi, far rinascere le tre banche. Da qui la nascita delle “good banks “ o anche “enti – ponte”.

C'è da precisare, per completezza, che le banche soggette a questa procedura non furono tre ma bensì quattro in quanto Carife Ferrara subì gli stessi avvicendamenti, solo che quest'ultima successivamente non fu acquisita da Ubi Banca ma da BPER. Visto che il nostro intento è quello di analizzare l'operazione di Ubi Banca, di cui non si parlerà in questa sede.

E' doveroso analizzare le tre banche in maniera più approfondita, considerando soprattutto la loro situazione economico - finanziaria perché solo i numeri possono bene mostrare in quali acque, sicuramente non buone, navigavano i tre enti.

### **Nuova Banca delle Marche S.p.A**

Nuova Banca delle Marche S.p.A è stata costituita il 23 novembre 2015, un giorno dopo che la "Old Bank" Banca delle Marche S.p.A fu sottoposta a liquidazione coatta amministrativa. Se si volesse tracciare qualche linea storica di questa banca non si può non far riferimento allo stato di insolvenza sorto già nel 2013 in seguito al quale la Banca d'Italia dispose la sospensione temporanea degli organi di amministrazione e controllo per le gravi perdite patrimoniali e le gravi irregolarità amministrative. Solo per citare qualche numero si registrò una perdita nel primo semestre del 2013 pari a 232 milioni di euro e in chiusura dell'esercizio precedente addirittura si era superato il mezzo miliardo di perdita. Il provvedimento, dapprima temporaneo, divenne definitivo e segnò l'inizio del processo di risanamento della banca con la nomina dei commissari straordinari ai quali fu affidato un compito molto difficile: risollevare la banca e avviare una patrimonializzazione che si aggirava intorno ai 400 milioni di euro.

Il 22 novembre 2015, quindi, il Governo approvò il decreto – legge n.183 con cui dispose la risoluzione della banca con l'applicazione della BRRD, la quale era stata recepita appena 6 giorni prima. Tale provvedimento portò all'azzeramento totale del valore delle azioni e delle obbligazioni subordinate.

Nuova Banca delle Marche S.p.A acquisì le attività e le passività della Old Bank e iniziò a operare dal 23 novembre 2015, dopo che i commissari straordinari, terminato il loro lavoro, avevano lasciato spazio al nuovo CdA, presieduto da Roberto Nicastro.

Dopo qualche cenno storico, si deve obbligatoriamente riportare la situazione contabile finanziaria che presentava la nuova banca agli inizi della sua "nuova" vita. Prima di tutto bisogna dire che, dalla sua costituzione del novembre 2015, Nuova Banca Marche, insieme alle altre due, è stata in vita autonomamente fino al maggio del 2017, finché è stata ufficializzata la loro acquisizione da parte di Ubi Banca. A partire dal Novembre del 2015, Nuova Banca delle Marche, chiuse il suo primo esercizio praticamente dopo un mese, al 31 dicembre del 2015; ciò vale a dire che ora si potranno a confronto gli schemi di bilancio della banca alla fine del 2015 e alla fine del 2016 in modo tale da avere come riferimento il 31 dicembre 2015 per visionare e analizzare la relativa situazione economico- finanziaria prima che ci fosse la creazione della nuova banca. Stesso discorso verrà fatto, successivamente, per altre due banche facenti parte delle "good banks". Per poter condurre un'analisi più dettagliata sarebbe giusto analizzare i dati della banca prima dell'avvento dei

commissari straordinari, quindi praticamente quando ci sono state le perdite anomale di cui si parlava poc'anzi ma dato che si sta parlando di un ente che si è estinto ed è stato sostituito non si riuscirebbero recuperare gli stock effettivi a quella data.

Per ottimizzare l'analisi, in maniera molto critica, si considerano i valori indicati in bilancio al 31 dicembre 2015 quindi, come detto, appena un mese dopo la costituzione: si identificano con quelli con cui si è chiusa la procedura di commissariamento

Dopodichè questi ultimi verranno messi a confronto con i valori indicati in bilancio al 31 dicembre del 2016 e si cercherà di capire le nuove banche e il nuovo CdA che tipo di procedure e approcci ha messo in atto durante il primo anno di incarico nella nuova società. Ricordiamo che, nello specifico di Nuova Banca Marche, si sta parlando di un gruppo che conteneva al suo interno, al momento stock a cui si riferiscono i dati qui di seguito, Cassa di Risparmio di Loreto S.p.A e MedioLeasing S.p.A; quindi ci si riferirà ad uno stato patrimoniale e ad un conto economico di tipo consolidato.

#### Stato patrimoniale consolidato – Voci dell'attivo

(importi in migliaia di Euro)	31/12/2016	31/12/2015	Variazioni %
10 Cassa e disponibilità liquide	472.240	1.095.531	(56,8%)
20 Attività finanziarie detenute per la negoziazione	36.610	40.053	(8,6%)
40 Attività finanziarie disponibili per la vendita	588.674	399.861	47,2%
60 Crediti verso banche	293.122	310.914	(5,7%)
70 Crediti verso clientela	9.779.820	11.140.620	(12,2%)
80 Derivati di copertura	4.948	2.963	67,0%
90 Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)	15.435	14.531	6,2%
100 Partecipazioni	20	20	0,0%
120 Attività materiali	44.725	29.905	49,6%
130 Attività immateriali	18.881	33.597	(43,8%)
140 Attività fiscali:	804.335	884.636	(9,1%)
a) correnti	654.751	728.282	(10,1%)
b) anticipate	140.584	156.354	(4,3%)
- di cui alla L.214/2011	149.574	156.343	(4,3%)
160 Altre attività	148.584	186.128	(20,2%)
<b>Totale dell'attivo</b>	<b>12.207.394</b>	<b>14.138.759</b>	<b>(13,7%)</b>

#### Stato patrimoniale consolidato – Voci del passivo e del patrimonio netto

(importi in migliaia di Euro)	31/12/2016	31/12/2015	Variazioni %
10 Debiti verso banche	140.908	233.379	(39,6%)
20 Debiti verso clientela	8.830.806	8.756.365	0,9%
30 Titoli in circolazione	2.408.655	3.264.519	(26,2%)
40 Passività finanziarie di negoziazione	37.688	37.621	0,1%
50 Passività finanziarie valutate al fair value	71.675	89.968	(20,3%)
60 Derivati di copertura	39.926	37.720	5,8%
80 Passività fiscali:	5.853	54.845	(89,3%)
a) correnti	143	52.254	(99,7%)
b) differite	5.710	2.591	120,4%
100 Altre passività	295.459	478.439	(38,2%)
110 Trattamento di fine rapporto del personale	51.975	50.446	3,0%
120 Fondi per rischi e oneri:	74.598	105.910	(29,6%)
a) quiescenza e obblighi simili	38.270	39.080	(2,1%)
b) altri fondi	36.322	66.830	(45,7%)
140 Riserve da valutazione	(6.183)	(138)	n.s.
170 Riserve	(15.217)	0	n.s.
190 Capitale	1.041.000	1.041.000	0,0%
210 Patrimonio di pertinenza dei terzi	1.831	3.901	(53,1%)
220 Utile (Perdita) d'esercizio	(771.560)	(15.216)	n.s.
<b>Totale del passivo e del patrimonio netto</b>	<b>12.207.394</b>	<b>14.138.759</b>	<b>(13,7%)</b>

**Tabella 4.1– Stato patrimoniale: Attivo e Passivo.**

<b>Conto economico consolidato</b>			
(importi in migliaia di Euro)	<b>31/12/2016</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>Variazioni %</b>
10 Interessi attivi e proventi assimilati	313.953	37.492	n.s.
20 Interessi passivi e oneri assimilati	(188.825)	(23.205)	n.s.
<b>30 Margine di interesse</b>	<b>125.128</b>	<b>14.287</b>	<b>n.s.</b>
40 Commissioni attive	123.200	17.605	n.s.
50 Commissioni passive	(14.043)	(1.643)	n.s.
<b>60 Commissioni nette</b>	<b>109.157</b>	<b>15.962</b>	<b>n.s.</b>
70 Dividendi e proventi simili	3.051	-	n.s.
80 Risultato netto dell'attività di negoziazione	(1.552)	(40)	n.s.
90 Risultato netto dell'attività di copertura	377	(54)	n.s.
100 Utile (perdita) da cessione o riacquisto di:	(1.619)	1.488	n.s.
a) crediti	(2.531)	1	n.s.
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	41	438	n.s.
d) passività finanziarie	871	1.049	n.s.
<b>110 Risultato netto delle attività passività finanziarie valutate al fair value</b>	<b>(1.788)</b>	<b>(46)</b>	<b>n.s.</b>
<b>120 Margine di intermediazione</b>	<b>232.754</b>	<b>31.597</b>	<b>n.s.</b>
130 Rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento di:	(711.082)	(20.792)	n.s.
a) crediti	(710.163)	(20.662)	n.s.
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	(939)	-	n.s.
d) altre operazioni finanziarie	20	(130)	n.s.
<b>140 Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>(478.328)</b>	<b>10.805</b>	<b>n.s.</b>
<b>170 Risultato netto della gestione finanziaria e assicurativa</b>	<b>(478.328)</b>	<b>10.805</b>	<b>n.s.</b>
180 Spese amministrative	(332.764)	(65.493)	n.s.
a) spese per il personale	(175.225)	(17.472)	n.s.
b) altre spese amministrative	(157.539)	(48.021)	n.s.
190 Accantonamenti netti fondi per rischi e oneri	6.879	(1.703)	n.s.
200 Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali	(2.948)	(307)	n.s.
210 Rettifiche/riprese di valore nette su attività immateriali	(19.024)	(984)	n.s.
220 Altri oneri/proventi di gestione	51.287	39.452	30,0%
<b>230 Costi operativi</b>	<b>(296.570)</b>	<b>(29.035)</b>	<b>n.s.</b>
270 Utili (perdite) della cessione di investimenti	205	1	n.s.
<b>280 Utile (perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte</b>	<b>(774.693)</b>	<b>(18.229)</b>	<b>n.s.</b>
290 Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	1.614	2.582	(37,5%)
<b>300 Utile (perdita) della operatività corrente al netto delle imposte</b>	<b>(773.079)</b>	<b>(15.647)</b>	<b>n.s.</b>
<b>320 Utile (perdita) d'esercizio</b>	<b>(773.079)</b>	<b>(15.647)</b>	<b>n.s.</b>
330 Utile (perdita) di pertinenza di terzi	1.519	431	n.s.
<b>340 Utile (perdita) d'esercizio di pertinenza della Capogruppo</b>	<b>(771.560)</b>	<b>(15.216)</b>	<b>n.s.</b>

**Tabella 4.2 – Conto economico.**

Nella pagina precedente è possibile notare la predisposizione in bilancio dei dati economici e patrimoniali – finanziari da cui è necessario partire per poter analizzare con cura l'andamento della banca nell'intervallo temporale 2015 – 2016. Durante l'esercizio 2016 c'è stata l'incorporazione della controllata MedioLeasing S.p.A, la quale ha lasciato all'interno del gruppo come enti societari solo le realtà bancarie.

Il primo dato notevole da considerare è quello relativo alla voce **Cassa e disponibilità liquide**: è possibile notare una flessione maggiore del 50% al 31 dicembre del 2016, dovuta al lavoro dei nuovi organi della banca i quali hanno sistemato la cassa e hanno realmente riportato i valori; si può pensare ad uno scenario in cui alla chiusura dell'anno precedente, la cassa avesse ancora dei valori molto alti perché non ancora svalutata per le intemperie subite a causa delle violazioni e delle irregolarità degli anni precedenti.

Un altro dato importante sono i **crediti verso la clientela** che sono diminuiti del 12,2% da un anno all'altro; questo fenomeno può essere ricondotto sempre alla nuova gestione la quale durante i primi 13 mesi di lavoro (dal novembre 2015 al dicembre 2016) ha valutato con accuratezza il valore dei crediti che la banca vantava nei confronti della clientela e anche qui è stato necessario fare una rettifica al ribasso.

Restando sempre all'interno dell'attivo dello stato patrimoniale, che quindi ci indica la consistenza della banca, è possibile notare come ci sia stata una riduzione delle **attività deteriorate nette**, all'interno delle quali vanno ad incunarsi le **sofferenze nette**, dimezzate rispetto al 2015 e pari a 619 milioni alla fine del

2016, le **inadempienze probabili**, che hanno subito una flessione del 40% nell'intervallo annuale, e infine i **crediti scaduti**. Le sofferenze nette, per esempio, sono diminuite notevolmente in quanto una parte di esse sono state cedute dal nuovo gruppo Nuova Banca Marche a REV, una società di gestione crediti: tale operazione ha permesso che queste ultime diventassero crediti in bonis alla fine dell'anno 2016; non si doveva parlare più di crediti in sofferenza e legati a clienti che non pagavano ma bensì il contrario, crediti in bonis. Inoltre, non è possibile non menzionare la forte perdita che si è avuta alla fine dell'anno e il clamoroso incremento di questa durante l'anno di nostro riferimento: si è passati da una perdita di 15 milioni del 2015 ad una di 771,6 dell'anno successivo. Questo valore, ovviamente, non è derivato dalla cattiva gestione dei nuovi arrivati ma bensì dalle rettifiche di valore per deterioramento di crediti e altre attività finanziarie; infatti la differenza tra i valori dei due anni è stata dovuta quasi totalmente a questa soccombenza.

### **Nuova Banca Etruria**

Nuova Banca Etruria è stata costituita il 22 novembre del 2015, appena dopo l'estinzione e la sottoposizione della "old bank" Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio a liquidazione coatta amministrativa. Lo stato di insolvenza di quest'ultima è subentrato agli inizi del 2015, in cui l'amministrazione è passata nelle mani dei commissari straordinari, su istanza del Ministero dell'Economia e delle Finanze. Infatti, a seguito delle risultanze degli accertamenti di ispezione posti in essere dalla Banca d'Italia, si riscontrarono gravi perdite patrimoniali e fu obbligatorio rilasciare la proposta di amministrazione straordinaria. Le perdite, dovute alle consistenti rettifiche sul portafoglio crediti, erano pari a circa 526 milioni di euro di passivo, e crediti deteriorati per 2,8 miliardi di euro di cui due miliardi di sofferenze e 800 milioni di incagli.

Come accaduto per Nuova Banca Marche, il 22 novembre del 2015 il Consiglio dei Ministri approvò il decreto – legge n.183, il quale disponeva la risoluzione della banca di comune accordo con la direttiva Europea BRRD, recepita, come già detto, in Italia pochi giorni prima. Attraverso lo strumento della risoluzione, si sarebbe potuto assorbire le perdite, azzerare il totale valore degli strumenti di investimento più rischiosi insieme alla riduzione totale delle azioni e delle obbligazioni subordinate, considerate entrambe forme di investimento molto rischiose. A seguito di queste decisioni, i commissari straordinari decadde dal loro incarico il 22 novembre, confluendo il potere di amministrare e controllare la nuova banca costituita ad un nuovo Consiglio di Amministrazione. Infatti, quest'ultimo iniziò ad operare dal giorno successivo e ne assorbì i diritti, le attività e le passività.

Come fatto con la precedente banca, si analizzeranno i valori, seguendo un'analisi simile, quindi basata sui valori di bilancio alla fine del 2015 e del 2016 in modo da renderci conto dell'operato del nuovo Cda nell'esercizio 2016, molto decisivo anche per le fasi che sono seguite.

**Stato patrimoniale consolidato – Voci dell'attivo**

(Importi in migliaia di Euro)	31/12/2016	31/12/2015	Variazioni %
10 Cassa e disponibilità liquide	68.342	74.614	(8,4%)
20 Attività finanziarie detenute per la negoziazione	46.460	70.861	(34,4%)
30 Attività finanziarie valutate al fair value	30.294	30.565	(0,9%)
40 Attività finanziarie disponibili per la vendita	1.916.111	2.749.343	(30,3%)
60 Crediti verso banche	525.469	415.585	26,4%
70 Crediti verso clientela	3.260.564	3.925.845	(16,9%)
100 Partecipazioni	0	14	(100,0%)
110 Riserve tecniche a carico del riassicuratori	369	327	12,8%
120 Attività materiali	113.617	123.177	(7,8%)
130 Attività immateriali	5.096	8.396	(39,3%)
di cui avviamento	3.548	5.900	(40,5%)
140 Attività fiscali:	433.272	426.708	1,5%
a) correnti	395.660	396.008	(0,1%)
b) anticipate	37.612	30.700	22,5%
- di cui alla L.214/2011	10.658	10.939	(2,6%)
160 Altre attività	169.701	216.219	(21,5%)
<b>Totale dell'attivo</b>	<b>6.569.295</b>	<b>8.041.654</b>	<b>(18,3%)</b>

**Stato patrimoniale consolidato – Voci del passivo e del patrimonio netto**

(importi in migliaia di Euro)	31/12/2016	31/12/2015	Variazioni %
10 Debiti verso banche	156.067	58.461	n.s.
20 Debiti verso clientela	3.812.813	4.237.275	(14,7%)
30 Titoli in circolazione	344.736	919.543	(62,5%)
40 Passività finanziarie di negoziazione	22.395	27.176	(17,6%)
50 Passività finanziarie valutate al fair value	174.342	280.145	(37,8%)
80 Passività fiscali:	4.460	4.689	(4,9%)
b) differite	4.460	4.689	(4,9%)
100 Altre passività	209.238	266.054	(21,4%)
110 Trattamento di fine rapporto del personale	28.045	30.772	(8,9%)
120 Fondi per rischi e oneri:	158.819	167.907	(5,5%)
b) altri fondi	158.819	167.907	(5,5%)
130 Riserve Tecniche	1.875.012	1.803.184	4,5%
140 Riserve da valutazione	(2.625)	(6.495)	(59,6%)
170 Riserve	2.602	41.661	(93,8%)
190 Capitale	442.000	442.000	0,0%
210 Patrimonio di pertinenza dei terzi	8.786	8.340	5,3%
220 Utile (Perdita) d'esercizio	(267.195)	(39.058)	n.s.
<b>Totale del passivo e del patrimonio netto</b>	<b>6.569.295</b>	<b>8.041.654</b>	<b>(18,3%)</b>

Tabella 4.3 – Stato patrimoniale: Attivo e Passivo.

<b>Conto economico consolidato</b>			
(importi in migliaia di Euro)	<b>31/12/2016</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>Variazioni %</b>
10 Interessi attivi e proventi assimilati	149.588	17.072	n.s.
20 Interessi passivi e oneri assimilati	(59.722)	(7.703)	n.s.
<b>30 Margine di interesse</b>	<b>89.866</b>	<b>9.369</b>	n.s.
40 Commissioni attive	83.327	8.405	n.s.
50 Commissioni passive	(5.559)	(585)	n.s.
<b>60 Commissioni nette</b>	<b>57.768</b>	<b>7.820</b>	n.s.
70 Dividendi e proventi simili	1.611	21	n.s.
80 Risultato netto dell'attività di negoziazione	(4.498)	(1.139)	n.s.
100 Utile (perdita) da cessione o riacquisto di:	19.749	1.322	n.s.
a) crediti	2.016	7	n.s.
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	17.695	1.194	n.s.
c) passività finanziarie	38	121	n.s.
110 Risultato netto delle attività passività finanziarie valutate al fair value	1.375	(3.387)	n.s.
<b>120 Margine di intermediazione</b>	<b>165.871</b>	<b>14.006</b>	n.s.
130 Rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento di:	(216.845)	(8.580)	n.s.
a) crediti	(208.343)	(6.011)	n.s.
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	(10.554)	(59)	n.s.
c) altre operazioni finanziarie	2.052	(2.400)	n.s.
<b>140 Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>(50.974)</b>	<b>5.446</b>	n.s.
150 Premi Netti	247.208	36.008	n.s.
160 Saldo altri proventi/oneri della gestione assicurativa	(271.190)	(42.407)	n.s.
<b>170 Risultato netto della gestione finanziaria e assicurativa</b>	<b>(74.956)</b>	<b>(953)</b>	n.s.
180 Spese amministrative	(195.453)	(33.280)	n.s.
a) spese per il personale	(100.057)	(10.075)	n.s.
b) altre spese amministrative	(94.496)	(23.205)	n.s.
190 Accantonamenti netti fondi per rischi e oneri	(677)	(2.695)	(74,9%)
200 Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali	(10.101)	(372)	n.s.
210 Rettifiche/riprese di valore nette su attività immateriali	(1.112)	(201)	n.s.
220 Altri oneri/proventi di gestione	15.064	12.765	18,0%
<b>230 Costi operativi</b>	<b>(192.279)</b>	<b>(23.783)</b>	n.s.
240 Utili (perdite) delle partecipazioni	(14)	(61)	(77,0%)
260 Rettifiche di valore dell'awramento	(2.413)	(15.571)	(84,5%)
270 Utili (perdite) della cessione di investimenti	(24)	1.518	n.s.
<b>280 Utile (perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte</b>	<b>(269.686)</b>	<b>(39.030)</b>	n.s.
290 Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	2.920	178	n.s.
<b>300 Utile (perdita) della operatività corrente al netto delle imposte</b>	<b>(266.766)</b>	<b>(38.852)</b>	n.s.
<b>320 Utile (perdita) d'esercizio</b>	<b>(266.766)</b>	<b>(38.852)</b>	n.s.
330 Utile (perdita) di pertinenza di terzi	429	206	n.s.
<b>340 Utile (perdita) d'esercizio di pertinenza della Capogruppo</b>	<b>(267.195)</b>	<b>(39.058)</b>	n.s.

**Tabella 4.4 – Conto Economico.**

Anche in questo caso è necessario commentare i dati qui sopra riportati per poter fissare bene quali sono stati i principali incrementi e decrementi lungo l'intervallo temporale di riferimento. Stesso discorso fatto per Nuova Banca Marche è doveroso fare anche per Nuova Banca Etruria relativamente al fatto che siamo in presenza di un gruppo e quindi i dati si riferiscono all'entità intesa come gruppo e non solo quindi alla capogruppo. Tale assetto organizzativo conteneva al suo interno, oltre la realtà bancaria più volte citate, anche Banca Federico del Vecchio S.p.A, Etruria Informatica S.r.l, BancAssurance Popolari S.p.A, BancAssurance Popolari Danni S.p.A, Oro Italia Trading S.p.A e per ultimo Mecenate S.r.l, una società veicolo costituita per il perfezionamento di operazioni di cartolarizzazioni.

Innanzitutto, è doveroso riportare i dati relativi alla **raccolta totale da clientela**, inteso come ricezione di tutto ciò che i clienti posseggono, tra depositi e obbligazioni. C'è da evidenziare un calo di circa 1506 milioni, imputabile per 1305 milioni alla raccolta diretta e da poter visionare in bilancio per la maggior parte del valore nella voce **Altre passività finanziarie**.

Anche in questo caso vediamo come, a fine dicembre 2016, i **crediti verso la clientela** hanno evidenziato una flessione del 17% rispetto all'anno precedente, dovuta in larga parte alle scadenze registrate dai crediti a medio e lungo termine: vale a dire denaro che le banche non riceveranno più dai loro correntisti e

obbligazionisti in quanto questi crediti sono per la maggior parte deteriorati e in sofferenza. E così l'andamento decrescente dell'attivo continua a risentire della difficile situazione di poca stabilità del contesto economico in cui Nuova Banca Etruria transitava.

Un valore positivo poteva, invece, essere rinvenuto negli oltre 400 milioni di crediti deteriorati, tanti ma comunque in grande ribasso rispetto a quanti invece ne erano stati rilevati l'anno precedente. Tutto ciò fu dovuto all'iniziativa presa dal nuovo CdA, allo stesso modo di come quest'ultimo stava facendo per le altre due realtà, di cedere i crediti in sofferenza e ,quindi prossimi al deterioramento, alla società di Gestione Crediti REV. Allo stesso tempo, anche se non nelle medesime proporzioni, andavano a diminuire anche le attività deteriorate nette.

L'andamento economico, nel frattempo, faceva registrare un risultato di competenza dell'esercizio 2016 che, dedotte le pertinenze di terzi, si attestava a 267 milioni di euro: perdita minore di quella relativa a Nuova Banca Marche ma di pari livello se si considerano le proporzioni delle due entità. L'aumento della perdita fatto registrare nell'intervallo temporale considerato era legato anche in questo caso ad una moltitudine di rettifiche e di riduzioni di valore per esposizioni creditizie in default.

### **Nuova CariChieti**

Delle tre “ good banks” è stata sicuramente la banca di dimensioni minori non essendo neanche organizzata, diversamente dalle altre due, alla stregua di un gruppo societario ma non per questo motivo si può dire che l'impatto sia stato meno pesante, soprattutto in termini di clientela e personale oltre che per tutto il sistema bancario: basti considerare che, nonostante le sue dimensioni non esagerate, detta banca è stata il principale ente creditizio per coloro i quali vivevano nel territorio di Chieti e provincia.

Anche Nuova CariChieti nacque il 23 novembre del 2015, un giorno dopo l'estinzione della “ old bank” CariChieti a seguito della liquidazione coatta amministrativa. A tale evento era preceduto l'operato dei commissari straordinari i quali furono incaricati di risollevarlo l'ente, il quale fu commissariato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze il 5 settembre del 2014, su proposta della Banca d'Italia, per aver compiuto pesanti e gravi irregolarità amministrative.

Dopodiché il governo con il decreto-legge n.183, applicò la direttiva BRRD anche per CariChieti e decise per la risoluzione della stessa a cui seguì quindi la costituzione della nuova realtà chietina.

E' doveroso apporre una nota che vale anche per le altre due banche: la precisazione solo ora e il riferimento alle precedenti solo in questa fase è voluto per evitare di ripetere le stesse dinamiche più volte visto che molte volte infatti si fa un unico discorso quando si parla delle “ good banks “.Si è deciso, allo stesso modo, di condurre un'analisi più dettagliata separando le realtà per dare un'idea specifica delle entità così come erano per poi andare a vedere come saranno e soprattutto per capire, al momento dell'acquisizione nel maggio del 2017, cosa realmente ha acquisito Ubi. La nota di cui si parlava si riferisce al fatto che i prestiti in sofferenza, quindi quelli che, a seguito di numerose valutazioni anche critiche e personali, facevano presupporre un mancato rientro, vennero confluiti, una volta che la nuova realtà aveva assorbito tutte le perdite dalle azioni

e dalle obbligazioni subordinate, in una **bad bank**, priva di licenza bancaria. Tale ente era sorto per ricevere beni svantaggiosi, quindi che hanno perso il loro valore, e prestiti dannosi, e quindi debiti che molto difficilmente verranno saldati, e li gestiva, correndo tutti i rischi che ne possono conseguire ma ovviamente godendo anche degli eventuali rendimenti che ne potevano derivare. Detto ciò, andiamo a vedere nel dettaglio i valori di bilancio della terza “good bank”.

**Stato patrimoniale consolidato – Voci dell’attivo**

(importi in migliaia di Euro)	31/12/2016	31/12/2015	Variazioni %
10 Cassa e disponibilità liquide	26.107	25.050	4,2%
20 Attività finanziarie detenute per la negoziazione	68.771	91.851	(25,1%)
40 Attività finanziarie disponibili per la vendita	1.293.842	1.298.944	(0,4%)
60 Crediti verso banche	34.999	37.195	(5,9%)
70 Crediti verso clientela	1.360.017	1.443.037	(5,8%)
120 Attività materiali	37.903	39.926	(5,1%)
140 Attività fiscali:	112.324	119.937	(6,3%)
a) correnti	109.250	118.550	(7,8%)
b) anticipate	3.068	1.387	n.s.
- di cui alla L.214/2011	1.201	1.103	11,0%
160 Altre attività	30.555	29.679	3,0%
<b>Totale dell’attivo</b>	<b>2.964.518</b>	<b>3.085.619</b>	<b>(3,9%)</b>

**Stato patrimoniale consolidato – Voci del passivo e del patrimonio netto**

(importi in migliaia di Euro)	31/12/2016	31/12/2015	Variazioni %
10 Debiti verso banche	29.186	349.178	(91,6%)
20 Debiti verso clientela	2.319.423	2.024.036	14,6%
30 Titoli in circolazione	368.880	455.606	(19,0%)
40 Passività finanziarie di negoziazione	1.377	1.309	5,2%
50 Passività finanziarie valutate al fair value	1.222	8.358	(85,4%)
80 Passività fiscali:	592	341	73,6%
b) differite	592	341	73,6%
100 Altre passività	52.653	58.071	(9,3%)
110 Trattamento di fine rapporto del personale	10.204	11.331	(9,9%)
120 Fondi per rischi e oneri:	61.622	62.593	(1,6%)
a) quiescenza e obblighi simili	36.736	37.936	(3,2%)
b) altri fondi	24.886	24.657	0,9%
140 Riserve da valutazione	(5.871)	(2.847)	n.s.
170 Riserve	(23.357)	0	n.s.
190 Capitale	141.000	141.000	0,0%
220 Utile (Perdita) d’esercizio	7.586	(23.357)	n.s.
<b>Totale del passivo e del patrimonio netto</b>	<b>2.964.517</b>	<b>3.085.619</b>	<b>(3,9%)</b>

**Tabella 4.5 – Stato Patrimoniale: Attivo e Passivo.**

<b>Conto economico consolidato</b>			
(Importi in migliaia di Euro)	<b>31/12/2016</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>Variazioni %</b>
10 Interessi attivi e proventi assimilati	49.798	6.194	n.s.
20 Interessi passivi e oneri assimilati	(20.196)	(2.160)	n.s.
<b>30 Margine di interesse</b>	<b>29.602</b>	<b>4.034</b>	<b>n.s.</b>
40 Commissioni attive	23.135	2.854	n.s.
50 Commissioni passive	(1.765)	(170)	n.s.
<b>60 Commissioni nette</b>	<b>21.370</b>	<b>2.684</b>	<b>n.s.</b>
70 Dividendi e proventi simili	1.465	1.254	n.s.
80 Risultato netto dell'attività di negoziazione	358	(40)	n.s.
100 Utile (perdita) da cessione o riacquisto di:	8.305	(935)	n.s.
<i>b) attività finanziarie disponibili per la vendita</i>	8.601	(205)	n.s.
<i>d) passività finanziarie</i>	(296)	(730)	n.s.
110 Risultato netto delle attività passività finanziarie valutate al fair value	81	74	n.s.
<b>120 Margine di intermediazione</b>	<b>61.181</b>	<b>7.071</b>	<b>n.s.</b>
130 Rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento di:	13.101	(13.462)	n.s.
<i>a) crediti</i>	13.285	(13.402)	n.s.
<i>b) attività finanziarie disponibili per la vendita</i>	(184)	0	n.s.
<b>140 Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>74.282</b>	<b>(6.391)</b>	<b>n.s.</b>
<b>170 Risultato netto della gestione finanziaria e assicurativa</b>	<b>74.282</b>	<b>(6.391)</b>	<b>n.s.</b>
180 Spese amministrative	(67.984)	(12.667)	n.s.
<i>a) spese per il personale</i>	(38.402)	(3.801)	n.s.
<i>b) altre spese amministrative</i>	(29.522)	(8.866)	n.s.
190 Accantonamenti netti fondi per rischi e oneri	(1.603)	(3.265)	n.s.
200 Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali	(2.044)	(218)	n.s.
220 Altri oneri/proventi di gestione	4.853	2.231	n.s.
<b>230 Costi operativi</b>	<b>(66.778)</b>	<b>(13.919)</b>	<b>n.s.</b>
260 Rettifiche di valore dell'avviamento	0	(3.046)	(100,0%)
<b>280 Utile (perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte</b>	<b>7.504</b>	<b>(23.356)</b>	<b>n.s.</b>
290 Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	82	0	n.s.
<b>300 Utile (perdita) della operatività corrente al netto delle imposte</b>	<b>7.586</b>	<b>(23.356)</b>	<b>n.s.</b>
<b>320 Utile (perdita) d'esercizio</b>	<b>7.586</b>	<b>(23.356)</b>	<b>n.s.</b>
330 Utile (perdita) di pertinenza di terzi	0	0	n.s.
<b>340 Utile (perdita) d'esercizio di pertinenza della Capogruppo</b>	<b>7.586</b>	<b>(23.356)</b>	<b>n.s.</b>

**Tabella 4.6 – Conto Economico.**

Concludiamo la nostra analisi specifica osservando e commentando i valori di bilancio che Nuova CariChieti ha presentato al 31 dicembre 2016 dopo un anno di operatività del nuovo CdA, guidato, come nelle altre due realtà bancarie, da Roberto Nicastro.

Alla fine del 2016, è possibile notare come si siano ridotti i debiti verso le banche grazie alla cessione dei prestiti dannosi alla “ bad bank” e altre operazioni poste in essere dal Consiglio di Amministrazione per risollevare la china in una situazione di puro dissesto: si è passato dai quasi 350 milioni di debiti bancari della fine del 2015 ai quasi 25 milioni, invece rinvenuti l'anno successivo.

Per quanto riguarda, invece, i **crediti verso la clientela**, lo stato patrimoniale mostra una riduzione anche qui ma, relativamente alla più piccola dimensione, minore delle altre due banche. Tale decremento si attestava a poco più di 5 punti percentuali, riconducibile alle operazioni di difficile rientro monetario. La voce che invece subì una notevole riduzione fu quella relativa alle attività deteriorate nette, le quali diminuirono di oltre 80 milioni, attestandosi a circa 164 milioni: all'interno di tali asset rientravano le sofferenze nette, pari a circa 29 milioni, a fronte dei circa 100 milioni dell'anno precedente. La spiegazione di tale fenomeno era da ricondurre alla cessione di crediti **Non Performing – Loans** alla società REV, avvenuta in due fasi e che riguardò l'intero portafoglio di crediti verso clienti classificati come sofferenti.

Al 31 dicembre 2016, Nuova CariChieti evidenziò un cambio di rotta rispetto alle altre due banche: infatti il risultato dell'operatività corrente risultò essere positivo con un utile di circa 7,6 milioni di euro. Tale indicatore non evitò successivamente l'acquisizione tramite incorporazione di Ubi Banca in quanto Nuova CariChieti restava lo stesso un ente molto a rischio e con parecchi problemi che, data la sua limitata grandezza, non sarebbe stata in grado di risolvere autonomamente.

Ciò che portò ad avere un risultato positivo alla fine del 2016, e tra l'altro con un miglioramento di circa 30 milioni di euro rispetto all'anno precedente, fu il notevole incremento delle riprese di valore sui crediti, per circa 46 milioni. Ciò può essere dipeso, a parere di chi scrive, dal fatto che, quando c'è stata la cessione dei crediti in sofferenza alla società di gestione crediti, ci si è tenuti bassi sulla valutazione di detti crediti dando la possibilità di avere successivamente una rivalutazione per circa 11 milioni dei crediti in default ceduti durante la prima fase di cessione a REV: iniziativa di grande efficacia al fine di risanare la perdita del 2015 e chiudere il 2016 con un utile accettabile.<sup>81</sup>

## 4.2 Il gruppo Ubi Banca: l'Acquisizione delle “Good Banks”

Ubi Banca S.p.A (Unione di Banche Italiane) è un gruppo bancario italiano, quarto per numero di sportelli e con una quota di mercato del 6,7 % al 31 dicembre 2018. Il gruppo è nato nell'aprile del 2007 dalla fusione fra Banca Popolari Unite e Banca Lombarda con una forma giuridica di società cooperativa per azioni. Ubi Banca è la holding del gruppo che ha sede a Bergamo e che opera prevalentemente con clientela retail (famiglie, piccoli operatori economici e PMI).

Ponendo attenzione alla sua evoluzione storica e tracciando qualche importante cenno sugli anni addietro, è inevitabile ricordare che, in seguito al decreto legge del gennaio 2015, Ubi Banca ha dovuto adeguarsi alla normativa che prevedeva l'obbligo per le banche popolari con un attivo maggiore di 8 miliardi di euro di trasformarsi da Società cooperative per Azioni a Società per Azioni. Tale intervento del Consiglio dei Ministri mirava a considerare le banche di maggiori dimensioni come società per azioni, con tutti i rischi e i rendimenti che una forma giuridica di questo tipo poteva offrire, e non più semplici società cooperative con il banale scopo mutualistico.

La struttura del Gruppo Ubi Banca si è modificata a seguito di detta trasformazione:

<b>Prima</b>	<b>Dopo</b>
Banco Popolare di Bergamo S.p.A	Bergamo e Lombardia Ovest

<sup>81</sup> Tabelle e contenuti ricavati da: UBI Banca, Documento Informativo – Final,2017

Banco di Brescia S.p.A	Brescia e Nord Est
Banca Popolare Commercio e Industria S.p.A	Milano ed Emilia Romagna
Banca Regionale Europea S.p.A	Nord Ovest
Banca Popolare di Ancona	Lazio Toscana Umbria
Banca Carime	Marche Abruzzo
Banca di Valle Camonica	Sud

Quindi, precedentemente alla realizzazione della “Banca Unica”, il Gruppo era formato da una rete di banche locali grazie al quale si riusciva a mantenere la presenza su tutta la penisola italiana.

Successivamente all’entrata della Banca Unica, invece, e con l’integrazione anche delle “ good banks, la rete di banche ha mantenuto la stessa presenza territoriale ma è stata suddivisa in macro aree territoriali.

Dopo aver dedicato parte dell’elaborato alla descrizione del Gruppo e della sua struttura, è il momento di entrare nel vivo della questione. Per condurre meglio la nostra analisi è giusto porci delle domande importanti:

**Da cosa ha avuto origine l’operazione che ha visto l’acquisizione delle “ good banks “ da parte di Ubi Banca?**

Con un comunicato datato 12 gennaio 2017 l’assemblea straordinaria del gruppo Ubi Banca deliberò l’offerta vincolante per l’acquisto della totalità del capitale delle “good banks”. Tale offerta fu indirizzata al Fondo Nazionale di Risoluzione, il quale aveva in precedenza predisposto la risoluzione delle vecchie banche e aveva dato vita alla costituzione delle nuove; pertanto proprio detto Fondo poteva essere riconosciuto come il proprietario delle banche e l’ente a cui dovevano pervenire le offerte di acquisto. Quindi tutto iniziò da questa offerta lanciata da Ubi Banca di durata temporanea: il Fondo avrebbe dovuto prendere una decisione sul da farsi entro il 18 gennaio, quindi aveva a disposizione solo 6 giorni.

**Cosa conteneva l’offerta fatta da Ubi Banca?**

L’offerta prevedeva la cessione pro-soluto dei crediti deteriorati che avevano in pancia le “Target Bridge Institutions”, prima della chiusura dell’operazione. Quindi, bisognava trovare un acquirente per queste situazioni creditizie di sofferenza prima del giorno in cui si ufficializzava l’operazione di acquisizione visto che Ubi Banca sapeva di non poter fronteggiare autonomamente tutto ciò le banche avrebbero portato con sé con l’incorporazione.

**A quali condizioni Ubi rilasciava detta proposta?**

Innanzitutto, il corrispettivo proposto per l’acquisto delle tre banche era nella misura di 1 euro, prezzo simbolicamente espresso per dare l’idea di un’acquisizione di realtà che non avevano più una vera identità e

quindi un vero valore: ovviamente è logico e non sarebbe neanche da aggiungere che doveva esserci una ricapitalizzazione di ciò che si acquistava e quindi successivamente il prezzo sarebbe anche “aumentato”. Ma andiamo con ordine e riportiamo cosa Ubi Banca precisò: le “Target Bridge Institutions” avrebbero dovuto presentare dei parametri economico-patrimoniali non diversi da quelli del momento in cui Ubi stava proponendo l’offerta: quindi, su base aggregata e computati senza spaccettamenti tra le realtà bancarie, i parametri che Ubi voleva venissero rispettati erano:

1. Patrimonio netto contabile almeno pari a 1.010 milioni.
2. Un livello di copertura delle sofferenze nette almeno pari al 60%.
3. Accantonamenti addizionali a fondi rischi e rettifiche a componenti attivi delle tre banche, quantificabili in 100 milioni di euro.
4. Il venditore, quindi il Fondo di Risoluzione, doveva impegnarsi a ricapitalizzare le “Target Bridge Institutions” prima che si effettuasse il closing dell’operazione.
5. Un Common Equity Tier 1 Ratio<sup>82</sup> non inferiore al 9,1%.

### **Quali dovevano essere, invece, gli impegni di Ubi Banca?**

Ubi banca, al fine di mantenere il già citato CET1 ratio della realtà unica che si sarebbe creata con l’acquisizione, stabile all’11% nel 2017, avrebbe dovuto sottoscrivere un aumento di capitale pari a 400 milioni di euro. Tale aumento sarebbe servito a fronteggiare la lunga distanza che si sarebbe creata tra il prezzo di acquisizione dell’operazione (1 euro) e il patrimonio netto contabile che le tre banche stavano cedendo a Ubi ( 1.010 milioni): infatti questo enorme gap è vero che poteva essere in parte computato a rivalutazione e svalutazione di attività e passività e in parte ad una differenza negativa di consolidamento, il cosiddetto “Badwill”, ma c’è anche da dire che Ubi Banca doveva coprirsi rischi che potevano soccombere e quindi fu tenuta a rilasciare questo aumento di capitale. Il citato “Badwill” è elemento centrale di questo capitolo in quanto successivamente analizzeremo come Ubi Banca effettuerà il processo di Purchase Price Allocation per poi giungere alla determinazione del Badwill, da imputare a conto economico.

### **Quali erano i vantaggi che Ubi Banca traeva da questa operazione?**

1. Prima di tutto, Ubi Banca, con la realizzazione dell’operazione di acquisizione, avrebbe incrementato di oltre l’1% la quota complessiva di mercato consolidando la sua presenza in aree geografiche in cui prima non era presente o lo era solo parzialmente. Tale fattore permetteva al Gruppo di aumentare i clienti e quindi gli impieghi.

---

<sup>82</sup> Il Common Equity Tier 1 Ratio, in breve CET 1 Ratio, è il maggiore indice di solidità patrimoniale che possiede una banca. Esso viene calcolato come rapporto tra il capitale versato e le attività rischiose, quindi le sofferenze e i crediti deteriorati. La BCE ha sancito come indice soglia per l’Italia il 10,5%.

2. Inoltre, Ubi avrebbe incrementato negli anni a venire il suo risultato ordinario netto grazie alla riduzione del costo del credito, del minor costo del *funding*<sup>83</sup>, stimando un importo addizionale di 100 milioni di euro come impatto positivo.
3. Queste riduzioni appena menzionate gli avrebbero permesso di avere un ritorno del 25% sull'aumento di capitale sottoscritto per 400 milioni di euro.
4. Un ulteriore beneficio che derivava dall'acquisizione era la possibilità di poter utilizzare le Attività Fiscali Differite (DTA), sfruttando le perdite pregresse che le tre banche avevano in pancia; in tal modo sarebbe riuscita a trasformare quelle passività in attività, fiscalmente parlando, avendo diritto alla deducibilità.
5. Ubi Banca sarebbe riuscita, grazie all'operazione, ad aumentare anche un altro indice importante: il ROTE, rendimento sul patrimonio netto tangibile, stimando un incremento di 2 punti percentuali fino al 2020.

### **Quali erano invece i rischi che l'operazione conteneva?**

L'aspetto che principalmente deve essere sottolineato è che i rischi connessi all'operazione superavano i vantaggi legati alla stessa poiché si stava acquisendo una realtà aggregata di banche che non avevano passato bei momenti e quindi i dubbi relativi all'operazione e ciò che questa avrebbe potuto comportare erano molteplici. C'è anche da dire che maggiori erano i rischi e più alti potevano essere i rendimenti. Ora vediamo nel dettaglio tutti i rischi che Ubi Banca fu disposta a sostenere:

#### **1. Rischi connessi all'integrazione e al mancato ottenimento delle sinergie previste.**

Come primo aspetto, bisogna sicuramente considerare i rischi a cui la banca era esposta come quello di integrazione delle società acquisite, rischi tipici di operazioni simili: si stavano unendo due realtà diverse, anche se operanti nello stesso settore. Basti pensare al coordinamento del personale, all'integrazione dei sistemi informatici e dei servizi esistenti posseduti dalla Banca e dalle società acquisite: relativamente a questi fattori, era importante considerare la necessità di dover sincronizzare ciò che la Banca aveva prima dell'operazione e ciò che avrebbe avuto dopo che questa venisse ufficializzata.

#### **2. Rischi legati alle passività pregresse delle “good banks”.**

Un altro pericolo a cui Ubi Banca doveva fare attenzione era connesso al fatto che si sarebbe trovata esposta a dover fronteggiare le passività delle Nuove Banche, che magari queste ultime avevano originato durante l'esercizio precedente alla loro Risoluzione, quindi fino al 22 novembre 2015. Problema non da poco visto che il gruppo Ubi si sarebbe potuto trovare in una scomoda situazione in cui clienti, creditori e altre controparti contrattuali pretendevano restituzione di denaro o risarcimenti legati alla vecchia gestione e che, dopo l'acquisizione, sarebbero ricaduti sulla responsabilità di Ubi Banca.

#### **3. Rischio di credito.**

---

<sup>83</sup> Il “funding” consiste nella possibilità della banca di approvvigionarsi di denaro e utilizzarlo negli impieghi.

Un rischio notevole a cui Ubi Banca si trovava ad esporsi era quello relativo al fatto che le Nuove Banche avessero una quantità elevata di crediti deteriorati che facevano pensare ad un indubbio pagamento delle controparti contrattuali a margine del credito esistente della banca. Ciò avrebbe creato problemi non di poco conto a danno del Gruppo Ubi. Il rischio maggiore consisteva nel fatto che, se i debitori non adempivano alle loro obbligazioni o magari lo facevano solo in parte, i crediti vantati da Ubi Banca, trasferite dalle Nuove Banche, si sarebbero dovuti svalutare facendo incrementare ulteriormente il deterioramento della qualità del credito.

#### **4. Rischio di liquidità.**

La possibile incapacità di reperire fondi o l'opzione di poterlo fare solo a costi superiori di quelli dettati dal mercato, rappresentava un ulteriore rischio a cui si esponeva il Gruppo: si temeva uno scenario in cui la banca avrebbe dovuto sostenere un rischio di liquidità strutturale in quanto il difficile reperimento di fondi poteva condurre ad uno squilibrio marcato tra fonti di finanziamento e impieghi. In altre parole, se da un lato gli impieghi si potevano ridurre in quanto si rischiava il deterioramento, l'unica strada per mantenere un equilibrio poteva essere delineata dall'accaparramento di fondi.<sup>84</sup>

A questo punto, dopo aver illustrato i vantaggi e i rischi che Ubi si trovava a dover fronteggiare relativamente a questa operazione, il prossimo passo consisterà nel riportare l'operazione di acquisizione ufficializzata con un comunicato della Banca d'Italia il 10 maggio 2017. Prima di procedere al racconto e all'analisi di ciò, si riporta di seguito l'ultimo bilancio consolidato approvato da Ubi Banca prima dell'operazione, al 31 dicembre 2016.

Verranno rettificati i dati pro-forma, vale a dire rettificati con i valori che ci si aspettava di incorporare dalle Nuove Banche: si partirà dai valori storici del gruppo Ubi Banca e si aggiungeranno le voci di bilancio relative alle "good banks". Si è scelto di riportare questi dati perché essi hanno un effetto retroattivo: in altre parole vediamo i prospetti di bilancio del gruppo Ubi Banca come se le nuove realtà fossero già state integrate al 31 dicembre 2016. Vedremo come ci sarà la retroattività anche per l'aumento di capitale di Ubi Banca, come se questo fosse già stato sottoscritto alla fine del 2016. Ovviamente, le rettifiche che sono state fatte sono basate su ipotesi, cioè su come si pensava andassero i dati a seguito dell'acquisizione, ma il senso di tutto ciò è legato all'intenzione di voler contrapporre questi dati con quelli approvati il 31 dicembre 2017, per poter analizzare con cura scostamenti e analogie.

---

<sup>84</sup> Documento informativo, Final, UBI BANCA, 2017

Stato Patrimoniale consolidato Pro-Forma	Gruppo UBI	Gruppo NBM	Gruppo NBE	Nuova Carichiati	Aggregato - Enti Ponte Target	Rettifiche Pro-forma SPA	Perimetro di Acquisizione Pro-forma	Altre rettifiche Pro-forma	Bilancio - Pro forma
	Storico A	Storico B	Storico C	Storico D	Storico E = B + C + D	F	G = E + F	H	I = A + G + H
<b>ATTIVO</b> (importi in migliaia di euro)									
Cassa e disponibilità liquide	519.357	472.240	68.342	26.107	566.689	-	566.689	-	1.086.046
Attività finanziarie detenute per la negoziazione	729.616	36.809	46.460	68.771	151.841	-	151.841	-	881.457
Attività finanziarie valutate al fair value	188.449	-	30.294	-	30.294	-	30.294	(1)	218.742
Attività finanziarie disponibili per la vendita	9.613.833	588.675	1.916.111	1.293.842	3.798.628	(3.000)	3.795.628	(1.837)	13.407.624
Attività finanziarie detenute fino alla scadenza	7.327.544	-	-	-	-	-	-	-	7.327.544
Crediti verso banche	3.719.548	293.123	525.469	34.999	853.591	2.643.274	3.496.865	400.000	7.616.413
Crediti verso clientela	61.854.280	9.779.820	3.260.564	1.360.017	14.400.402	(1.972.834)	12.427.567	(440.000)	93.841.847
Derivati di copertura	461.767	4.948	-	-	4.948	-	4.948	-	466.715
Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)	23.983	15.435	-	-	15.435	-	15.435	-	39.398
Partecipazioni	254.364	20	-	-	20	-	20	-	254.384
Riserve tecniche a carico dei riassicuratori	-	-	369	-	369	-	369	-	369
Attività materiali	1.648.347	44.725	113.617	37.903	196.245	-	196.245	-	1.844.592
Attività immateriali	1.695.973	18.881	5.096	-	23.977	(18.800)	5.177	-	1.701.150
di cui: avviamento	1.465.260	-	3.548	-	3.548	-	3.548	-	1.468.808
Attività fiscali	3.044.044	804.334	433.272	112.324	1.349.930	-	1.349.930	213.998	4.607.972
Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	5.681	-	-	-	-	-	-	-	5.681
Altre attività	1.297.151	148.564	169.701	30.555	348.841	-	348.841	-	1.645.992
<b>Totale dell'attivo</b>	<b>112.383.917</b>	<b>12.207.395</b>	<b>6.569.295</b>	<b>2.964.519</b>	<b>21.741.209</b>	<b>648.640</b>	<b>22.389.849</b>	<b>172.160</b>	<b>134.945.926</b>

PASSIVO E PATRIMONIO NETTO (importi in migliaia di euro)	Gruppo UBI	Gruppo NBM	Gruppo NBE	Nuova Carichiati	Aggregato - Enti Ponte Target	Rettifiche Pro-forma SPA	Perimetro di Acquisizione Pro-forma	Altre rettifiche Pro-forma	Bilancio - Pro forma
	Storico A	Storico B	Storico C	Storico D	Storico E = B + C + D	F	G = E + F	H	I = A + G + H
Debiti verso banche	14.131.928	140.908	156.067	29.186	326.161	-	326.161	-	14.458.089
Debiti verso clientela	56.226.416	8.830.806	3.612.813	2.319.423	14.763.042	-	14.763.042	-	70.989.458
Titoli in circolazione	28.939.597	2.408.655	344.736	368.860	3.122.271	-	3.122.271	(1.541)	32.060.327
Passività finanziarie di negoziazione	800.038	37.668	22.395	1.377	61.440	-	61.440	-	861.478
Passività al fair value	-	71.675	174.342	1.222	247.239	-	247.239	-	247.239
Derivati di copertura	239.529	39.926	4.460	-	44.386	-	44.386	-	283.915
Passività fiscali	232.866	5.854	-	592	6.446	-	6.446	-	239.312
Altre passività	1.962.806	295.457	209.238	52.653	557.348	-	557.348	50.173	2.570.327
Trattamento di fine rapporto del personale	332.006	51.975	28.045	10.204	90.224	-	90.224	-	422.230
Fondi per rischi e oneri	457.126	74.599	158.619	61.622	294.840	151.265	446.105	-	903.231
Riserve tecniche	-	-	1.675.012	-	1.675.012	-	1.675.012	-	1.675.012
Badwill allocato	-	-	-	-	-	-	-	112.253	112.253
Patrimonio di pertinenza dei terzi	72.027	1.831	8.786	-	10.617	-	10.617	-	82.644
Patrimonio Netto del Gruppo	8.989.578	248.040	174.782	119.358	542.181	497.376	1.039.556	11.275	10.040.409
<b>Totale del passivo e del patrimonio netto</b>	<b>112.383.917</b>	<b>12.207.395</b>	<b>6.569.295</b>	<b>2.964.519</b>	<b>21.741.209</b>	<b>648.640</b>	<b>22.389.849</b>	<b>172.160</b>	<b>134.945.926</b>

Tabella 4.7: Stato Patrimoniale: Attivo e Passivo.

Conto Economico consolidato Pro-Forma	Gruppo UBI	Gruppo NBM	Gruppo NBE	Nuova Carichieti	Aggregato - Enti Ponte Target	Rettifiche Pro-forma SPA	Perimetro di Acquisizione Pro-Forma	Altre rettifiche Pro-forma	Bilancio - Pro-forma
	Storico A	Storico B	Storico C	Storico D	Storico E = B + C + D	F	G = E + F	H	I = A + G + H
(Importi in migliaia di euro)									
Interessi attivi e proventi assimilati	2.161.121	313.953	149.588	49.796	513.339	3.565	516.904	1.950	2.679.975
Interessi passivi e oneri assimilati	(663.230)	(188.825)	(59.722)	(20.136)	(268.743)	-	(268.743)	-	(931.973)
<b>Margine di interesse</b>	<b>1.497.891</b>	<b>125.128</b>	<b>89.866</b>	<b>29.660</b>	<b>244.596</b>	<b>3.565</b>	<b>248.161</b>	<b>1.950</b>	<b>1.748.002</b>
Commissioni attive	1.508.992	123.200	63.327	23.135	209.662	-	209.662	-	1.718.654
Commissioni passive	(173.959)	(14.043)	(5.559)	(1.765)	(21.367)	-	(21.367)	-	(195.326)
<b>Commissioni nette</b>	<b>1.335.033</b>	<b>109.157</b>	<b>57.768</b>	<b>21.370</b>	<b>188.295</b>	-	<b>188.295</b>	-	<b>1.523.328</b>
Dividendi e proventi simili	9.678	3.051	1.611	1.465	6.127	-	6.127	-	15.805
Risultato netto dell'attività di negoziazione	69.947	(1.552)	(4.488)	358	(5.692)	-	(5.692)	-	64.255
Risultato netto dell'attività di copertura	415	377	-	-	377	-	377	-	792
Utile (perdita) da cessione o riacquisto di:	91.770	(1.619)	19.749	8.305	26.435	-	26.435	-	118.205
a) crediti	(31.482)	(2.531)	2.016	-	(515)	-	(515)	-	(31.997)
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	149.014	41	17.695	8.801	26.337	-	26.337	-	175.351
c) passività finanziarie	(25.762)	871	38	(296)	613	-	613	-	(25.149)
Risultato netto delle attività passività finanziarie valutate al fair value	(8.421)	(1.788)	1.375	81	(332)	-	(332)	-	(8.753)
<b>Margine di intermediazione</b>	<b>2.996.313</b>	<b>232.754</b>	<b>165.871</b>	<b>61.182</b>	<b>489.807</b>	<b>3.565</b>	<b>493.372</b>	<b>1.950</b>	<b>3.461.635</b>
Rettifiche imprese di valore netto per deterioramento di:	(1.695.584)	(711.062)	(216.845)	13.101	(914.826)	595.545	(319.281)	88.000	(1.326.865)
a) crediti	(1.585.527)	(710.163)	(208.343)	13.284	(905.222)	595.545	(309.676)	88.000	(1.787.203)
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	(111.643)	(939)	(10.554)	-	(11.493)	-	(11.493)	-	(123.136)
c) altre operazioni finanziarie	(18.414)	20	2.052	(184)	1.888	-	1.888	-	(16.526)
<b>Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>1.300.729</b>	<b>(478.328)</b>	<b>(50.974)</b>	<b>74.283</b>	<b>(455.019)</b>	<b>599.110</b>	<b>144.091</b>	<b>88.950</b>	<b>1.534.770</b>
Premi netti	-	-	247.208	-	247.208	-	247.208	-	247.208
Saldo altri provisionamenti della gestione assicurativa	-	-	(271.190)	-	(271.190)	-	(271.190)	-	(271.190)
<b>Risultato netto della gestione finanziaria e assicurativa</b>	<b>1.300.729</b>	<b>(478.328)</b>	<b>(74.956)</b>	<b>74.283</b>	<b>(479.001)</b>	<b>599.110</b>	<b>120.109</b>	<b>88.950</b>	<b>1.510.788</b>
Spese amministrative	(2.570.182)	(332.764)	(195.453)	(67.984)	(596.201)	5.266	(590.935)	-	(3.161.117)
a) spese per il personale	(1.589.717)	(175.225)	(100.957)	(38.462)	(314.644)	-	(314.644)	-	(1.914.361)
b) altre spese amministrative	(970.465)	(157.539)	(94.496)	(29.522)	(281.557)	5.266	(276.291)	-	(1.246.756)
Accantonamenti netti fondi per rischi e oneri	(42.885)	6.879	(877)	(1.603)	4.589	10.285	14.884	-	(28.001)
Rettifiche imprese di valore netto su attività materiali	(80.823)	(2.948)	(10.101)	(2.044)	(15.093)	-	(15.093)	-	(95.916)
Rettifiche imprese di valore netto su attività immateriali	(125.197)	(19.024)	(1.112)	-	(20.136)	19.024	(1.112)	-	(126.309)
Altri oneri/proventi di gestione	306.541	51.287	15.064	4.853	71.204	-	71.204	-	377.745
<b>Costi operativi</b>	<b>(2.512.546)</b>	<b>(296.570)</b>	<b>(192.279)</b>	<b>(66.778)</b>	<b>(585.627)</b>	<b>34.575</b>	<b>(551.052)</b>	-	<b>(3.033.598)</b>
Utile (perdita) delle partecipazioni	24.136	-	(14)	-	(14)	-	(14)	-	24.122
Rettifiche di valore dell'avanzamento	-	-	(2.413)	-	(2,413)	-	(2,413)	-	(2,413)
Utile (perdita) della cessione di investimenti	22.969	205	(24)	-	181	-	181	-	23.150
<b>Utile (perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte</b>	<b>(1.164.712)</b>	<b>(774.693)</b>	<b>(269.086)</b>	<b>7.505</b>	<b>(1.036.874)</b>	<b>633.685</b>	<b>(403.189)</b>	<b>88.950</b>	<b>(1.477.951)</b>
Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	319.619	1.614	2.920	82	4.616	-	4.616	88.141	410.376
<b>Utile (perdita) della operatività corrente al netto delle imposte</b>	<b>(845.093)</b>	<b>(773.079)</b>	<b>(266.766)</b>	<b>7.586</b>	<b>(1.032.258)</b>	<b>633.685</b>	<b>(398.573)</b>	<b>176.091</b>	<b>(1.067.575)</b>
iscrizione badwill a conto economico	-	-	-	-	-	-	-	599.000	599.000
Rivernamento allocazione provvisoria badwill (netto imposte)	-	-	-	-	-	-	-	27.128	27.128
<b>Utile (perdita) d'esercizio</b>	<b>(845.093)</b>	<b>(773.079)</b>	<b>(266.766)</b>	<b>7.586</b>	<b>(1.032.258)</b>	<b>633.685</b>	<b>(398.573)</b>	<b>802.218</b>	<b>(441.446)</b>
Utile (perdita) di pertinenza di terzi	14.943	1.519	(429)	-	1.030	-	1.030	-	16.033
<b>Utile (perdita) d'esercizio di pertinenza della Capogruppo</b>	<b>(830.150)</b>	<b>(771.560)</b>	<b>(267.195)</b>	<b>7.586</b>	<b>(1.031.168)</b>	<b>633.685</b>	<b>(397.483)</b>	<b>802.218</b>	<b>(425.415)</b>

Tabella 4.8 – Conto Economico.<sup>85</sup>

Come già detto, i prospetti consolidati Pro-Forma sono predisposti con lo scopo di riflettere in modo retroattivo gli effetti rilevanti dell'Acquisizione e del correlato Aumento di Capitale effettuato da Ubi Banca, come se gli stessi si riferissero allo stesso periodo dei dati sopra riportati. E' giusto evidenziare che le informazioni fornite da questi prospetti sono basate su ipotesi e stime, data la non competenza di esercizio, e quindi non è stato possibile, al momento del reporting, tenere conto delle eventuali politiche della Banca o delle successive decisioni operative.

Prima di tutto è giusto specificare bene l'origine e la composizione delle varie colonne rappresentate nei prospetti Pro-Forma:

- Nelle prime colonne, quindi dalla A alla D, possiamo osservare i valori storici di bilancio al 31 dicembre rispettivamente del gruppo Ubi Banca e delle Nuove Banche (nello stesso ordine scelto in fase di presentazione nel paragrafo precedente): riprendiamo i valori già esposti precedentemente e li confrontiamo con quelli della società che li assorbirà in seguito all'acquisizione.

<sup>85</sup> Tabelle ricavate da Documento informativo, Final, UBI BANCA, 2017

- Nella colonna E, invece, è stata calcolata una somma dei valori storici delle Nuove Banche al fine di rendere un'idea di cosa Ubi Banca sta per incorporare a livello aggregato.
- Nella colonna F abbiamo le rettifiche Pro – Forma, relativamente all'allocazione della capitalizzazione effettuata dalle Nuove Banche, necessarie al soddisfacimento delle condizioni previste dal Contratto di Acquisizione.
- Nella colonna G è stata effettuata un'integrazione dei valori aggregati calcolati nella colonna E e delle rettifiche di cui alla colonna F.
- Nella colonna H ci sono le altre rettifiche Pro – Forma relative alle varie elisioni di partecipazioni dei gruppi acquisiti ( solo per Nuova Banca Marche e Nuova Banca Etruria e non per Nuova CariChieti che invece non assumeva le forme di un gruppo).
- Infine, nell'ultima colonna a destra, la I, è presente una somma dei valori storici di Ubi Banca, dei valori aggregati integrati con le rettifiche di cui sopra alla colonna F e delle altre rettifiche di cui alla colonna H. Otteniamo infine il “**Bilancio Pro – Forma**”.

Dopo aver specificato i contenuti delle varie colonne, è giusto ora commentare le voci di natura patrimoniale e quelle di natura economica.

Relativamente alle prime, non si può non riprendere le “ **Rettifiche Pro-Forma Spa**”, indicate alla colonna F: le principali rettifiche relative a questa colonna sono da rilevare per i crediti verso banche e crediti verso la clientela dove si è integrato il valore aggregato di ricapitalizzazione, per 713 milioni di euro, delle Nuove Banche per la sua interezza e in più l'incasso ottenuto per la cessione dei crediti in sofferenza alla società di Gestione Crediti REV per un importo pari a 1217 milioni. Ovviamente, i principali aggiustamenti sono stati fatti relativamente ai crediti, principale impiego per la banca e soprattutto principale preoccupazione per Ubi, data l'alto grado di deterioramento che avevano subito gli stessi. I 713 milioni di euro sono presenti anche nella rettifica inerente al patrimonio netto, essendo una voce di ricapitalizzazione.

Per quanto riguarda le “**Altre rettifiche Pro-Forma**”, tra quelle più rilevanti facciamo riferimento ai 400 milioni presenti nei crediti verso banche, relativi all'aumento di capitale sottoscritto da Ubi Banca; le Attività Fiscali che, come detto in precedenza, rappresentano una componente positiva per 214 milioni di euro, riferita per la maggior parte all'iscrizione della fiscalità differita sulla porzione di perdita fiscale delle Nuove Banche. Riguardo invece alle voci di natura economica, il valore che più degli altri può essere considerato rilevante è quello relativo alle “rettifiche di valore nette”, all'interno delle “**Rettifiche Pro – Forma Spa**”, per un importo pari a 596 milioni di euro, che equivale allo storno apportato sui crediti da parte delle Nuove Banche, per permettere la ricapitalizzazione per 713 milioni di euro da parte dello stesso. Ovviamente se da una parte aumento il valore, dall'altro lo devo ridurre e quindi stornare.

E' arrivato ora il momento di far debuttare il **Badwill**, elemento centrale del nostro capitolo. Abbiamo detto che i prospetti pro-forma mostrano una rappresentazione retroattiva e pertanto all'interno di essi, anche se non di competenza dell'esercizio a cui si riferiscono, possiamo notare tutti quelli che sono i parametri

condizionali previsti nel Contratto di Acquisizione, quindi anche il badwill. Quest'ultimo è la differenza tra il costo dell'aggregazione e il patrimonio netto aggregato acquisito, dopo aver compiuto il processo di allocazione (Purchase Price Allocation) in base a quanto previsto dal principio contabile IFRS 3.

Per comprendere al meglio come il badwill viene rappresentato in bilancio, è giusto partire dal conto economico in quanto esso è, di sua natura, una componente positiva economica: prima di tutto vediamo l'iscrizione del badwill a conto economico per 599 milioni. E' ovvio che non si sta parlando di una informazione permanente in quanto si sta ragionando in maniera retroattiva ma in questo caso il valore di iscrizione di interesse dell'elaborato deriva dalla differenza tra il patrimonio contabile delle Nuove Banche, che è pari a 1.010 milioni, e l'aumento di capitale sottoscritto da Ubi Banca per la ricapitalizzazione delle poste. Inoltre, viene fissata una regola per l'allocazione della differenza negativa di consolidamento: nell'esercizio appena successivo all'acquisizione, si suppone che ci debba essere un piano di ammortamento per il Badwill pari ad un quinto per la voce "Crediti verso la clientela" e di un terzo per le altre voci. Il badwill allocato ora si intende come quella differenza proveniente soltanto dalla mera differenza a cui si faceva riferimento prima, siccome non si riesce ancora a considerare l'allocazione al fair value delle varie attività e passività.

Dal lato patrimoniale, è necessario notare un'informazione molto importante: abbiamo già accennato e vedremo meglio fra poco come, all'interno del Contratto di Acquisizione, Ubi Banca abbia previsto la cessione dei crediti deteriorati a terzi e specificamente al Fondo Atlante, per un importo pari a 2,2 miliardi di euro. Pertanto, nei prospetti vediamo come ci sia la prima quota di ammortamento caricata nelle altre rettifiche pro-forma relativa alla voce "Crediti verso la clientela", per 440 milioni e quindi la quinta parte del prezzo di cessione, così come detto prima. In questo caso quindi andiamo a giustificare l'allocazione del badwill in questo senso perché si ipotizza che l'allocazione definitiva, che sarà completata entro i 12 mesi dalla prima rilevazione in bilancio, così come previsto dal principio contabile IFRS 3, tenderà verso quella linea.

Tuttavia, si mostrerà un quadro chiaro e preciso della PPA al 31 dicembre 2017, quando non ci sarà più bisogno di agire retroattivamente ma si avrà la possibilità di ragionare su numeri approvati e definitivi.

Il 10 maggio 2017, la Banca d'Italia con un comunicato stampa ufficializza il perfezionamento dell'acquisto dal Fondo Nazionale di Risoluzione del 100 % del capitale sociale delle Nuove Banche, denominate "Target Bridge Institutions". L'operazione è stata possibile grazie all'avveramento delle condizioni sospensive dettate da Ubi Banca nella sua offerta datata 12 gennaio:

- Sono state ottenute le autorizzazioni dalle Autorità Competenti
- Il Fondo di Risoluzione ha effettuato la ricapitalizzazione delle Nuove Banche per un valore di 713 milioni di euro
- Si è resa possibile la cessione dei crediti deteriorati per 2,2 miliardi di euro al **Fondo Atlante II**<sup>86</sup>

---

<sup>86</sup> **Fondo Atlante II** è un fondo di diritto italiano a cui partecipano banche e società di assicurazioni. Ad esso sono stati ceduti gli NPL i quali da un valore facciale di 2,2 miliardi di euro sono stati valutati per 713 milioni di euro in quanto essendo sofferenze e incagli, erano stati svalutati. Il compito del Fondo è appunto quello di comprendere il motivo per cui si è avuta detta svalutazione

- L'Assemblea straordinaria di Ubi Banca ha approvato l'aumento di capitale sociale per 400 milioni. Prima di rappresentazione la situazione patrimoniale – economica al 31 dicembre 2017 per compararli con quelli precedentemente mostrati e soprattutto per analizzare la PPA che si è avuta in seguito all'approvazione del bilancio, dobbiamo fare riferimento, per completezza ad altre due date importanti:

- Il 7 luglio 2017, Ubi sottoscrive integralmente l'aumento di capitale sociale previsto dal contratto.
- Il 14 settembre 2017, le Nuove Banche acquistate vengono incorporate da Ubi Banca e si modifica la loro denominazione:
  1. Nuova Banca Marche - Banca Adriatica S.p.A
  2. Nuova Banca Etruria – Banca Tirrenica S.p.A
  3. Nuova CariChieti – Banca Teatina S.p.A

### **4.3 La Purchase Price Allocation: La rilevazione del Badwill**

Si procede alla fase decisiva del nostro elaborato: dopo aver illustrato, nello specifico, il contesto delle Nuove Banche, come queste si presentavano alla fine del 2016, e successivamente l'acquisizione delle stesse da parte di Ubi Banca, è ora essenziale osservare come effettuare la Purchase Price Allocation, di cui si è parlato nel capitolo 2, e che ora finalmente si riesce a mettere in pratica all'interno di questa operazione. Qui di seguito riportiamo l'intero processo di allocazione datato 31 marzo 2017, in seguito all'approvazione del resoconto trimestrale di gestione perché le Nuove Banche, a ridosso delle quali la procedura doveva essere effettuata, cessavano di esistere autonomamente in questa data: si farà riferimento all'allocazione avuta in questa data. Successivamente si verificherà, a fine anno, se i valori sono cambiati. Ricordiamo che, ai sensi dell'IFRS 3, l'allocazione deve essere effettuata entro 12 mesi e deve andare a considerare le attività e le passività al loro fair value. La differenza residua tra il costo di aggregazione e le attività e le passività valutate al fair value verrà registrata come Badwill.

---

e operare per ridurla al minimo, rendendo di nuovo possibile la compravendita. Esso opera per far ritornare i crediti nei tavoli di negoziazione.

<b>A) Patrimonio Netto alla Data di Acquisizione</b>	<b>995,3</b>
<i>Cancellazione relazioni di Macrohedging</i>	-14,8
<i>Rettifica Fair Value a Portafoglio Deteriorato</i>	-565,5
<i>Rettifica Fair Value Crediti in Bonis</i>	0,0
<i>Delta Fair Value Raccolta a Medio Lungo Termine</i>	-7,0
<i>Delta Fair Value Compagnie assicurative</i>	4,8
<i>Delta Fair Value Software</i>	-12,5
<i>Accantonamenti per Adeguamento Fair Value Contratti Immobiliari legati a Consorzio Palazzo della Fonte e Fondo Conero</i>	-38,5
<i>Intangibili legati agli Asset Under Management</i>	18,9
<i>Intangibili legati al Risparmio Amministrato</i>	3,1
<i>Intangibili legati a Core Deposit</i>	18,8
<i>Passività per maggior onere contributivo FITD</i>	-11,8
<i>Cancellazione Netta Fondi per Rischi e Oneri ex B.ca Pop. dell'Etruria e del Lazio</i>	12,9
<i>Rettifiche di valore su titoli AFS non quotati</i>	11,8
<i>Oneri legati a cessazione contratti</i>	-5,3
<i>Attività differite</i>	45,3
<i>Impairment immobili</i>	-7,9
<b>B) Totale Rettifiche da PPA al lordo delle imposte differite</b>	<b>-547,7</b>
<b>C) Imposte Differite Nette</b>	<b>-193,3</b>
<i>- DTA da minusvalenze su attività riconosciute in PPA/Plusvalenze su passività</i>	208,3
<i>- DTL da nuove attività riconosciute in PPA, rivalutazione di asset, svalutazioni di passività da PPA</i>	-15,0
<b>D) Totale Rettifiche da PPA al netto delle imposte differite = B - C</b>	<b>-354,5</b>
<b>E) Fair Value delle Attività Nette Acquisite = A + D</b>	<b>640,8</b>
<b>F) Prezzo Pagato</b>	<b>0</b>
<b>G) Utile netto da Bargain Purchase "Badwill" = E - F</b>	<b>640,8</b>

**Tabella 4.9 – Purchase Price Allocation.**

VOCI DELL' ATTIVO	Nuove Banche	Allocazione PPA	Riesposizione dati ai sensi dell' IFRS 3
	31.03.2017	31.03.2017	31.03.2017
(importi in migliaia di euro)			
10. Cassa e disponibilità liquide	1.435.324	-	1.435.324
20. Attività finanziarie detenute per la negoziazione	150.599	-	150.599
30. Attività finanziarie valutate al fair value	34.585	-	34.585
40. Attività finanziarie disponibili per la vendita	3.704.028	2.648	3.706.676
60. Crediti verso banche	1.720.377	-	1.720.377
70. Crediti verso clientela	13.170.945	(565.508)	12.605.437
80. Derivati di copertura	4.833	-	4.833
90. Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)	14.822	(14.822)	-
100. Partecipazioni	20	-	20
110. Riserve tecniche a carico dei riassicuratori	411	-	411
120. Attività materiali	193.879	(7.883)	185.996
130. Attività immateriali	17.339	28.200	45.539
di cui:			
- avviamento	3.548	-	3.548
140. Attività fiscali:	1.272.222	253.622	1.525.844
a) correnti	1.079.932		1.079.932
b) anticipate	192.290	253.622	445.912
- di cui alla L. 214/2011	160.232	-	160.232
160. Altre attività	352.702	-	352.702
<b>Totale dell' attivo</b>	<b>22.072.086</b>	<b>(303.743)</b>	<b>21.768.343</b>

VOCI DEL PASSIVO E DEL PATRIMONIO NETTO			
(importi in migliaia di euro)	31.03.2017	31.03.2017	31.03.2017
10. Debiti verso banche	223.965	-	223.965
20. Debiti verso clientela	14.855.089	-	14.855.089
30. Titoli in circolazione	2.595.062	6.945	2.602.007
40. Passività finanziarie di negoziazione	61.598	-	61.598
50. Passività finanziarie valutate al fair value	242.417	-	242.417
60. Derivati di copertura	38.678	-	38.678
80. Passività fiscali:	10.599	15.031	25.630
a) correnti	145	-	145
b) differite	10.454	15.031	25.485
100. Altre passività	836.639	11.800	848.439
110. Trattamento di fine rapporto del personale	88.353	-	88.353
120. Fondi per rischi e oneri:	430.545	21.719	452.264
a) quiescenza e obblighi simili	74.076	-	74.076
b) altri fondi	356.469	21.719	378.188
130. Riserve tecniche	1.683.220	(4.755)	1.678.465
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>995.293</b>	<b>(354.483)</b>	<b>640.810</b>
210. Patrimonio di pertinenza dei terzi (+/-)	10.628	-	10.628
<b>Totale del passivo e del patrimonio netto</b>	<b>22.072.086</b>	<b>(303.743)</b>	<b>21.768.343</b>

**Tabella 4.10 – Allocazione Attività e Passività.**

Ciò che è sopra riportato rappresenta il prospetto di allocazione effettuata a seguito dell'acquisizione: la data cui esso fa riferimento è il 31 marzo 2017 ma ciò non significa che i valori sono stati allocati in quella data.

Infatti, l'allocazione è iniziata dal momento in cui Ubi Banca ha cominciato ad avere possesso delle attività e delle passività incorporate dalle Nuove Banche: dimostrazione di ciò è che la PPA è stata rappresentata ai margini della relazione sulla gestione consolidata a fine 2016. In questa analisi ragioneremo contemporaneamente con due prospetti: nel primo infatti abbiamo il puro processo di sottrazione dal Patrimonio netto aggregato acquisito delle voci allocate con il valore di riferimento; nel secondo, invece possiamo notare come questi valori allocati hanno rettificato i valori di bilancio e hanno offerto un nuovo valore di riesposizione ai sensi dell'IFRS 3. Si è deciso di inserire entrambi i prospetti per dare una chiara visione di cosa è avvenuto e soprattutto di come ha impattato la PPA sul bilancio di Ubi Banca.

Si ricorda che la differenza tra il prezzo di acquisto ed il patrimonio ricalcolato al fair value misura l'avviamento, positivo o negativo. Siccome Ubi Banca aveva riconosciuto un prezzo di 1 euro a fronte del patrimonio netto contabile (prima delle rettifiche PPA) delle tre entità acquisite pari a 995 milioni di euro, possiamo affermare che dal processo di PPA emerge un avviamento negativo ( badwill ), riconosciuto ai fini contabili come una componente positiva di reddito. La valutazione al fair value rappresenta: per le attività, il prezzo di cessione degli asset sul mercato, il cosiddetto "exit price" ; e per le passività, l'eventuale onere di trasferimento ad un terzo delle stesse.

Partiamo dall'allocazione delle attività e vediamo come un ruolo fondamentale i crediti deteriorati di cui già si è parlato in precedenza e gli intangibili. Relativamente a questi ultimi, sono state identificate tre diverse categorie di intangibili:

1. Core Deposit, attività immateriale relativa alle relazioni con la clientela il cui fair value viene determinato su di una stima del valore attuale dei redditi attesi lungo la vita residua del contratto con il singolo cliente.
2. Asset Under Management (AUM), attività immateriale che rappresenta tutti i fondi gestiti dalla banca per conto dei propri clienti e investitori: anche in questo caso il fair value viene decretato con l'aiuto del criterio reddituale
3. Risparmio Amministrato, attività immateriale che deriva dalla responsabilità della banca per l'esecuzione degli adempimenti fiscali relativamente ai risparmi dei propri clienti. Ancora una volta, il Fair Value è di stima reddituale.

La somma di questi tre categorie di intangibili rettifica in positivo il patrimonio netto contabile di partenza in quanto si è in presenza di un aumento di attivo; tale somma però viene intaccata dal delta fair value relativo ai software i quali hanno subito una svalutazione, che quindi va a ridurre il valore derivante dalla somma di cui sopra.

Relativamente invece ai crediti verso la clientela, la rettifica, questa volta negativa, è molto pesante ed è quella più rilevante nell'intero processo di PPA: ciò a causa della ancora bassa qualità del credito presente e da ristrutturare. Altre voci rilevanti contenute tra le allocazioni attive, sono sicuramente le attività fiscali: queste derivano dalla deducibilità delle perdite pregresse che permettono al totale dell'attivo di incrementarsi e

soprattutto di bilanciarsi dopo la significativa svalutazione già pronunciata dei crediti. Si rinvengono, inoltre, delle rettifiche riguardanti:

- La derocognition dell'attività di copertura esistente prima dell'acquisizione e in capo a Nuova Banca Marche, rappresentata in bilancio dalla voce "Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica" che ovviamente diminuisce di valore e in questo caso si riduce a 0 poiché non è più presente all'interno degli asset integrati;
- L'Impairment relativo agli immobili che ha portato una diminuzione delle Attività materiali;
- L'aumento di 2 milioni per quanto riguarda le attività finanziarie disponibili per la vendita

L'attivo, dopo le rettifiche ad esso relative, si chiude con totale rettificato negativo intorno ai 300 milioni.

Per quanto riguarda il passivo, le rettifiche sono meno significativi numericamente parlando ma ciò non toglie che sono allo stesso tempo rilevanti per le politiche decisionali e strategiche della nuova realtà aggregata.

In questo caso, ci sono aggiustamenti relativi a:

- Fondi rischi e oneri che mostrano un valore di rettifica di oltre 21 milioni derivante da: cancellazione di fondi in capo alle vecchie banche; accantonamenti per adeguare il fair value di contratti immobiliari e oneri sostenuti per la cessazione di contratti. La somma algebrica di queste rettifiche ci conduce al totale espresso poc'anzi, presente nel passivo del bilancio.
- Aumento dei titoli in circolazione, derivante da un differenziale positivo di fair value sulla raccolta a medio e lungo termine.
- Una diminuzione delle riserve tecniche, dovuto ad un delta negativo di fair value inerente ai contratti di natura assicurativa, che erano stati posti in essere da Banca Etruria per conto delle sue controllate assicuratrici.

Sottraendo il totale del passivo rettificato al totale dell'attivo calcolato precedentemente, otteniamo il patrimonio netto rettificato e post allocazione che si attesta ad un valore negativo di 354 milioni di euro. Quindi, a questo punto dopo aver ottenuto il patrimonio netto a valori correnti, bisogna sottrarlo a quello iniziale al fine di ottenere il valore di 640,8 milioni di euro, pari al **Badwill**.

Ovviamente, tale differenza negativa di consolidamento sarà spalmata negli anni in base alle quote di ammortamento della vita utile dei rapporti e dei contratti alla clientela o della quota di impairment: ogni anno ci saranno aumenti e diminuzioni seguendo i vari coefficienti di ammortamenti e i piani strategici di disposizione.

Di seguito il conto economico alla fine dell'anno per verificare il valore del badwill: ci rendiamo conto che non è cambiato, a dimostrazione di quanto detto precedentemente: i valori di riferimento sono al 31 marzo 2017 ma la PPA è stata eseguita, anche per mezzo delle differenti date di efficacia giuridica di incorporazione delle tre banche, lungo tutto il periodo compreso tra il 10 maggio e il 31 dicembre 2017.<sup>87</sup>

---

<sup>87</sup> Tabelle e informazioni derivate da Ubi Banca, Bilanci e Relazioni, Parte G, Operazioni di aggregazione riguardanti imprese o rami d'azienda, Sezione 1, Operazioni realizzate durante l'esercizio.

Importi in migliaia di euro	31.12.2017	31.12.2016
<b>VOCI</b>		
10. Interessi attivi e proventi assimilati	2.261.451	2.161.121
20. Interessi passivi e oneri assimilati	(610.213)	(663.230)
<b>30. Margine di interesse</b>	<b>1.451.238</b>	<b>1.497.891</b>
40. Commissioni attive	1.744.216	1.508.992
50. Commissioni passive	(197.425)	(173.959)
<b>60. Commissioni nette</b>	<b>1.546.791</b>	<b>1.335.033</b>
70. Dividendi e proventi simili	13.684	9.678
80. Risultato netto dell'attività di negoziazione	122.368	69.947
90. Risultato netto dell'attività di copertura	(419)	415
100. Utile (perdita) da cessione o riacquisto di:	130.432	91.770
a) crediti	(47.056)	(31.482)
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	134.996	149.014
c) attività finanziarie detenute fino a scadenza	55.937	-
d) passività finanziarie	(13.445)	(25.762)
110. Risultato netto delle attività passività finanziarie valutate al fair value	12.722	(8.421)
<b>120. Margine di intermediazione</b>	<b>3.476.816</b>	<b>2.996.313</b>
130. Rettifiche/riprese di valore nette per deterioramento di:	(862.306)	(1.695.584)
a) crediti	(728.343)	(1.565.527)
b) attività finanziarie disponibili per la vendita	(165.624)	(111.643)
d) altre operazioni finanziarie	31.661	(18.414)
<b>140. Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>2.614.510</b>	<b>1.300.729</b>
150. Premi netti	155.128	-
160. Saldo altri proventi e oneri della gestione assicurativa	(173.384)	-
<b>170. Risultato netto della gestione finanziaria e assicurativa</b>	<b>2.596.254</b>	<b>1.300.729</b>
180. Spese amministrative	(2.619.278)	(2.570.182)
a) spese per il personale	(1.542.463)	(1.599.717)
b) altre spese amministrative	(1.076.815)	(970.465)
190. Accantonamenti netti fondi per rischi e oneri	(9.009)	(42.885)
200. Rettifiche/riprese di valore nette su attività materiali	(87.971)	(80.823)
210. Rettifiche/riprese di valore nette su attività immateriali	(68.713)	(125.197)
220. Altri oneri/proventi di gestione	319.825	306.541
<b>230. Costi operativi</b>	<b>(2.465.146)</b>	<b>(2.512.546)</b>
240. Utili (perdite) delle partecipazioni	23.391	24.136
265. Differenza negativa di consolidamento	640.810	-
270. Utili (perdite) della cessione di investimenti	859	22.969
<b>280. Utile (perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte</b>	<b>796.168</b>	<b>(1.164.712)</b>
290. Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	(79.176)	319.619
<b>300. Utile (perdita) della operatività corrente al netto delle imposte</b>	<b>716.992</b>	<b>(845.093)</b>
<b>320. Utile (perdita) d'esercizio</b>	<b>716.992</b>	<b>(845.093)</b>
330. Utile (perdita) di pertinenza di terzi	(26.435)	14.943
<b>340. Utile (perdita) d'esercizio di pertinenza della Capogruppo</b>	<b>690.557</b>	<b>(830.150)</b>

**Tabella 4.11 – Conto Economico al 31.12.2017.**

Volendo commentare le voci di natura economica, è evidenziabile un miglioramento notevole del risultato netto complessivo dovuto all'incremento dei risultati ottenuti dalle diverse gestioni. In particolare, un incremento significativo può essere notato all'interno del risultato della gestione finanziaria: in questo caso, con la cessione pro – soluto al Fondo Atlante II dei crediti deteriorati, ai margini dell'operazione di acquisizione, si è rilevata una plusvalenza che impatta quindi sul risultato finanziario e di conseguenza su quello complessivo netto. Al 31 dicembre 2017, Ubi Banca chiude con un utile di 691 milioni di euro a fronte della perdita registrata un anno prima, pari a oltre 800 milioni.

## 4.4 Un anno dopo l'acquisizione: 31 dicembre 2018

Per completare l'analisi è giusto riportare un aggiornamento della situazione al 31 dicembre 2018. Vogliamo quindi visionare i prospetti di Ubi Banca ad un anno e mezzo dall'ufficializzazione dell'acquisizione. Come

è possibile osservare dal conto economico consolidato qui sotto riportato, la differenza negativa di consolidamento non è più in bilancio e quindi ciò significa che, durante il 2018, è continuato il processo di allocazione che ha visto terminare il processo iniziato un anno prima.

Da evidenziare un aspetto molto importante: il badwill rilevato l'anno precedente per un ammontare di 640810 milioni non è più rilevabile al 31 dicembre 2018 poiché è stato registrato come componente positiva di reddito e quindi compreso all'interno dei ricavi del gruppo.

E' giusto dire, come accennato nel paragrafo precedente che ogni allocazione effettuata o comunque la maggior parte di esse, vedrà nel tempo una continuazione del processo di PPA legato ai piani di ammortamento e di impairment: non è possibile vedere come queste rettifiche annuali, e quindi in questo caso per il 2018, possano impattare sulle voci di bilancio presenti nei prospetti siccome gli aumenti e i decrementi annuali non sono dovuti solo al processo di PPA ma bensì a tanti altri fattori che ci risultano impossibili da evidenziare uno per volta.

Tuttavia, all'interno della Nota Integrativa Consolidata del Bilancio 2018 di Ubi Banca, si può riportare l'evoluzione delle tre categorie di intangibili: ricordiamo che essi seguono una valutazione al fair value di tipo reddituale, quindi basata sulla vita residua del contratto con la clientela.

1. Gli AUM al 2018 sono pari ad un valore di 12,3 milioni e vengono ammortizzati per un valore pari a 3,6. In questo caso è possibile rendersi conto che all'interno di questi, c'è anche la parte allocata in fase di PPA e il loro decremento è dovuto alla quota di ammortamento: è facile giungere al fatto che di anno in anno queste attività verranno del tutto ammortizzate e potranno anche non comparire più all'interno degli intangibili. In questo caso si è riusciti a trovare un continuo di ciò che la PPA aveva iniziato.
2. Stesso discorso vale per i Core Deposit e il Risparmio Amministrato i quali sono rilevati in bilancio ad un valore proveniente dalla PPA, rispettivamente, di 12,2 e 2 milioni di euro: questi, allo stesso modo, subiscono un decremento dovuto al piano di ammortamento e seguono la stessa linea vista per gli AUM.

Infine, per completezza, riportiamo qui di seguito i prospetti consolidati di stato patrimoniale e conto economico al 31 dicembre 2018 in modo da verificare in bilancio la derecognition alla voce 265 – Differenza negativa di consolidamento dei 640.810 milioni rispetto a quanto invece registrato l'anno precedente.

<b>VOCI DELL' ATTIVO</b> <i>(importi in migliaia di euro)</i>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2017</b> riesposto
10. Cassa e disponibilità liquide	735.249	811.578
20. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	1.463.529	1.972.209
a) attività finanziarie detenute per la negoziazione	405.716	887.153
b) attività finanziarie designate al fair value	11.028	11.271
c) altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	1.046.785	1.073.785
30. Attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	10.726.179	12.369.616
40. Attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	102.798.587	102.648.875
a) crediti verso banche	10.065.881	7.821.132
b) crediti verso clientela	92.732.706	94.827.743
50. Derivati di copertura	44.084	169.907
60. Adeguamento di valore delle attività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)	97.429	(2.035)
70. Partecipazioni	254.128	243.165
80. Riserve tecniche a carico dei riassicuratori	-	347
90. Attività materiali	1.965.234	1.811.743
100. Attività immateriali	1.729.727	1.728.328
di cui:		
- avviamento	1.465.260	1.465.260
110. Attività fiscali:	4.210.362	4.170.387
a) correnti	1.376.567	1.497.551
b) anticipate	2.833.795	2.672.836
- di cui alla Legge 214/2011	1.804.988	1.817.819
120. Attività non correnti e gruppi di attività in via di dismissione	2.972	962
130. Altre attività	1.278.717	1.451.059
<b>Totale dell'attivo</b>	<b>125.306.197</b>	<b>127.376.141</b>

<b>VOCI DEL PASSIVO E DEL PATRIMONIO NETTO</b> <i>(importi in migliaia di euro)</i>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2017</b> riesposto
10. Passività finanziarie valutate al costo ammortizzato	109.445.664	111.182.776
a) debiti verso banche	17.234.579	16.733.006
b) debiti verso clientela	68.421.387	68.434.827
c) titoli in circolazione	23.789.698	26.014.943
20. Passività finanziarie di negoziazione	410.977	411.653
30. Passività finanziarie designate al fair value	105.836	43.021
40. Derivati di copertura	110.801	100.590
50. Adeguamento di valore delle passività finanziarie oggetto di copertura generica (+/-)	74.297	-
60. Passività fiscali:	162.272	223.397
a) correnti	30.287	68.565
b) differite	131.985	154.832
80. Altre passività	3.092.941	2.694.744
90. Trattamento di fine rapporto del personale	306.697	350.779
100. Fondi per rischi ed oneri:	505.191	583.609
a) impegni e garanzie rilasciate	64.410	47.344
b) quiescenza e obblighi simili	91.932	137.213
c) altri fondi per rischi ed oneri	348.849	399.052
110. Riserve tecniche	1.877.449	1.780.701
120. Riserve da valutazione	(298.616)	(54.901)
150. Riserve	2.923.589	3.149.541
160. Sovrapprezzi di emissione	3.294.604	3.306.627
170. Capitale	2.843.177	2.843.177
180. Azioni proprie (-)	(25.074)	(9.818)
190. Patrimonio di pertinenza dei terzi (+/-)	50.784	79.688
200. Utile (Perdita) d'esercizio (+/-)	425.608	690.557
<b>Totale del passivo e del patrimonio netto</b>	<b>125.306.197</b>	<b>127.376.141</b>

**Tabella 4.12 – Stato Patrimoniale al 31.12.2018: Attivo e Passivo.**

Importi in migliaia di euro	31.12.2018	31.12.2017 riesposto
<b>VOCI</b>		
10. Interessi attivi e proventi assimilati	2.220.104	2.261.451
- di cui interessi attivi calcolati con il metodo dell'interesse effettivo	2.028.730	-
20. Interessi passivi e oneri assimilati	(346.819)	(610.213)
<b>30. Margine di interesse</b>	<b>1.873.285</b>	<b>1.651.238</b>
40. Commissioni attive	1.779.150	1.744.216
50. Commissioni passive	(198.233)	(197.425)
<b>60. Commissioni nette</b>	<b>1.580.917</b>	<b>1.546.791</b>
70. Dividendi e proventi simili	24.779	13.684
80. Risultato netto dell'attività di negoziazione	54.866	122.368
90. Risultato netto dell'attività di copertura	(10.325)	(419)
100. Utile (perdita) da cessione o riacquisto di:	(12.752)	130.432
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(76.657)	8.881
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	69.477	134.996
c) passività finanziarie	(5.572)	(13.445)
110. Risultato netto delle altre attività e passività finanziarie valutate al fair value con impatto a conto economico	(27.974)	12.722
a) attività e passività finanziarie designate al fair value	893	12.722
b) altre attività finanziarie obbligatoriamente valutate al fair value	(28.867)	-
<b>120. Margine di intermediazione</b>	<b>3.482.796</b>	<b>3.476.816</b>
130. Rettifiche/Riprese di valore nette per rischio di credito relativo a:	(638.277)	(893.967)
a) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato	(639.003)	(728.343)
b) attività finanziarie valutate al fair value con impatto sulla redditività complessiva	726	(165.624)
140. Utili/perdite da modifiche contrattuali senza cancellazioni	(37.383)	-
<b>150. Risultato netto della gestione finanziaria</b>	<b>2.807.136</b>	<b>2.582.849</b>
160. Premi netti	373.776	155.128
170. Saldo altri proventi/oneri della gestione assicurativa	(396.096)	(173.384)
<b>180. Risultato netto della gestione finanziaria e assicurativa</b>	<b>2.784.816</b>	<b>2.564.593</b>
190. Spese amministrative:	(2.570.557)	(2.619.278)
a) spese per il personale	(1.545.909)	(1.542.463)
b) altre spese amministrative	(1.024.648)	(1.076.815)
200. Accantonamenti netti fondi per rischi e oneri	19.432	22.652
a) impegni e garanzie rilasciate	23.923	31.584
b) altri accantonamenti netti	(4.491)	(8.932)
210. Rettifiche/Riprese di valore nette su attività materiali	(90.868)	(87.971)
220. Rettifiche/Riprese di valore nette su attività immateriali	(75.579)	(68.713)
230. Altri oneri/proventi di gestione	293.471	319.825
<b>240. Costi operativi</b>	<b>(2.424.101)</b>	<b>(2.433.485)</b>
250. Utili (Perdite) delle partecipazioni	24.602	23.391
275. Differenza negativa di consolidamento	-	640.810
280. Utile (Perdite) da cessione di investimenti	5.344	859
<b>290. Utile (Perdita) della operatività corrente al lordo delle imposte</b>	<b>390.661</b>	<b>796.168</b>
300. Imposte sul reddito dell'esercizio dell'operatività corrente	60.841	(79.176)
<b>310. Utile (Perdita) della operatività corrente al netto delle imposte</b>	<b>451.502</b>	<b>716.992</b>
<b>330. Utile (Perdita) d'esercizio</b>	<b>451.502</b>	<b>716.992</b>
340. Utile (Perdita) di pertinenza di terzi	(25.894)	(26.435)
<b>350. Utile (perdita) d'esercizio di pertinenza della Capogruppo</b>	<b>425.608</b>	<b>690.557</b>

**Tabella 4.13 – Conto Economico al 31.12.2018.**

Prima di concludere il capitolo, si fa riferimento all'utile registrato al 31 dicembre 2018 e vorrei compararlo con ciò che è stato registrato l'anno precedente: 426 milioni di utile a fronte di un risultato positivo del 2016 pari a 691 milioni.

La domanda qui è lecita: **perché con un guadagno pari al badwill di 640.810 milioni, il risultato netto del gruppo non è migliorato ma è addirittura diminuito?**

La risposta sta nel fatto che Ubi Banca è un gruppo bancario di dimensioni notevoli, quindi la componente positiva di reddito rilevata e analizzata ai fini del presente elaborato è solo una minima parte di quanti possono essere gli affari che tratta il gruppo Ubi Banca: quindi nel momento in cui si sono fuse le società e quindi si sono fusi anche le informazioni finanziarie, quasi non si riesce più a trovare traccia della PPA che si è avuta appena un anno prima.

# Conclusioni

In conclusione di questo elaborato, è giusto fare riferimento a quanto si è detto in fase di introduzione: lo scopo dell'elaborato è stato quello di analizzare nel dettaglio le fasi di un'aggregazione aziendale ai sensi del principio contabile IFRS 3. Dopo aver tracciato significative linee relative alla teoria di quest'ultimo, si è deciso di metterlo in pratica andando a rappresentare il caso Ubi Banca – Good Banks dove si è visto che, a seguito dell'operazione, nel conto economico di Ubi si è rilevata una differenza negativa di consolidamento, il cosiddetto Badwill. Quindi, in altre parole, si è partiti dalla descrizione e analisi teorica del principio contabile e si è andata a specificare una determinata fattispecie che esso pone in essere.

Di solito, a seguito di un'acquisizione, come quella analizzata, si è soliti rilevare un goodwill, quindi un avviamento positivo poiché il costo di acquisizione risulta, quasi sempre, essere maggiore del patrimonio netto contabile che si acquisisce; questo avviene perché l'acquirente di solito è disposto a pagare di più di ciò che riceve dato l'interesse legato a fattori diversi rispetto a quelli economici. Questo elaborato, invece, ha voluto mettere in evidenza il caso di un'acquisizione in cui il costo di aggregazione è minore di ciò che si acquisisce: quindi si è voluto sollevare attenzione su un caso specifico che è appunto la rilevazione del badwill.

A tale proposito è giusto fare una precisazione: come è stato spiegato nel capitolo 2, non basta una differenza negativa tra il costo di acquisizione e il patrimonio netto contabile della società target per permettere la rilevazione del badwill; è ovvio che bisogna prima rivalutare le attività e le passività che si acquisiscono al fair value, metodo di valutazione su cui basa il principio contabile in esame. Quindi, se il prezzo pagato a fronte di asset e passività acquisite è minore non è detto che bisogna registrare, obbligatoriamente, un badwill, che come sappiamo viene rilevato come componente positiva di conto economico; infatti, come è stato ampiamente dimostrato è necessario porre in essere la cosiddetta "Purchase Price Allocation". Attraverso quest'ultima, è stato possibile analizzare nel dettaglio le relative componenti del patrimonio in questione e allocarle, laddove è stato necessario, alle nuove voci di bilancio a cui avrebbero fatto riferimento. Quindi, solo dopo l'allocation è stato possibile rilevare la quota di badwill per la differenza residua, che ovviamente è stata registrata a conto economico. Prima di procedere a detta rilevazione, infatti è necessario farsi delle domande relativamente al fatto che si sta pagando meno di quanto si sta acquisendo; perché chi vende è disposto ad avere meno di quanto mi sta dando?

La maggior parte delle volte, infatti, il minor prezzo pagato è dovuto alla presenza di forti perdite in pancia delle società target o di notevoli svalutazioni degli asset delle stesse. Il lavoro di analisi di dette condizioni deve essere effettuato da un perito esterno e indipendente, il quale deve verificare esattamente le varie parti di competenza. Un altro importante punto a cui si è data importanza all'interno del presente elaborato è la

significativa rilevanza del fair value. In principio, con la prima versione dell'IFRS 3, esso era già considerato ma non nei modi giusti; ciò vale a dire che si dava più importanza al costo di aggregazione aziendale rispetto a quanto se ne poteva dare al fair value delle attività e delle passività. Il purchase method, infatti, prevedeva che, ai fini dell'acquisizione del controllo di un business di una società su un'altra, era necessario concentrare l'attenzione sulla determinazione del costo di acquisizione per poi rapportarlo ai valori equi delle attività e delle passività. Con l'avvento dell'IFRS 3 Revised, invece, si è stabilito che, prioritariamente, dovevano essere valutati al fair value le componenti del patrimonio netto al fine di stabilire il valore corrente di ciò che si voleva comprare e, successivamente, dopo aver quantificato la consistenza patrimoniale che si aveva di fronte, bisognava stabilire un prezzo equo da fronteggiare ai valori patrimoniali di acquisizione. Questa modifica fu necessaria perché l'originaria versione, guardando la questione dal punto di vista del costo di aggregazione, non permetteva all'operazione posta in essere di contenere dei valori di attivo e passivo giusti e correnti: da qui la modifica e l'aggiornamento delle rettifiche nella versione rivisitata.

Questo elaborato, riferendosi ad un caso specifico, non è tanto adatto nel dare una prova di quanto poc'anzi detto visto che, come detto, il prezzo sostenuto da Ubi Banca è stato simbolicamente riconosciuto nella misura di 1 euro. Allo stesso tempo, il simbolico compenso di Ubi per l'acquisizione delle Good Banks ha permesso al sottoscritto di avere a che fare con una ricca e significativa Purchase Price Allocation: come visto, nel capitolo 4, si partiva da un divario tra prezzo e patrimonio netto quasi pari al miliardo di euro; si è giunti alla determinazione della quota di badwill solo dopo aver riespresso l'intero patrimonio incorporato al fair value, chiara rappresentazione della realtà.

Molto importante, ai fini della stesura del presente elaborato, è stato il capitolo 3 grazie al quale è stato possibile capire e comprendere le principali differenze e analogie tra gli IAS/IFRS e gli US GAAP. Ci si è occupati dei principi in materia di business combinations relativi ai due standard setter e di come questi presentino differenti approcci contabili in materia, principalmente, di partecipazioni di minoranza e contabilizzazione del badwill.

Infine, è necessario concludere l'elaborato puntualizzando ancora la questione relativa al fatto che il badwill deve essere rilevato non già se il prezzo pagato per un'acquisizione è minore di ciò che si acquisisce ma solo dopo aver applicato la procedura e dovesse residuare un ammontare, da imputare a badwill. Solo in questo modo è possibile offrire una chiara e giusta rappresentazione dei risultati di un'aggregazione aziendale.

# Bibliografia

ABATE E., ROSSI R., VIRGILIO A., IAS/IFRS US-GAAP. Principi contabili italiani: confronto e differenze, Egea, Milano, 2008.

BERTONI M., Modulo di Ragioneria Internazionale, Le Business Combinations (IFRS 3)

BUCHANAN F.R. - International accounting harmonization: Developing a single world standard, in Business Horizons, 46 (3), 2003, pp. 61-70, p. 65)

CARATAZZOLO, I Bilanci Straordinari, pag.132, Giuffrè Editore, 2009.

CAVALIERI E., POTITO L., Il bilancio secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS: regole e applicazioni, Giappichelli Editore, Torino, 2013, pp. 16-21.

CAVALIERI, DI CARLO, POTITO, *La Rappresentazione in Bilancio delle Business Combinations. Problematiche Relative ai Non Controlling Interests*, p.19

DE LUCA F. - Il percorso di convergenza tra IAS/IFRS e US GAAP, pagg.14-16

DELOITTE, IAS PLUS, Amendments proposed to IFRS 3, IAS 27, IAS 37.

DEZZANI F., BIANCOFIORE P., BUSSO D., Manuale IAS/IFRS, Ipsoa, Milano, 2015, pp. 43-45.

DIANA G. – Le Business Combination nell'IFRS 3

FASB, SFAS 141, Business Combinations.

G.M. GAREGNANI. La Fusione Inversa. pag.29, Egea, Milano, 2002.

GAZZETTA UFFICIALE, D.Lgs 183/2015

GERVASIO D. - I bilanci secondo i principi contabili internazionali, Università degli Studi di Bergamo.

<http://www.misterfisco.it>.

<https://lifestylecpa.com/>

<https://rbsa.in>

IASB, IAS 36.

IASB, IAS 38.

IASB, IFRS 10, Consolidated Financial Statements.

IASB, IFRS 3, Business combinations.

IFRS Box, Acquisition Method.

JAMES L. MARIANNE - Accounting for business combinations and the convergence of International financial reporting standards with u.s. generally accepted accounting principles: a case study.

MEI L. CHEN, RING D. CHEN “Economic Entity Theory: Non-Controlling Interests and Goodwill Valuation”, Journal of Finance and Accountancy, Volume 1.

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING, The Norwalk Agreement, 2002

MESSAGGI S. - Omogeneità e differenziazioni nella convergenza IAS/IFRS e US GAAP

MONTRONE A., Aree di criticità nell'applicazione di alcuni principi contabili internazionali. Lo IAS 38 - Intangible assets e l'IFRS 3 – Business combinations, Franco Angeli, Milano, 2008, pp. 67-68.

OSSERVATORIO PRINCIPI CONTABILI INTERNAZIONALI, Quadro Sistemico per la preparazione e presentazione del bilancio.

PERROTTA R., L'applicazione dei principi contabili internazionali alle business combinations ,Confronto con la disciplina interna, Giuffrè, Milano, 2006, pp. 21-23.

PRICEWATERHOUSE COOPERS – Analogie e differenze tra IFRS US GAAP e principi italiani

REGOLAMENTO (CE) N. 1606/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 19 luglio 2002 relativo all'applicazione di principi contabili internazionali

ROSSI C. - Purchase method e acquisition method: confronto fra metodologie di contabilizzazione delle aggregazioni aziendali secondo i principi contabili internazionali

TARTAGLIA POLCINI P. - La rappresentazione in bilancio delle business combinations, pag.36

UBI Banca, Bilanci e Relazioni, Parte G, Operazioni di aggregazione riguardanti imprese o rami d'azienda, Sezione 1, Operazioni realizzate durante l'esercizio.

UBI Banca, Documento Informativo – Final,2017

VEZZARO P. - Le business combinations negli IFRS e US GAAP: disciplina, processo di convergenza e aspetti critici.

WILEY LIBRARY ONLINE, “Ceo Compensation and Fair Value Accounting”, pag.823

[www.societaria.it](http://www.societaria.it)

# Riassunto

Nel primo capitolo dell'elaborato è descritta brevemente l'evoluzione storica dell'International Financial Accounting Standard 3 in cui il fenomeno rappresentato è il risultato di vari avvicendamenti avuti nel corso degli anni. Pertanto, si è ritenuto opportuno analizzare le varie fasi che hanno caratterizzato il principio contabile. Il primo step viene individuato nel Novembre del 1983, periodo in cui lo IASB emanò lo IAS 22 – Business Combinations; in questo contesto storico vi erano due metodologie:

1. Il *pooling of interests method* che garantiva la continuità dei valori contabili storici prevedendo l'assunzione da parte della società acquirente delle attività, delle passività e dei saldi dei conti di patrimonio netto della società acquisita.
2. il *purchase method* che invece prevedeva la contabilizzazione a valori correnti considerando la necessità di dover rivalutare al fair value le attività e le passività, anche se solo potenziali.

Dopo circa un ventennio, precisamente nel 2001, lo IASB avviò un progetto mirato a modificare ed eliminare il principio in vigore, garantendo una maggiore convergenza tra principi contabili internazionali (IAS/IFRS) e statunitensi (US GAAP).

Poco dopo, nel 2004, con l'emanazione dell'IFRS 3 si concluse la prima fase del progetto e nello stesso anno ci fu la revisione da parte dello IASB di altri due collegati principi contabili: lo IAS 36 Impairment of Assets e lo IAS 38 Intangible Assets. Tale fase segnò la fine di un'era in quanto da quel momento in poi non ci fu più la possibilità di contabilizzare le aggregazioni aziendali alternativamente con il doppio metodo come prima ma da lì in avanti si sarebbe potuto disporre solo del purchase method.

Lo IASB e il FASB concordarono che al pooling of interests method poteva essere preferito il *fresh start method*, grazie al quale gli amministratori della società, in una situazione di contrasto e di indecisione potevano decidere quale delle partecipanti all'operazione avesse il controllo, gestire l'andamento e quindi garantire una partenza intelligente della società appena formata tramite l'operazione.

Durante la seconda fase del Business Combinations Project, dopo l'emanazione nel 2004 del nuovo IFRS 3, si cercò una soluzione alle problematiche esistenti tra lo IASB il FASB: lo scopo quindi era quello di eliminare disallineamenti tra lo IASB e il FASB ma allo stesso tempo il requisito fondamentale dell'IFRS 3 e dello SFAS 141, principio contabile americano per le aggregazioni aziendali, doveva rimanere lo stesso. In tal senso, fu utile mantenere tutte le aggregazioni aziendali utilizzando il metodo di contabilizzazione del 'purchase method' in base al quale una parte viene sempre identificata come acquirente dell'altra.

Fatta una breve premessa storica, va detto che per eliminare le differenze tra i due standard setter fu necessario un ulteriore passaggio. Infatti, fu opportuno adeguare la disciplina anglosassone tanto che nel 2008, fu emanato l'IFRS 3 Business Combinations revised (IFRS 3R). Questo modello, concepito proprio per superare

i limiti oggettivi dei precedenti, definisce la nozione di business combination come una transazione o altro evento in cui un acquirente ottiene il controllo di uno o più business. L'applicazione di questa versione rivisitata si può considerare solo nel caso in cui si evidenzia passaggio e quindi l'acquisizione del controllo. Nel capitolo secondo invece è stata approfondita la questione relativa al cambio di metodo previsto per la contabilizzazione delle aggregazioni aziendali: infatti il purchase method è stato gradualmente sostituito dall'*'acquisition method'*. Preliminarmente alla disamina del principio è stato necessario identificare la natura della Business Combination. Per Business Combination si intende un'aggregazione aziendale in cui, indipendentemente dall'operazione di finanza straordinaria sottostante, si sta trattando di acquisire, incorporare, scindere il controllo di uno o più business. Quindi, per poter identificare una BC, l'impresa deve stabilire se le attività che si stanno acquisendo costituiscono un business. Se così non dovesse essere, l'impresa che redige il bilancio deve rilevare l'operazione come acquisizione di attività o asset. Nell'analisi del business, è necessario analizzare il concetto intorno al quale si basa l'intera disciplina in esame. Per business si intende un '*insieme integrato di attività e beni*' che può essere organizzato allo scopo di assicurare un rendimento sotto forma di dividendi, di minori costi o di qualsiasi beneficio economico direttamente rivolto agli investitori e agli altri soci. Nello specifico si tratta di un insieme integrato di attività e beni che si intende in grado di poter costituire un business. Il concetto si lega inevitabilmente alle attività e ai beni che si sono acquisiti con la possibilità di porre in essere un affare autonomo, diversamente dal caso in cui non esiste integrazione. In quest'ultima ipotesi è opportuno parlare solo di asset e beni a sé stanti.

Gli elementi di un business sono tre, come definito dalla giurisprudenza universitaria:

1. Input: quindi i fattori produttivi e le risorse economiche che generano output nell'ambito di uno o più processi.
2. Process: è la fase centrale e di sviluppo e contiene al suo interno i processi applicati a tali fattori produttivi per raggiungere sempre l'obiettivo finale, l'output.
3. Output: è il risultato delle prime due fasi e quindi dell'integrazione di attività e beni che, attraverso fattori produttivi e processi, è in grado di generare ritorni sotto forma di dividendi, minori costi e altri benefici economici.

L'IFRS 3 è applicabile alle operazioni di finanza straordinaria, che prevedono quindi un'aggregazione aziendale, poste in essere per l'acquisizione del controllo da parte dell'acquirente. Non si può applicare, invece, alle seguenti fattispecie:

- a) per contabilizzare la costituzione di un accordo per un controllo congiunto nel bilancio dello stesso;
- b) per l'acquisizione di un'attività o di un gruppo di attività che non costituisce un'attività aziendale. In tali casi, l'acquirente deve identificare e rilevare le singole attività acquisite identificabili e le singole passività identificabili assunte.

In questo caso, ovviamente, viene posta in essere un'operazione di finanza straordinaria e c'è anche l'aggregazione aziendale ma non è presente l'acquisizione e quindi il trasferimento del controllo. Quindi, il

costo del gruppo deve essere imputato alle singole attività e passività identificabili sulla base dei rispettivi fair value (valori equi) alla data di acquisto. Tale operazione o evento non genera avviamento.

c) un'aggregazione di entità o attività aziendali sotto controllo comune.

La prima versione del principio, risalente al 2004, usava come metodo di contabilizzazione il purchase method, i cui passaggi chiave sono:

1. Identificazione dell'acquirente;
2. Determinazione della data di acquisizione;
3. Misurazione del costo della Business Combination;
4. Purchase Price Allocation.

Riassumendo brevemente le fasi si può dire che:

1. L'acquirente si definisce come il soggetto che ottiene il controllo dell'impresa, quindi il potere di determinarne le politiche gestionali e finanziarie al fine di ottenere benefici dalla sua attività;
2. La data di acquisizione è la data dalla quale l'acquirente ottiene effettivamente il controllo dell'acquisita, che non per forza deve coincidere con il momento della stipula del contratto o della comunicazione al pubblico;
3. Per la misurazione del costo, invece, il costo di una business combination è il fair value delle attività cedute, o passività incorse, e strumenti azionari emessi dall'acquirente, in cambio dell'ottenimento del controllo sulla società acquisita e l'eccedenza tra il costo dell'aggregazione e il fair value delle attività e passività della società acquisita rappresenta l'avviamento, che viene iscritto in bilancio ma non viene ammortizzato ma bensì sottoposto a impairment test periodico, come previsto dallo IAS 36.
4. Per Purchase Price Allocation (PPA) si intende l'ultima fase prevista dal purchase method, si tratta del passaggio più importante in quanto decisivo ai fini del nuovo bilancio dell'acquirente post aggregazione aziendale

Grande rilevanza è stata data a quest'ultima fase in quanto sarà protagonista principale nel caso pratico illustrato al capitolo quarto. Essa prevede l'allocazione del costo dell'aggregazione aziendale alle attività assunte e alle passività sostenute, comprese quelle potenziali. Tutte le attività e le passività devono essere rilevate al fair value, ad eccezione delle attività che sono classificabili come detenute per la vendita alle quali dovranno essere sottratti i costi di vendita dal rispettivo fair value. Si sottolinea che la determinazione del fair value delle attività e delle passività dovrà tenere conto anche della quota attribuibile agli azionisti di minoranza dell'impresa acquisita.

La differenza, positiva o negativa, fra il costo dell'aggregazione ed il fair value delle attività, passività e passività potenziali identificabili dall'acquisita, determina il valore del goodwill o badwill.

Nel corso del secondo capitolo si parla anche dell'avviamento e della sua contabilizzazione: esso viene definito dall'IFRS 3 come dei benefici economici futuri derivanti da attività che non possono essere

individualmente identificate e separatamente rilevate. Quando ci si trova dinanzi ad una determinazione di avviamento in via residuale, esso potrebbe comprendere anche altri fattori molto importanti come:

- il going concern di un business, vale a dire la continuità aziendale, il valore aggiunto che, grazie a quei benefici economici attesi, poteva essere garantito.
- il fair value delle sinergie attese e di altri benefici derivanti dall'aggregazione delle attività nette dell'acquisito con quelle dell'acquirente.
- retribuzioni eccessive dell'acquirente.
- errori nella valutazione e rilevazione del fair value del costo dell'aggregazione aziendale o delle attività, passività o passività potenziali.

Specificamente alla possibilità che la differenza sopra esposta possa essere negativa, il principio richiede che l'acquirente dovrebbe in ordine:

- Rivedere l'identificazione e la misurazione delle attività, passività e passività potenziali identificabili dell'acquisito e la determinazione del costo dell'aggregazione.
- Nel caso in cui si passi ad una successiva misurazione per mezzo di un esperto indipendente e dovesse ancora esserci un'eccedenza residua, il principio ordina di registrare a conto economico tale differenza negativa come componente positiva di reddito in quanto se si è pagato meno di quello che si è ricevuto, vuol dire che si è fatto un buon affare e c'è da registrare un ricavo, da imputare a conto economico.

Nel 2008, come anticipato nel primo capitolo, è stata rilasciata la versione rivisitata del principio, l'IFRS 3R. Esso ha confermato lo scopo fondamentale, già introdotto con l'IFRS 3, secondo cui tutte le operazioni di business combinations, a prescindere dalla diversa struttura formale e giuridica assegnata all'operazione, debbano essere rilevate nel bilancio consolidato impiegando una stessa metodologia la quale consente di migliorare la rilevanza, l'attendibilità e la comparabilità delle informazioni che, nel preparare il proprio bilancio, un'entità fornisce relativamente ad una business combination e ai suoi effetti. Tuttavia, lo IASB decise di inserire e di apporre numerose modifiche sostanziali in termini metodologici. Infatti, esso pensò di abbandonare il purchase method sostituendolo con l'acquisition method; il motivo di questo "cambio" fu dovuto all'idea dell'IFRS 3R che voleva dare la possibilità di ottenere il controllo non solamente tramite una transazione o operazione di acquisto ma anche grazie a un particolare evento, che poteva anche senza trasferire attività e passività, permettere però il passaggio e quindi l'ottenimento del controllo a favore dell'acquirente. Anche l'acquisition method prevedeva quattro fasi:

1. Individuazione dell'acquirente
2. Determinazione data di acquisizione
3. Riconoscimento attività, passività e partecipazioni di minoranza
4. Rilevazione avviamento

Riproponendo lo stesso lavoro fatto per il purchase method:

1. Prima di tutto l'acquirente è il soggetto che acquisisce il controllo delle altre parti coinvolte nell'operazione di aggregazione aziendale; pertanto il controllo può essere trasferito al soggetto individuato come acquirente solo se quest'ultimo ha: - il potere sull'entità oggetto di investimento; - l'esposizione o i diritti a 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 suoi rendimenti.
2. La data in cui l'acquirente ottiene il controllo dell'acquisita è di solito la data in cui l'acquirente trasferisce legalmente il corrispettivo, acquisisce le attività e assume le passività dell'acquisita o altre volte essa può coincidere con la data di chiusura del contratto. Tuttavia, l'acquirente potrebbe ottenere il controllo in una data antecedente o susseguente alla data di chiusura. Per esempio, in presenza di un accordo scritto tra le parti dove si dichiara la data di acquisizione precede la data di chiusura del contratto si dispone che l'acquirente ottenga il controllo dell'acquisita in una data antecedente alla data di chiusura.
3. A differenza di quanto dispone la precedente versione del principio contabile, bisogna chiarire che nella versione rivisitata, ai fini della rilevazione delle attività acquisite e delle passività assunte, il punto di riferimento si modifica. Il purchase method, infatti, considerava il costo sostenuto per l'acquisizione come benchmark e quindi nella sua misura, e separatamente dal goodwill, si rilevava l'intero fair value di tutte le risorse entrate nella disponibilità dell'acquirente per effetto dell'ottenimento del controllo del business. Con l'IFRS 3R e quindi l'introduzione dell'acquisition method, l'approccio concettuale cambia e, se da un lato, si mantiene la scelta di avere un'unica metodologia contabile, dall'altro invece, si modifica l'approccio di rilevazione contabile: non siamo più in presenza di un principio cost-based ma fair value-based. I due criteri contabili, il purchase e l'acquisition method, risultano pertanto significativamente differenti per quel che riguarda la terza fase di attuazione, essendo profondamente diversa nei due casi sia l'ottica con cui si affronta il processo valutativo che la stessa base di misurazione assunta. Il purchase method richiede che si parta dalla determinazione del costo sostenuto dall'acquirente per l'acquisizione del business in misura pari alla somma dei seguenti elementi: i fair value delle attività cedute, delle passività sostenute o assunte degli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'acquirente in cambio del controllo dell'acquisita e inoltre qualunque costo direttamente attribuibile all'aggregazione aziendale. L'acquisition method, invece, inverte la rotta e ritiene più opportuno che l'oggetto di misurazione sia il fair value dell'intero business acquisito. Con il passaggio all'acquisition method si assiste quindi ad un profondo capovolgimento della prospettiva di osservazione dei valori degli elementi scambiati nell'acquisizione aziendale, per effetto della quale la misurazione non si ottiene più sul costo e quindi su ciò che l'acquirente pone in essere per partecipare alla business combination, ma si osserva la questione dall'altro lato della medaglia considerando e valutando l'intero patrimonio netto contabile della società target, che sarà acquisita. Il purchase method, infatti, considerava il costo

sostenuto per l'acquisizione come benchmark e quindi nella sua misura, e separatamente dal goodwill, si rilevava l'intero fair value di tutte le risorse entrate nella disponibilità dell'acquirente per effetto dell'ottenimento del controllo del business. Con l'IFRS 3R e quindi l'introduzione dell'acquisition method, l'approccio concettuale cambia e, se da un lato, si mantiene la scelta di avere un'unica metodologia contabile, dall'altro invece, si modifica l'approccio di rilevazione contabile: non siamo più in presenza di un principio cost-based ma fair value-based. I due criteri contabili, il purchase e l'acquisition method, risultano pertanto significativamente differenti per quel che riguarda la terza fase di attuazione, essendo profondamente diversa nei due casi sia l'ottica con cui si affronta il processo valutativo che la stessa base di misurazione assunta. Il purchase method richiede che si parta dalla determinazione del costo sostenuto dall'acquirente per l'acquisizione del business in misura pari alla somma dei seguenti elementi: i fair value delle attività cedute, delle passività sostenute o assunte degli strumenti rappresentativi di capitale emessi dall'acquirente in cambio del controllo dell'acquisita e inoltre qualunque costo direttamente attribuibile all'aggregazione aziendale. L'acquisition method, invece, inverte la rotta e ritiene più opportuno che l'oggetto di misurazione sia il fair value dell'intero business acquisito. Con il passaggio all'acquisition method si assiste quindi ad un profondo capovolgimento della prospettiva di osservazione dei valori degli elementi scambiati nell'acquisizione aziendale, per effetto della quale la misurazione non si ottiene più sul costo e quindi su ciò che l'acquirente pone in essere per partecipare alla business combination, ma si osserva la questione dall'altro lato della medaglia considerando e valutando l'intero patrimonio netto contabile della società target, che sarà acquisita.

4. Una volta rilevate, valutate ed iscritte in bilancio tutte le attività identificabili acquisite, le passività identificabili assunte e le partecipazioni di minoranza nell'acquisita, si rende necessario procedere alla determinazione dell'eventuale goodwill relativo al business medesimo, o del gain from a bargain purchase, vale a dire l'avviamento negativo o meglio ancora badwill. La metodologia operativa prevista per la quantificazione dell'avviamento, sia esso positivo o negativo, costituisce l'elemento che più di ogni altro differenzia l'IFRS 3R rispetto alla sua precedente versione. nel purchase method l'acquisizione di un business era considerata come una qualsiasi operazione di acquisto, dove veniva riconosciuto contabilmente il costo sostenuto per la sua realizzazione e poi quest'ultimo veniva allocato agli elementi patrimoniali acquisiti. Se, una volta allocato il costo dell'acquisizione, fosse emersa una differenza tra il fair value del corrispettivo dell'acquisizione e la parte spettante all'acquirente nel fair value degli elementi patrimoniali attivi e passivi acquisiti, si sarebbe rilevato l'avviamento positivo o negativo, a seconda del segno di tale differenza. Ciò però non offriva una chiara e veritiera rappresentazione in quanto se si adegua il costo in base a quanto bisogna prendere dal bilancio dell'acquisita, è come se l'avviamento o badwill che sia venisse stabilito autonomamente e non si facesse originare dai valori stessi. Con il purchase method, bastava variare il costo dell'operazione e variava anche l'avviamento di conseguenza non dando, come già detto, una chiara visione della realtà.

L'acquisition method, invece, introduce una differente modalità di rilevazione e valutazione del goodwill. Quest'ultimo, non è più visto come una semplice posta di riequilibrio tra il valore del prezzo di acquisto e la corrispondente quota della somma algebrica dei fair value delle attività acquisite e delle passività assunte identificabili dell'acquisita, ma deriva da un calcolo diverso, più complesso, che comprende diverse componenti, la cui sommatoria viene confrontata con il fair value delle attività nette acquisite, su cui si concentra l'attenzione. Anche in questo caso si può avere una differenza positiva o negativa, come esplicito in precedenza.

Nel terzo capitolo, si è posta attenzione sul confronto tra i principi IAS/IFRS e gli US GAAP, rispettivamente emanati da IASB e FASB, i due standard regolatori per antonomasia. Visto che tra le due realtà esistevano parecchie differenze, in quanto gli US GAAP avevano un approccio contabile di tipo *rule – based*, che li distingueva dagli IAS/IFRS, che invece avevano una metodologia contabile contraria, basata sul *principle – based*, si decise di accordarsi nel loro incontro congiunto che si tenne a Norwalk nel 2002, in modo da perseguire un percorso di convergenza contabile. Essi decisero di:

- rendere i loro attuali standard di rendicontazione finanziaria pienamente compatibili appena possibile
- coordinare i loro futuri programmi di lavoro per garantire la compatibilità perseguita, per fare in modo che queste previsioni lavorative non andassero ad impattare negativamente sulle idee reciproche.

In materia di Business Combinations, in ambito US GAAP, la disciplina contabile è contenuta prevalentemente nel FAS 141 – Business Combinations che, allo stesso modo dell'IFRS 3, ha subito una rivisitazione del principio nel corso degli anni. Ci si è concentrati sulle modifiche registrate dal principio contabile americano durante gli anni e successivamente sulle differenze ancora esistenti tra i due standard setters in materia di aggregazioni aziendali. Relativamente ai mutamenti che si sono verificati, tra gli elementi di maggior interesse ai fini del presente lavoro, si vuole concentrare l'attenzione su due di questi:

1. il trattamento contabile del goodwill e del badwill
2. e delle non - controlling interests (NCI)

In merito al primo punto, il principale requisito dei nuovi standard per la valutazione del goodwill è, come anticipato, quello di riconoscere il fair value della società acquisita nella sua interezza e destinare una parte di esso, alle partecipazioni di minoranza, al momento dell'acquisizione. La sostituzione del purchase method con l'acquisition method ha, infatti, determinato una serie di cambiamenti nella modalità di calcolo dell'avviamento, scaturenti dalla nuova base di misurazione che, come detto, non è più data dal costo dell'operazione, bensì dal fair value del complesso aziendale. Specificando meglio le differenze tra la precedente metodologia valutativa e quella attuale, in termini di effetti contabili sulla valutazione dell'avviamento, esso veniva determinato come componente residuale del costo, dato dalla differenza positiva tra il costo complessivo dell'aggregazione aziendale e quello degli assets di bilancio. Tuttavia, la differenza

di trattamento contabile tra il principio americano prima e dopo la riforma non è ravvisabile con riferimento al solo goodwill positivo, ma anche in caso questo assuma valore negativo, parlando, in tal caso, di negative goodwill o, in maniera equivalente, badwill. Infatti, nella precedente versione, era previsto che tale componente fosse imputata a riduzione dell'importo delle attività immobilizzate, salvo strumenti finanziari diversi da investimenti contabilizzati con l'equity method, attività detenute per la vendita, imposte differite, passività estinte legate alla cessazione del rapporto di lavoro coi dipendenti per raggiunti limiti d'età e benefici ad essi associati o altre attività correnti. In caso di incapacienza delle attività rispetto al valore da dedurre, allora, tal maggior valore doveva essere imputato a conto economico, tra i ricavi di natura straordinaria. Allo stato attuale, invece, nella determinazione del valore dell'avviamento, se negativo, occorre effettuare una nuova valutazione delle attività e delle passività, al loro valore equo, alla data di acquisizione dell'entità, al fine di accertare che la determinazione di tali valori sia avvenuta correttamente; in tal ultimo caso, occorre procedere direttamente all'imputazione nel conto economico del negative goodwill, il quale trova, così, rappresentazione contabile tra i ricavi di competenza. Diversamente, nel caso di identificazione di un errore valutativo di una o più poste di bilancio, si rende necessaria la rettifica di tali valori patrimoniali, utilizzando le voci "attività o passività presunte"; se, alla luce di tal rettifica, residua un valore attribuibile, quindi, all'avviamento, allora questo deve essere imputato all'esercizio in cui l'operazione di business è stata compiuta, figurando così tra le voci di conto economico. In sostanza, in termini di avviamento negativo, la differenza tra le due diverse visioni temporali risiede nel fatto che, precedentemente, questo veniva valutato come riduzione del valore degli assets di bilancio, mentre, allo stato attuale, esso può essere rilevato come ricavo di competenza dell'esercizio in cui l'operazione si compie.

Per quanto riguarda il secondo punto, invece, il nuovo principio, quindi il FAS 160, che ha sostituito l'ARB 51, ha portato modifiche sostanziali ai criteri di consolidamento rispetto all'impostazione previgente nell'ambito della contabilizzazione delle operazioni di aggregazione aziendale. In sostanza, il principale requisito dei nuovi standard per le partecipazioni di minoranza è quello di classificare gli interessi di minoranza come patrimonio netto in bilancio con effetti correlati nel conto economico. Da sottolineare, poi, il fatto che le partecipazioni di minoranza ora sono considerate come una voce a sé stante durante la fase di consolidamento e non più come avveniva in passato, in cui trovavano rappresentazione all'interno della voce residuale "altri redditi, spese, ricavi o perdite".

All'interno del mio elaborato, ho mostrato anche esempi che confermano quanto detto. Mentre, per quanto riguarda le differenze di cui parlavamo ci siamo riferiti soprattutto a tre aspetti:

1. Definizione di controllo
2. Partecipazioni di minoranza
3. Valutazione avviamento

Riassumendo brevemente le tre differenze tra i principi IAS/IFRS e US GAAP:

1. Secondo i principi contabili internazionali, il controllo di un'entità su un'altra si ha nel momento in cui la prima è in grado di esercitare sulla seconda il potere di stabilire politiche finanziarie ed operative e di prendere decisioni manageriali. Il controllo si presume quando la capogruppo detiene, direttamente o indirettamente, oltre il 50% dei diritti di voto in assemblea, così come nei principi contabili americani; tuttavia, il controllo è presente anche nel caso in cui la capogruppo detenga meno della metà dei diritti di voto, ma possiede altri diritti attribuiti per effetto della legge o di contratti stipulati con la partecipata, grazie ai quali riesce a controllare la maggioranza dei diritti di voto assembleari. Quindi, la differenza sostanziale con gli US GAAP risiede nel fatto che, secondo i principi contabili internazionali, si può avere controllo anche quando la holding non detiene la maggioranza dei diritti di voto e non riesce a controllarla esercitando diritti legali né contrattuali, ma, di fatto, è in grado di esercitare il controllo, perché, ad esempio, ha il potere di nomina della maggioranza di soggetti rilevanti nell'amministrazione aziendale (si pensi, alla nomina del Consiglio di Amministrazione); ciò prende il nome di controllo di fatto.
2. Relativamente alle partecipazioni di minoranza, la principale differenza attiene alla possibilità di scelta che i principi contabili internazionali consentono tra la valutazione al fair value e quella in base alla quota di partecipazione acquisita e che, diversamente, non è contemplata negli US GAAP, secondo i quali, le partecipazioni di minoranza devono essere valutate al fair value, comprendendo quindi anche la quota di avviamento delle stesse. La differenza sta proprio in ciò, che si riflette anche sull'esposizione dell'avviamento medesimo; infatti, con il metodo standard, le interessenze di minoranza sono iscritte con valore proporzionale alla quota parte di fair value delle attività e passività acquisite nell'ambito dell'operazione di aggregazione. Se nella determinazione di tal valore, ne residua una parte, questa viene imputata ad avviamento e rappresentata nel bilancio consolidato per il solo ammontare di pertinenza e non al suo fair value complessivo. Pertanto, i principi contabili internazionali, a differenza di quelli americani, consentono ancora, nell'ambito del trattamento contabile delle interessenze di minoranza, l'applicazione del principio alla base del purchase method, precedentemente analizzato, in linea con la teoria della capogruppo.
3. La differenza tra i principi contabili in esame attiene proprio alla modalità seguita per la valutazione della perdita di valore in esame. Infatti, gli IFRS prevedono un'unica fase di valutazione in cui si confronta il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari, dato dal maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita e il valore d'uso, con il suo valore contabile; così, viene contabilizzata una perdita di valore in caso quello contabile sia superiore al valore recuperabile della CGU e, se tale perdita di valore è superiore anche al valore contabile dell'avviamento, l'eccedenza deve essere imputata proporzionalmente alle attività e alle passività. Diversamente, nel modello contabile americano, l'impairment test si articola in due fasi:
  - a) Confronto tra il fair value ed il valore di bilancio dell'unità generatrice di flussi che effettua il test;

b) Determinazione della perdita di valore.

Se dal confronto risulta che il valore contabile dell'unità è superiore al fair value, si dovrà passare alla fase

- c) al fine di determinare ed imputare la perdita di valore subita dall'avviamento. Questa è data dalla differenza tra il valore di bilancio ed il fair value implicito nell'avviamento, calcolato semplicemente sulla base del fair value delle attività e passività dell'unità che effettua l'impairment test.

Infine, nel quarto ed ultimo capitolo, è stata posta attenzione sull'operazione di acquisizione Ubi Banca – Good Banks e, in occasione di essa, si è avuto modo di giungere alla rilevazione del badwill. Si è partiti dall'analisi delle Good Banks: esse prima di diventare tali, sono state sottoposte a liquidazione coatta amministrativa il 22 novembre del 2015 e sono state costituite ex novo. Si procede ad un'analisi dettagliata dei conti patrimoniali e finanziari delle tre Nuove Banche. In tale analisi, al fine di ottimizzarla, si considerano i valori indicati in bilancio al 31 dicembre 2015 quindi, come detto, appena un mese dopo la costituzione: li identifichiamo con quelli con cui si è chiusa la procedura di commissariamento, specchio dello stato di insolvenza e di irregolarità in cui navigavano le tre realtà dal 2013.

Dopodichè questi ultimi verranno messi a confronto con i valori indicati in bilancio al 31 dicembre del 2016 e cercheremo di capire le nuove banche e il nuovo CdA che tipo di procedure e approcci ha messo in atto durante il primo anno di incarico nella nuova società. Si è deciso, allo stesso modo, di condurre un'analisi più dettagliata separando le realtà per dare un'idea specifica delle entità così come erano per poi andare a vedere come saranno e soprattutto per capire, al momento dell'acquisizione nel maggio del 2017, cosa realmente ha acquisito Ubi. Si è ritenuto precisare, ai margini del racconto di una delle banche e valevole comunque per tutte e tre, che i prestiti in sofferenza, quindi quelli che, a seguito di numerose valutazioni anche critiche e personali, facevano presupporre un mancato rientro, vennero confluiti, una volta che la nuova realtà aveva assorbito tutte le perdite dalle azioni e dalle obbligazioni subordinate, in una **bad bank**, priva di licenza bancaria. Tale ente era sorto per ricevere beni svantaggiosi, quindi che hanno perso il loro valore, e prestiti dannosi, e quindi debiti che molto difficilmente verranno saldati, e li gestiva, correndo tutti i rischi che ne possono conseguire ma ovviamente godendo anche degli eventuali rendimenti che ne potevano derivare.

Dopo aver parlato delle realtà che sarebbero diventate l'oggetto di acquisizione, si è parlato del compratore e quindi Ubi Banca. Dopo alcuni cenni alla sua evoluzione storica in termini di organizzazione e assetto aziendale e informazioni relative alla sua portata nel territorio italiano, si sono presentati i rischi e i vantaggi che Ubi Banca riceveva da questa operazione: a cosa quindi doveva prestare particolare attenzione e cosa poteva creare più problemi. I rischi, maggiori dei vantaggi erano sicuramente legati a:

1. Integrazione e mancato ottenimento delle sinergie previste.
2. Passività pregresse delle "Good Banks"
3. Credito

#### 4. Liquidità

Successivamente, si è proceduto un'analisi dettagliata al 31 dicembre 2016, qualche mese prima del closing dell'operazione del 10 maggio 2017: sono stati riportati i dati pro – forma vale a dire rettificati con i valori che ci si aspettava di incorporare dalle Nuove Banche: si partirà dai valori storici del gruppo Ubi Banca e si aggiungeranno le voci di bilancio relative alle “good banks”. Si è scelto di riportare questi dati perché essi hanno un effetto retroattivo: in altre parole si ha la possibilità, in questo modo, i prospetti di bilancio del gruppo Ubi Banca come se le nuove realtà fossero già state integrate al 31 dicembre 2016. La retroattività è valida anche per l'aumento di capitale di Ubi Banca, come se questo fosse già stato sottoscritto alla fine del 2016. Ovviamente, le rettifiche che sono state fatte sono basate su ipotesi, cioè su come si pensava andassero i dati a seguito dell'acquisizione, ma il senso di tutto ciò è legato all'intenzione di voler contrapporre questi dati con quelli approvati il 31 dicembre 2017, per poter analizzare con cura scostamenti e analogie.

Dopo aver mostrato l'ipotetica integrazione dei valori delle Nuove Banche con quelli del gruppo Ubi Banca, si è proceduto alla Purchase Price Allocation: si è partiti dalla differenza tra il costo di acquisizione, pari a euro, e il patrimonio trasferito, pari a 995 milioni di euro, che consisteva quindi in un gap negativo. Pertanto ci si è trovati in presenza di un badwill. La PPA ha previsto l'allocazione dei valori delle attività e delle passività ottenute e trasferite da Ubi che sono andati direttamente ad integrarsi nel patrimonio di Ubi.

A seguito dell'allocazione, la differenza residua di 640.810 milioni è stata imputata a conto economico come badwill e quindi guadagno. L'elaborato si chiude con alcuni aggiornamenti relativi alla questione un anno dopo: il 31 dicembre 2018. Pertanto, il badwill rilevato l'anno precedente per un ammontare di 640810 milioni non è più rilevabile al 31 dicembre 2018 poiché è stato registrato come componente positiva di reddito e quindi compreso all'interno dei ricavi del gruppo.

E' giusto dire, come accennato nel paragrafo precedente che ogni allocazione effettuata o comunque la maggior parte di esse, vedrà nel tempo una continuazione del processo di PPA legato ai piani di ammortamento e di impairment: non ci è possibile vedere come queste rettifiche annuali, e quindi in questo caso per il 2018, possano impattare sulle voci di bilancio presenti nei prospetti siccome gli aumenti e i decrementi annuali non sono dovuti solo al processo di PPA ma bensì a tanti altri fattori che ci risultano impossibili da evidenziare uno per volta.

La domanda qui è lecita: **perché con un guadagno pari al badwill di 640.810 milioni, il risultato netto del gruppo non è migliorato ma è addirittura diminuito?**

Ci troviamo a che fare con un gruppo bancario di dimensioni notevoli, quindi la componente positiva di reddito che noi abbiamo rilevato e che abbiamo trattato ai fini del presente elaborato è solo una minima parte di quanti possono essere gli affari che tratta il gruppo Ubi Banca: quindi nel momento in cui si sono fuse le società e quindi si sono fusi anche le informazioni finanziarie, quasi non riusciamo più a trovare traccia della PPA che si è avuta appena un anno prima.