

TESI DI LAUREA MAGISTRALE



Laurea Magistrale in Amministrazione, Finanza e Controllo
Corso di Principi Contabili Internazionali
ANNO ACCADEMICO 2019-2020

L'IFRS 3: l'evoluzione e l'efficacia dell'applicazione dei Principi Contabili Internazionali

Relatore: Spettabile Professor Fabrizio Di Lazzaro
Correlatore: Spettabile Professor Fabio Fortuna
Candidato: Francesco Cherubini
Matricola: 712891

*Alla mia famiglia
A tutti noi, in un anno così particolare*

Indice

Premessa e motivazioni – pag 5

Capitolo 1: L'IFRS 3

L'IFRS 3 e l'attribuzione del PPA.

Ambito di applicazione – pag 6

L'acquirente – pag 8

La data di acquisizione – pag 10

Rilevazione di particolari attività: leasing operativi – pag 11

Rilevazione di particolari attività: immobilizzazioni immateriali – pag 12

Eccezioni – pag 13

Rilevazione e valutazione - pag 15

Acquisizioni inverse – pag 19

L'IFRS 3 revised e lo IAS 27 – pag 21

La Purchase Price Allocation – pag 24

Capitolo 2: Contestualizzazione pratica – pag 27

Breve illustrazione del percorso proposto – pag 28

Red Bull Racing – pag 29

Team Make o Team Buy – pag 30

Un caso non del tutto singolare – pag 31

Red Bull Racing o Red Bull GMBH – pag 33

Capitolo 3: Le strutture di reparto – pag 35

Il Reparto Sportivo – pag 36

Il Reparto Tecnico – pag 37

Il Reparto R&D – pag 38

Il Reparto Aerodinamico – pag 39

Il Reparto Meccanica e il Reparto Motore – pag 40

Il Reparto Acquisti – pag 41

Capitolo 4: La business combination – pag 42

L'attività produttiva – pag 43

L'analisi delle note di bilancio – pag 45

La Purchase Price Allocation – pag 49

Capitolo 5: La transazione ai principi internazionali – pag 53

Il caso Volkswagen – pag 55

Porsche-Volkswagen: l'acquisizione ribaltata – pag 57

L'acquisizione Ducati e MAN - pag 59

L'applicazione dell'IFRS 3 – pag 60

Il metodo di acquisizione di Porsche – pag 61

Il metodo di acquisizione Ducati – pag 63

Altre acquisizioni – pag 64

Il Bilancio Consolidato- pag 66

Le Note di Bilancio Consolidato – pag 68

Capitolo 6: Conclusioni - pag 70

Il caso Red Bull con gli IFRS 3 – pag 70

Il Badwill – pag 71

Il Red Bull Technology Center con gli IFRS 3 – pag 72

Valutazioni Conclusive- pag 75

Riassunto – pag 76

Premessa e motivazioni

Durante il percorso di laurea specialistica in "Amministrazione, Finanza e Controllo" ho avuto modo di approfondire dettagliatamente l'interazione tra diverse realtà aziendali: le molteplici possibilità di aggregazione tramite i processi di acquisizione, joint venture o partecipazione azionaria sono frutto dell'iniziativa imprenditoriale delle società o delle necessità circostanziali di carattere economico.

A tal proposito occorre, così come avviene per la formazione di obbligazioni e contratti nell'autonomia privata, regolamentare con precisione i possibili scenari, con l'intento non solo di agire come limitazione negativa della libertà societaria quanto piuttosto di fornire una linea guida per gli stessi "contraenti".

Nell'ordinamento dei principi contabili nazionali, questo tema è prevalentemente trattato dalla sezione del bilancio consolidato; la strutturazione per alcuni versi ancora arretrata, o comunque influenzata dalla presenza del modello a piccola-media impresa, non consente di ricavare un quadro completamente rodato nell'ambito dell'aggregazione aziendale.

Diverso è, invece, il panorama internazionale che per ragioni dimensionali e comunitari contempla più naturalmente la combinazione societaria.

I principi contabili internazionali, in particolar modo quelli emanati dallo IASB, assolvono in questo senso alla necessità pocanzi creata: semplificare e migliorare, nel rispetto delle norme di redazione del bilancio, l'approccio alle "business combination".

La tesi è suddivisa prevalentemente in 3 fasi: nella prima parte si discute dettagliatamente del principio IFRS 3, in particolare dei casi più particolari o comunque non desumibili facilmente dalla lettura dello stesso.

Nella seconda parte si prenderà a riferimento un caso di combinazione aziendale in cui i principi contabili internazionali non trovano riscontro con l'obiettivo di prendere a riferimento uno stato non regolato per constatare l'applicabilità degli IFRS, per notare gli eventuali benefici. Nella terza parte si analizzerà, invece, un caso in cui i bilanci seguono lo schema dettato dallo IASB. Si avranno, dunque, a disposizione i mezzi per trarre le conclusioni su benefici e svantaggi dei principi internazionali.

CAPITOLO 1: L'IFRS 3

L'IFRS 3 e l'attribuzione del PPA.

Ambito di applicazione

L'IFRS 3 si applica ad operazioni o altri eventi che soddisfano la definizione di aggregazione aziendale. Per aggregazione aziendale si intende generalmente l'unione di entità o attività aziendali distinte in un unico ente.

Un'entità deve stabilire se un'operazione o un altro evento sia un'aggregazione aziendale applicando la definizione riportata nell'IFRS 3, che prevede che le attività acquisite e le passività assunte debbano soddisfare la definizione di attività aziendale (“business”).

Se le attività acquisite non soddisfano la definizione di attività aziendale, l'entità deve contabilizzare l'operazione come un'acquisizione di attività.

Si definisce un'aggregazione aziendale come: un'operazione o altro evento in cui un acquirente ottiene il controllo di una o più attività aziendali.

Un acquirente può prendere il controllo di un'acquisita in molteplici modi, per esempio:

- assumendo passività
- trasferendo disponibilità liquide, mezzi equivalenti o altre attività
- versando più tipi di corrispettivi
- emettendo strumenti di capitale
- senza il trasferimento di corrispettivi, inclusa l'acquisizione unicamente tramite la firma di un contratto.

Secondo l'IFRS 3, un'attività aziendale è costituita da fattori di produzione e processi applicati a tali fattori che sono in grado di creare produzione. Si tratta dei Fattori di produzione e di processo.

Sebbene le attività aziendali abbiano generalmente una produzione, quest'ultima non è necessaria affinché un insieme integrato di attività costituisca un'attività aziendale.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali “ifrs.org”. Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal “Framework” generico

L'IFRS 3 NON si applica a:

- la costituzione di una joint venture
- l'acquisizione di un'attività o di un gruppo di attività che non costituisce un business
- un'aggregazione di entità o business sotto controllo comune

Il principio, rivisto nel 2008, deve essere applicato prospetticamente ad aggregazioni aziendali la cui data di acquisizione corrisponde o è successiva all'inizio del primo esercizio con inizio dal 1° luglio 2009. L'IFRS 3 (2004) deve invece essere applicato alle aggregazioni aziendali la cui data di acquisizione è antecedente l'applicazione dell'IFRS (2008).

L'IFRS 3 prevede che siano contabilizzate tutte le aggregazioni aziendali applicando il metodo dell'acquisizione che consta di quattro fasi:

- identificazione dell'acquirente
- determinazione della data di acquisizione
- rilevazione e valutazione dell'avviamento o dell'utile derivante da un acquisto a prezzi favorevoli
- rilevazione e valutazione delle attività identificabili acquisite, delle passività identificabili assunte ed eventuali partecipazioni di terzi nell'acquisita.

Per ogni aggregazione aziendale, una delle entità partecipanti all'aggregazione deve essere identificata come acquirente.

L'IFRS 3 definisce l'acquirente come l'entità che acquisisce il controllo dell'acquisita. Le disposizioni contenute nello IAS 27 devono essere utilizzate per determinare il "controllo"; a tal proposito si qualifica come controllo la capacità di definire le possibilità finanziarie e gestionali di un'entità al fine di ottenere i vantaggi della sua attività. Ci si riferisce in prima istanza alla proporzione determinante di diritti di voto, dal punto di vista formale.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Dal punto di vista sostanziale, invece, il soggetto controllante deve poter determinare le politiche finanziarie e gestionali della controllata: il controllo esiste, se si è in grado di influenzare severamente l'attività societaria.

Con il controllo, d'altronde, si eredita la possibilità di disporre dei benefici economici garantiti dalla partecipata.

Se, dopo l'applicazione di queste disposizioni, non esiste una chiara indicazione dell'acquirente, occorre considerare altri fattori.

Anche se un'entità partecipante all'aggregazione non acquisisce più della metà dei diritti di voto di un'altra entità partecipante all'aggregazione, il controllo potrebbe esistere, successivamente all'aggregazione, se l'entità ha ottenuto:

-il controllo di più della metà dei diritti di voto in virtù di un accordo con altri investitori

-il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali dell'entità partecipante all'aggregazione in forza di uno statuto o di un accordo

-il potere di esercitare la maggioranza dei diritti di voto nelle sedute del consiglio di amministrazione o dell'equivalente organo di governo societario dell'entità partecipante all'aggregazione o dell'attività aziendale.

-il potere di nominare o di rimuovere la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione o dell'equivalente organo di governo societario dell'entità partecipante all'aggregazione o dell'attività aziendale.

L'acquirente

Identificato, perciò, l'ambito di applicazione, dall'IFRS 3 si ricava la modalità di identificazione del controllante; a volte l'identificazione dell'acquirente può risultare difficile, perciò l'IFRS 3 elenca alcuni indicatori che ne confermano l'esistenza:

In un'aggregazione aziendale realizzata essenzialmente mediante trasferimento di disponibilità liquide o di altre attività oppure mediante assunzione di passività, l'acquirente è l'entità che trasferisce le disponibilità liquide o le altre attività oppure che assume le passività.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

In un'aggregazione aziendale realizzata essenzialmente attraverso lo scambio di strumenti di capitale l'acquirente è generalmente l'entità che emette strumenti di capitale.

La movimentazione di risorse, d'altro canto, potrebbe non essere immediata e in alcuni casi anche forviante. Per questo motivo il principio internazionale consente di procedere per desunzione.

Generalmente l'acquirente è l'entità aggregante le cui dimensioni relative sono notevolmente superiori a quelle dell'altra o altre entità aggreganti.

Per identificare l'acquirente in un'aggregazione aziendale realizzata attraverso lo scambio di strumenti di capitale, si devono prendere in considerazione anche altri fatti e circostanze:

- I relativi diritti di voto nell'entità risultante dall'aggregazione dopo l'aggregazione aziendale
- L'esistenza di un'ampia partecipazione di terzi con diritto di voto nell'entità risultante dall'aggregazione, se nessun altro socio o gruppo organizzato di soci detiene una partecipazione significativa con diritto di voto.
- La composizione dell'organo di governo dell'entità risultante dall'aggregazione
- La composizione dell'alta dirigenza dell'entità risultante dall'aggregazione.
- Le condizioni di scambio degli strumenti di capitale.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

La data di acquisizione

L'acquirente deve identificare la data di acquisizione, ovvero la data in cui ottiene effettivamente il controllo dell'acquisita. La data in cui l'acquirente ottiene il controllo dell'acquisita (anche chiamata “data del closing”) è generalmente la data in cui l'acquirente:

-Trasferisce legalmente il corrispettivo.

-Acquisisce le attività.

-Assume le passività dell'acquisita. L'acquirente potrebbe ottenere il controllo in una data antecedente o successiva alla data della chiusura.

Per esempio, la data di acquisizione precede la data della chiusura se un accordo scritto dispone che l'acquirente ottenga il controllo dell'acquisita in una data antecedente.

Tutti i fatti e le circostanze devono essere considerati. Il principio di rilevazione dispone che alla data di acquisizione, l'acquirente deve rilevare, separatamente dall'avviamento, le attività acquisite e le passività assunte identificabili ed eventuali partecipazioni di terzi nell'acquisita.

Le attività acquisite e le passività assunte identificabili devono soddisfare le definizioni di attività e passività fornite nel Quadro sistematico per la preparazione e la presentazione del bilancio (“Framework”). Le attività identificabili acquisite e le passività identificabili assunte devono essere parte dello scambio avvenuto tra l'acquirente e l'acquisita nell'ambito dell'operazione di aggregazione aziendale. L'applicazione del principio e delle condizioni di rilevazione può condurre a rilevare alcune attività e passività che l'acquisita non aveva precedentemente rilevato.

La combinazione aziendale non si applica semplicemente nei processi di acquisizione convenzionali. Le disparate forme di acquisizioni contrattuali, come avviene per altro anche nell'autonomia privata, necessitano di ulteriori puntualizzazioni.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali “ifrs.org”. Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal “Framework” generico

Rilevazioni di particolari attività: Leasing operativi.

Il leasing operativo è un contratto con il quale un soggetto riceve un bene dietro pagamento di un canone mensile. Si tratta spesso di dispositivi tecnologici, macchinari o apparecchiature per uffici, quindi beni che sono soggetti ad una rapida obsolescenza e che vanno sostituiti con cadenza periodica. Grazie al leasing operativo le imprese hanno la possibilità di ottenere la disponibilità di questi beni, senza dover affrontare i costi legati al loro acquisto. In questo contratto il rischio dell'obsolescenza è posto quindi a carico del fornitore, che può coincidere con il produttore stesso o con un soggetto terzo, come ad esempio una banca. Il contratto di leasing non prevede in genere una durata prefissata, ma l'utilizzatore può decidere in qualunque momento e senza preavviso di recedere dal contratto o chiedere la sostituzione del bene con uno più moderno.

Potrebbe anche succedere che l'acquisita in una combinazione aziendale sia anche il locatario.

Se le condizioni di un leasing sono favorevoli rispetto alle condizioni di mercato, si rileva un'attività immateriale. Se, al contrario, le condizioni di un leasing sono sfavorevoli rispetto alle condizioni di mercato, si rileva una passività ("passività per leasing").

Qualora fosse necessario, si considera e si rileva separatamente dal leasing le altre attività immateriali associate al leasing (come i rapporti con la clientela).

Se poi l'acquisita fosse il locatore, i termini del contratto devono essere considerati a seconda delle modalità di accordo stipulate.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Rilevazione di particolari attività: Attività immateriali .

Le attività immateriali devono essere rilevate separatamente dall'avviamento quando:

-il controllo sui benefici economici futuri dell'attività risulta da diritti contrattuali o da altri diritti legali.

-L'attività è separabile o può essere scorporata e venduta, trasferita, data in licenza, locata o scambiata.

Alcune attività immateriali non sono identificabili alla data di acquisizione come, per esempio, il fattore lavoro organizzato. Pertanto, il valore ad esse attribuito viene incluso nell'avviamento. Alla data di acquisizione, l'acquirente deve classificare o designare le attività acquisite e le passività assunte identificabili nel modo necessario per la successiva applicazione di altri IFRS. L'acquirente deve effettuare tali classificazioni o designazioni sulla base dei termini contrattuali, delle condizioni economiche, delle proprie procedure operative o contabili nonché di altre condizioni pertinenti, in essere alla data di acquisizione. Si devono valutare le attività acquisite e le passività assunte identificabili ai rispettivi fair value alla data di acquisizione. L'acquirente deve valutare eventuali partecipazioni di terzi nell'acquisita al fair value oppure in proporzione alla quota della partecipazione di terzi nelle attività nette identificabili dell'acquisita.

L'IFRS 3 consente all'acquirente di valutare, alternativamente, una partecipazione di terzi: al fair value alla data di acquisizione, in proporzione alla quota nel fair value delle attività e passività identificabili dell'acquisita. Questa decisione viene presa per ciascuna operazione

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Eccezioni

Le disposizioni dello IAS 37 non si applicano per determinare quali passività potenziali rilevare alla data di acquisizione.

L'acquirente deve rilevare una passività potenziale assunta in un'aggregazione aziendale se si tratta di un'obbligazione attuale derivante da eventi passati e il cui fair value può essere determinato attendibilmente. L'acquirente deve rilevare, contrariamente allo IAS 37, una passività potenziale assunta in un'aggregazione aziendale alla data di acquisizione anche se è improbabile che, per adempiere l'obbligazione, sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici. Per quanto riguarda la rilevazione di un'obbligazione attuale al fair value alla data di acquisizione, la successiva contabilizzazione deve essere adoperata tramite le seguenti procedure; dopo la rilevazione iniziale e fino a quando la passività è estinta, cancellata o scaduta, deve essere rilevata al valore maggiore tra: l'ammontare che sarebbe rilevato in conformità allo IAS 37, e l'ammontare rilevato inizialmente meno, ove applicabile, l'ammortamento complessivo rilevato in conformità allo IAS 18 .

Le attività o le passività fiscali differite devono essere rilevate in conformità allo IAS 12. Gli effetti fiscali potenziali di differenze temporanee e riporti a nuovo temporanei di un'acquisita in essere alla data di acquisizione o risultanti dall'acquisizione devono essere rilevati in conformità allo IAS 12.

Le passività (o, eventualmente, le attività) relative ad accordi per la corresponsione di benefici ai dipendenti dell'acquisita devono essere rilevate in conformità allo IAS 19.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Il venditore può indennizzare l'acquirente per una specifica passività potenziale in essere alla data di acquisizione (ovvero contenziosi, accertamenti fiscali) Per le attività derivanti da indennizzi, l'acquirente deve procedere alla rilevazione nello stesso momento in cui rileva l'elemento indennizzato, valutandola con lo stesso criterio con cui valuta l'elemento indennizzato Grazie a questa disposizione sia l'attività sia la passività sono valutate adottando ipotesi coerenti con quelle adottate per valutare l'elemento indennizzato, subordinatamente alla valutazione della direzione aziendale circa la recuperabilità dell'attività.

L'acquisizione di un diritto che era stato precedentemente concesso a un'acquisita in relazione all'uso di una o più attività dell'acquirente costituisce un diritto riacquisito che deve essere rilevato nell'ambito della contabilizzazione dell'acquisizione. Tra i diritti riacquisiti si identificano:

-Attività immateriali identificabili: Sono rilevate separatamente dall'avviamento al momento dell'acquisizione sulla base della durata residua del rispettivo contratto (diritto riacquisito). Se le condizioni del contratto che dà origine a un diritto riacquisito sono favorevoli o sfavorevoli rispetto alle condizioni di operazioni di mercato correnti, è necessario rilevare un utile o una perdita per tale estinzione

La passività o gli strumenti rappresentativi di capitale relativi alla sostituzione degli incentivi riconosciuti nei pagamenti basati su azioni di un'acquisita con gli incentivi riconosciuti nei pagamenti basati su azioni dell'acquirente devono essere valutate in conformità ai metodi indicati nell'IFRS 2.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

La valutazione alla data di acquisizione deve avvenire secondo quanto previsto dall'IFRS 5 (fair value al netto dei costi di vendita). Il corrispettivo trasferito deve essere valutato al fair value ed include:

- Disponibilità liquide trasferite
- Altre attività trasferite (valutate al fair value alla data di acquisizione)
- Passività sostenute (valutate al fair value alla data di acquisizione)
- strumenti rappresentativi di capitale emessi (valutati al fair value alla data di acquisizione)
- Elementi di pagamenti basati su azioni scambiati con gli incentivi posseduti dai dipendenti dell'acquisita

Un'operazione effettuata dall'acquirente o per suo conto o principalmente a beneficio dell'acquirente prima dell'aggregazione sarà probabilmente un'operazione separata e, pertanto, non dovrà essere inclusa nell'aggregazione aziendale. Alcuni esempi comprendono:

Un'operazione che estingue i rapporti preesistenti tra l'acquirente e l'acquisita.

Un'operazione che remunera i dipendenti o gli ex soci dell'acquisita per servizi futuri

Un'operazione che rimborsa l'acquisita o i suoi ex soci dei costi correlati all'acquisizione pagati per conto dell'acquirente

Rilevazione e valutazione: avviamento – determinazione degli elementi inclusi nell'operazione

L'acquirente deve considerare i fattori seguenti, che non si escludono reciprocamente né hanno individualmente carattere definitivo, per stabilire se un'operazione rientra nello scambio per l'acquisita o se è separata dall'aggregazione aziendale:

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

- Motivi dell'operazione
- Chi ha avviato l'operazione
- Tempistica dell'operazione.

Il rapporto preesistente tra acquirente e acquisita può essere di natura contrattuale e non contrattuale. Se l'aggregazione aziendale estingue il rapporto preesistente, l'acquirente rileva un utile o una perdita, valutato come segue:

- Al fair value in caso di rapporto preesistente di natura non contrattuale
- Al minore tra i due seguenti importi in caso di rapporto preesistente di natura contrattuale:
 - Ammontare rappresentativo della quota favorevole o sfavorevole del contratto, dal punto di vista dell'acquirente.
 - Ammontare di una qualsiasi clausola di estinzione contrattuale, disponibile per la controparte in caso di contratto sfavorevole.

Rilevazione e valutazione: avviamento – accordi di pagamento potenziali a dipendente o ad azionisti venditori

Gli accordi per pagamenti potenziali a dipendenti o ad azionisti venditori possono essere parte dello scambio oppure rappresentare un'operazione separata dall'aggregazione aziendale.

Per tale valutazione, oltre ai fattori generali, discussi precedentemente (motivi dell'operazione, chi ha avviato l'operazione e la tempistica dell'operazione), l'IFRS 3 fornisce ulteriori indicatori da prendere in considerazione:

- Rapporto di lavoro continuativo
- Durata del rapporto di lavoro continuativo e livello di retribuzione
- Pagamenti aggiuntivi ai dipendenti
- Numero di azioni possedute
- Collegamento alla valutazione
- Formula per la determinazione del corrispettivo o altri accordi e questioni

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

L'avviamento è definito come il totale tra:

- Corrispettivo trasferito
- Importo di eventuali partecipazioni di terzi nell'acquisita
- In un'aggregazione aziendale realizzata in più fasi, il fair value alla data di acquisizione delle partecipazioni nell'acquisita precedentemente possedute dall'acquirente

Meno

Il valore netto degli importi, alla data di acquisizione, delle attività acquisite e delle passività assunte identificabili.

L'acquisto a prezzi favorevoli avviene quando il fair value delle attività nette identificabili acquisite eccede il fair value del corrispettivo trasferito più l'importo di eventuali partecipazioni di terzi nell'acquisita, più il fair value delle partecipazioni nell'acquisita precedentemente possedute dall'acquirente in un'aggregazione aziendale realizzata in più fasi

Se non sono necessarie rettifiche o se rimane un'eccedenza dopo aver effettuato le rettifiche, l'acquirente deve rilevare l'utile risultante nell'utile (perdita) d'esercizio, alla data di acquisizione

Nel caso in cui avvenga un acquisto favorevole, l'acquirente deve verificare se ha identificato correttamente tutte le attività acquisite e le passività assunte e riesaminare le procedure impiegate per valutare le attività identificabili acquisite e le passività identificabili assunte, le eventuali partecipazioni di terzi nell'acquisita, le eventuali partecipazioni nell'acquisita precedentemente possedute (nel caso di aggregazione aziendale realizzata in più fasi) e il corrispettivo trasferito. Lo scopo della verifica è di garantire che le valutazioni riflettano correttamente tutte le informazioni disponibili alla data di acquisizione.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Talvolta un acquirente acquisisce il controllo di maggioranza di un'acquisita senza trasferire alcun corrispettivo come nel caso in cui l'acquisita riacquisti un numero di azioni proprie sufficiente affinché un investitore esistente ottenga il controllo o anche nel caso in cui scadano diritti di veto minoritari che, in precedenza, trattenevano l'acquirente dall'ottenere il controllo di un bersaglio. L'acquirente e l'acquisita, in questo caso, aggregano le proprie attività aziendali unicamente tramite la firma di un contratto.

Se, al termine dell'esercizio in cui ha luogo l'aggregazione, la contabilizzazione iniziale di un'aggregazione aziendale è incompleta, l'acquirente deve rilevare nel proprio bilancio gli importi provvisori degli elementi la cui contabilizzazione è incompleta. Durante il periodo di valutazione, l'acquirente deve rettificare con effetto retroattivo gli importi provvisori rilevati così da riflettere le nuove informazioni apprese su fatti e circostanze in essere alla data di acquisizione e rilevare attività o passività ulteriori se ottiene nuove informazioni su fatti e circostanze in essere alla data di acquisizione.

L'identificazione e la valutazione delle attività nette acquisite, dell'avviamento e del corrispettivo trasferito possono essere rettificate.

Gli importi provvisori vengono rettificati con effetto retroattivo e le informazioni comparative vengono riviste. Le rettifiche successive al periodo di valutazione o le rettifiche prive dei requisiti per la contabilizzazione secondo il metodo dell'acquisizione devono essere contabilizzate soltanto in conformità allo IAS 8.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Acquisizioni inverse

Nel caso di aggregazioni aziendali realizzate attraverso lo scambio di strumenti rappresentativi di capitale, l'acquirente è normalmente l'entità che emette nuovi strumenti rappresentativi di capitale. Tuttavia, tutti i fatti e le circostanze devono essere presi in considerazione al fine di stabilire quale delle entità aggreganti ha il potere di governare le politiche finanziarie e gestionali della o delle altre entità al fine di ottenere benefici dalle sue attività.

Si ha un'acquisizione inversa quando l'entità che emette i titoli (l'acquirente giuridico) è identificata come l'acquisita ai fini contabili. Affinché l'operazione possa essere considerata un'acquisizione inversa, l'entità di cui vengono acquisite le partecipazioni (l'acquisita giuridica) deve essere l'acquirente ai fini contabili.

Esemplificando, quando un'entità operativa privata intende diventare un'entità quotata ma non vuole quotare le proprie azioni ordinarie, può realizzare ciò accordandosi con un'entità quotata affinché acquisisca le sue azioni in cambio delle azioni dell'entità quotata.

Acquisizioni inverse: valutazione del corrispettivo trasferito

In un'acquisizione inversa, generalmente l'acquirente contabile non emette corrispettivi per l'acquisita. Invece, l'acquisita contabile generalmente emette le proprie azioni ordinarie per i soci dell'acquirente contabile. Di conseguenza, il fair value alla data di acquisizione del corrispettivo trasferito dall'acquirente contabile per la propria partecipazione nell'acquisita contabile, si basa sul numero di strumenti di capitale che la controllata giuridica avrebbe dovuto emettere per dare ai soci della controllante giuridica la stessa percentuale di partecipazioni nell'entità risultante dall'aggregazione generata dall'acquisizione inversa. Il fair value del numero di strumenti di capitale così calcolato può essere adottato come fair value del corrispettivo trasferito nello scambio per l'acquisita.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Il bilancio consolidato redatto dopo un'acquisizione inversa è pubblicato a nome della controllante giuridica (l'acquisita contabile) ma viene descritto nelle note come la continuazione del bilancio della controllata giuridica (l'acquirente contabile).

Il trattamento contabile secondo il metodo dell'acquisizione inversa si applica solo ai fini del bilancio consolidato

Il bilancio consolidato riflette le attività e le passività della controllata giuridica (l'acquirente contabile) che devono essere rilevate e valutate nel bilancio consolidato ai rispettivi valori contabili prima dell'aggregazione. Le attività e le passività della controllante giuridica (l'acquisita contabile) devono essere rilevate e valutate secondo quanto disposto dall'IFRS 3. Si tiene, inoltre conto degli utili portati a nuovo e di altre poste patrimoniali rilevati nel bilancio consolidato. Devono, perciò, essere rappresentati dagli utili portati a nuovo e altre poste patrimoniali della controllata giuridica (l'acquirente contabile) prima dell'aggregazione aziendale. La partecipazione di terzi, infine, rilevata nel bilancio consolidato deve essere rappresentata dalla quota proporzionale dei valori contabili degli utili portati a nuovo della controllata giuridica (dell'acquirente contabile) precedenti all'aggregazione e delle componenti di patrimonio netto di pertinenza dei terzi.

L'ammontare rilevato come strumenti rappresentativi di capitale emessi deve essere determinato sommando gli strumenti rappresentativi di capitale emessi della controllata giuridica (l'acquirente contabile) immediatamente prima dell'aggregazione aziendale al fair value della controllante giuridica (l'acquisita contabile). La struttura patrimoniale del bilancio consolidato riflette la struttura patrimoniale della controllante giuridica (l'acquisita contabile).

In alcune acquisizioni inverse, alcuni soci dell'acquisita giuridica (l'acquirente contabile), potrebbero non scambiare le proprie partecipazioni con le partecipazioni della controllante giuridica (l'acquisita contabile).

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Nel bilancio consolidato successivo all'acquisizione inversa, si considera che tali soci abbiano una partecipazione di terzi. La ragione alla base del trattamento descritto nella schermata precedente è la seguente: i soci dell'acquisita giuridica che non effettuano lo scambio di proprie partecipazioni con partecipazioni dell'acquirente giuridico possiedono un'interessenza solo nei risultati e nell'attivo netto dell'acquisita giuridica, non nei risultati e nell'attivo netto dell'entità risultante dall'aggregazione. Al contrario, anche se l'acquirente giuridico è l'acquisita ai fini contabili, i soci dell'acquirente giuridico detengono un'interessenza nei risultati e nell'attivo netto dell'entità risultante dall'aggregazione.

Le attività e le passività dell'acquisita giuridica (l'acquirente contabile) sono valutate e rilevate nel bilancio consolidato ai rispettivi valori contabili precedenti all'aggregazione. Pertanto, in un'acquisizione inversa, la partecipazione di terzi riflette l'interessenza proporzionale dell'azionista terzo nei valori contabili precedenti all'aggregazione dell'attivo netto dell'acquisita giuridica, anche se le partecipazioni di terzi in altre acquisizioni sono valutate al fair value alla data di acquisizione.

L'IFRS 3 Revised e lo IAS 27: i principali cambiamenti

Con l'introduzione dei principi IFRS 3 revised e lo IAS 27, avvengono dei mutamenti per quel che riguarda la definizione di acquisizione: sono dunque inclusi i contratti singoli e le mutue combinazioni (da non confondere con il controllo comune).

I costi d'acquisto, generalmente riferiti alle spese sostenute per la transazione, sono da rilevare separatamente.

Da rilevare il cambio di trattamento per l'avviamento, riconosciuto soltanto in caso di acquisizione o cessione di proprietà; i possedimenti residuali e precedenti sono da rilevare al fair value, così come avviene per le interessenze senza scopo di controllo, riconosciute nell'equity.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

La determinazione dell'avviamento, perciò, risente dell'inclusione di nuove voci sia di stato attivo che di stato passivo. Volendo concretizzare il "goodwill" è definito come la differenza tra il fair value delle considerazioni trasferite, l'ammontare di ogni interesse non di controllo, misurato a scelta tra l'attivo netto (escludendo l'avviamento) o al fair value (includendo l'avviamento), il FV di ogni interesse posseduto in precedenza, da cui vengono dedotti eventuali perdite o guadagni di conto economico, meno il fair value di ogni assett identificabile e passività comprovate. Si giunge, quindi, al cosiddetto "GOODWILL or BARGAIN PURCHASE", misurato alla data di acquisizione.

L'acquisizione di controllo, dopo aver già posseduto delle quote iniziali, comporta la disapplicazione degli IAS 28, IAS 31 e IAS 39, che si applicano nelle fasi di investimento iniziale, per arrivare all'utilizzo dei principi delle business combination, nel momento in cui si acquisisca il controllo della società, generalmente identificabile in un significativo evento economico che comporta quindi una nuova misurazione al FV dei possedimenti esistenti e di quelli appena acquisiti. Se, inoltre, si puntasse al controllo totale, ci si troverebbe nel campo delle transazioni dell'equity; non avverrebbe nessun aggiustamento per l'avviamento, per via del fatto che l'operazione messa in atto prevede il "buyout" totale delle minoranze. Non esistono particolari eccezioni nel processo inverso, che contempla quindi una fase iniziale di disinvestimento, per poi passare alla perdita di controllo, fino ad arrivare al possesso di interessi residuali o addirittura nulli. L'applicazione dei principi è in questo caso indipendente dalla direzione opposta dell'operazione; è possibile, dunque, affermare che i principi IFRS e IAS facciano riferimento più alla situazione risultante, piuttosto che alla modalità, comunque speculare, messa in pratica.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Le eventuali problematiche che l'IFRS 3 e lo IAS 27 consentono di essere rimandate in futuro, riguardano:

- l'applicazione di definizione di business in situazioni particolari, non completamente descritte dai principi internazionali
- il trattamento di identificazione degli assett come parte della transazione riferita alla business combination o come transazione a sé stante
- l'interazione tra l'IFRS 3 revised, lo IAS 27, lo IAS 28 e lo IAS 31
- le considerazioni contingenti come la designazione di categorie di strumenti finanziari, da distinguere in passività ed equity.

Le transazioni non trattate dall'IFRS 3

L'IFRS 3 non si applica alla formazione di una joint venture, l'acquisizione di un assett o di un gruppo di assets che non costituiscono un business, una combinazione tra entità sotto controllo comune.

Lo IAS 8.12 permette di far ricorso ad altri IFRS che trattano casi simili, al Framework, agli standards di altri principi contabili, a patto che siano coerenti con i principi emanati dallo IASB.

I metodi usati in via pratica per contabilizzare queste transazioni sono:

- il metodo del pooling di interessi
- il metodo dell'acquisizione, ma solo se la transazione ha un fine commerciale.

L'identificazione dell'acquirente

Dove lo IAS 27 non trova applicazione o dove non indica chiaramente quale delle entità sia l'acquirente, possono essere applicati un numero di fattori addizionali che risiedono nell'IFRS 3.

Se il fattore principale dovesse essere quello della cassa, delle attività o delle passività esistenti, generalmente l'entità che trasferisce queste risorse o che si fa carico delle passività, è definita come acquirente.

Se, invece, le considerazioni primarie sono rivolte agli interessi dell'equity, allora l'entità acquirente è definita tale nel momento in cui emetta degli strumenti azionari. È possibile, comunque, che in un processo di acquisizione inversa, l'acquisito effettui la medesima operazione di emissione.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico Alcuni fattori determinanti sono riferibili alle

dimensioni delle società, generalmente notevolmente maggiori nel caso dell'acquirente: è necessario, infatti, poter disporre dei mezzi adatti per sostenere un'acquisizione, circostanza improbabile nel caso in cui si sia sottodimensionati rispetto all'acquisito.

Qualora, poi, non fosse possibile risalire a nessuno dei sopraelencati fattori e ci si trovi di fronte a più di due entità da analizzare, allora è il caso di riferirsi alla società che abbia intrapreso per prima il processo di combinazione. Ulteriore criterio di distinzione è presentato nel momento in cui la nuova entità emettesse nuovo capitale azionario: in questo caso, l'acquirente è definito come la società che esisteva prima della combinazione.

In aggiunta, nel caso di scambio di azioni, esistono altri fattori pertinenti che consentono l'identificazione. I diritti di voto relativo dell'entità che riceve la porzione maggiore sono decisivi per definire l'identità nella business combination. Ancora, qualora non esistesse una quota di maggioranza definita, ma piuttosto una singola larga quota di minoranza, allora l'entità che possieda maggiori diritti di voto all'interno della quota di minoranza è l'acquirente.

Anche la composizione governativa assume rilevanza: generalmente la società, i cui proprietari abbiano la capacità di eleggere ed istituire la maggioranza dell'organo di governo o che abbiano fatto in modo che il loro precedente organo di governo, antecedente quindi alla business combination, sia prevalente nella nuova governance, è definita come acquirente.

I termini di scambio dell'equity, infine, generalmente favorevoli all'acquisita, tramite il pagamento di un premio superiore alla valutazione del FV dell'entità, definiscono i ruoli nel processo di acquisizione.

La Purchase Price Allocation

La Purchase Price Allocation (di seguito "PPA") indica il processo di allocazione del prezzo di acquisto delle attività e delle passività di un'entità acquisita, che deve essere svolto dalla società acquirente, nell'ambito di applicazione del principio contabile internazionale IFRS 3 (International Financial Reporting Standard 3 – Aggregazioni aziendali) L'importanza che questo tema ha acquisito e la risonanza che gli è stata data sono direttamente proporzionali alle conseguenze che il processo di PPA può comportare per la società acquirente in seguito ad una operazione straordinaria di crescita tramite acquisizione.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

Quest'ultima ha trovato negli ultimi anni una diffusione sempre maggiore sia a livello internazionale che nazionale. Il motivo di fondo è certamente la ricerca di modalità più rapide per ottenere vantaggi competitivi quali, ad esempio, quote di mercato e know-how che richiederebbero un considerevole lasso di tempo se sviluppati autonomamente: è in questo contesto che si inserisce la PPA, argomento della valutazione d'azienda tanto interessante quanto complesso, soprattutto perché è di recente introduzione nel nostro Paese. Quando si valutano gli effetti di una operazione di M&A, non si può non tenere conto delle ricadute che l'operazione può avere sul bilancio consolidato dell'acquirente. La PPA è un nuovo modo di approcciare alla valutazione post-acquisizione, con l'obiettivo di evidenziare i fondamentali acquisiti, in modo da giustificare dei prezzi di acquisizione elevati. La scelta adottata dall'IFRS 3, infatti, è quella di valutare a fair value il patrimonio acquisito in seguito ad una operazione di business combination (aggregazioni aziendali), in modo da giustificare il costo di acquisto tramite il riconoscimento delle attività e delle passività ai loro fair values (e non a valori contabili, come avveniva prima dell'introduzione del purchase method). Il fair value, infatti, indica "il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, o una passività estinta, tra parti consapevoli e disponibili, in una transazione tra terzi indipendenti" (Cfr. Exposure Draft – IFRS 3, Appendice E): si tratta, quindi, di un valore equo. Per quanto si possa essere critici riguardo ai principi contabili internazionali – ed è giusto esserlo relativamente a talune scelte concernenti l'estensione dell'ambito applicativo del fair value accounting che lasciano oggettivamente perplessi anche alcuni tra i più autorevoli accademici – quando si scende dal profilo della ricerca a quello dell'applicazione pratica occorre abbandonare il terreno della critica. I principi vanno semplicemente adottati e vanno adottati bene, qualunque sia il giudizio che se ne possa dare. L'applicazione del purchase method, e quindi dell'esercizio di PPA, comporta che l'avviamento riconosciuto in seguito ad una operazione straordinaria di acquisizione sia il risultato dalla differenza tra il costo dell'acquisizione e il fair value del patrimonio netto acquisito. Si intuisce quindi come l'avviamento, essendo un valore residuale, dipenda da come viene effettuata la valutazione dell'azienda acquistata.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

L'abolizione dell'ammortamento dell'avviamento e l'introduzione dell'impairment test fanno sì che, se l'avviamento riconosciuto è sopravvalutato, ci siano elevate probabilità di riconoscimento di una impairment loss nel conto economico della società acquirente. A tali argomentazioni, si aggiunge il fatto che i principi contabili internazionali sono sempre più principle-based e come tali si limitano a fissare linee guida generali, contribuendo a rendere questo campo della valutazione d'azienda molto complesso. Essi evitano di fornire regole applicative (si limitano a definire il what-to-do, non entrando nel merito dell'how-to-do) per minimizzare i rischi di aggiramento delle regole stesse, propri dei principi rules-based. Proprio per questa stessa ragione, però, si espongono al rischio di eccessiva discrezionalità in sede applicativa, almeno fino a che a valle dei principi stessi non si formi un consenso sulle best practices. I valutatori esterni chiamati ad effettuare le PPA, che basano le loro valutazioni sulle best practices diffuse e condivise nell'ambiente valutativo, stanno assumendo un ruolo sempre più importante. In questo contesto, American Appraisal Corporate Finance e American Appraisal Italia, rispettivamente per la valutazione degli Intangible e Tangible Assets, ricoprono un ruolo di leader grazie alla forte esperienza in processi di PPA maturata dal Gruppo American Appraisal nel mondo. I valutatori dovrebbero essere affiancati da altre figure importanti, gli auditors, che dovrebbero essere coinvolti in tutto il processo di PPA, fin dalle sue fasi iniziali. Il processo di PPA è già molto diffuso negli USA, mentre in Europa le PPA hanno iniziato a diffondersi negli ultimi anni a seguito della recente introduzione del purchase accounting e del sempre più ampio ambito di applicazione degli IFRS. Ovunque però è ben chiaro il concetto che il processo di allocazione del prezzo di acquisto svolto da un soggetto terzo indipendente è meno soggetto a rischi di sovra- o sotto-stima dell'avviamento riducendo così il rischio di effetti inaspettati - a volte indesiderati - nel bilancio consolidato delle aziende acquirenti.

Bibliografia:

Si fa riferimento principalmente ai principi IFRS 3 e IAS 27, reperibili sul sito ufficiale dei principi contabili internazionali "ifrs.org". Ogni affermazione inerente al trattamento delle business combinations è stata rielaborata anche per quanto si desume dal "Framework" generico

CAPITOLO 2: Contestualizzazione pratica

Le motivazioni delle business combination

Qualsiasi tipo di legiferazione risponde ad esigenze di carattere pratico; non differisce, a tal proposito la formazione dei principi IASB, che anzi si qualificano e si modificano a seconda delle necessità osservate a livello empirico, molto più velocemente di quanto avverrebbe per la produzione di codici e leggi nella sfera del diritto privato e pubblico: a tal proposito, l'IFRS 3 opera in un contesto affine a quello che il codice civile adatta al diritto privato. A differenza, infatti, di altri principi contabili, in cui è fondamentale focalizzarsi su peculiarità tecniche, nella fattispecie contabili, il principio regolatore delle "business combination" interviene non tanto, o meglio, non solo in presenza di una situazione statica e consolidata, alla quale è "solamente" necessario abbinare la corretta rappresentazione contabile, quanto piuttosto per individuare e solidificare la volontà aziendale di creare un'aggregazione. L'enfasi sul presupposto individuale nella formazione di un'obbligazione nel diritto privato è dunque la più immediata analogia. Si rende noto il parallelismo in funzione non solo degli scenari in cui la regolamentazione, in entrambi i casi, agisce secondo i corretti parametri, quanto anche per le situazioni in cui nonostante si ravvisino tutti i presupposti per l'applicazione, in qualche modo tutto ciò non avviene.

È assodato, nella maggior parte dei casi almeno, che si proceda verso le combinazioni aziendali quando si è in presenza di un vantaggio conseguibile dal punto di vista finanziario, tecnologico, strategico, competitivo. L'integrazione contabile, inoltre, consente non solo una maggior precisione nella rappresentazione delle realtà societarie, inducendo per altro vantaggi indirettamente acquisiti tramite la maggiore rassicurazione e capacità di comprensione degli stakeholder ad esempio ma contempla anche maggiore elasticità e trasparenza in ambito fiscale.

Si tratta, perciò, di un contesto in cui appare ideale intraprendere l'applicazione dell'IFRS 3, anche laddove il principio non sia obbligatorio: è comunque necessario ricordare che i principali applicatori degli IASB siano soggetti che necessitano dell'adozione dei principi contabili internazionali, a maggior ragione nel caso in cui si trovi in presenza di un'operazione non trascurabile, come quella di un'acquisizione.

L'interrogativo che si cerca di porre è quello della possibile sussistenza di una situazione, in cui, nonostante siano riscontrabili tutti i parametri dell'applicazione di "business combination", questa venga comunque trattata come realtà in cui le entità che dovrebbero far parte dell'aggregazione sono considerate separate. Si tenga sempre presente che si tratta di situazioni che eccepiscono la normalità del quadro economico internazionale.

Così come, d'altronde, nell'ambito dell'autonomia privata l'ambiguità è generata dall'impossibilità di definire con precisione alcune fattispecie, nel caso delle combinazioni societarie, il maggior punto critico è quello della definizione della volontà di identificare un acquirente e un'acquisita, un momento definitivo dell'acquisizione e una direzione aziendale confluyente.

Breve illustrazione del percorso proposto

Si illustreranno le principali caratteristiche del principio, per poi passare ad un esemplificazione delle modalità di applicazione, partendo in prima istanza da uno stato non regolamentato di aggregazioni (Red Bull Racing-Alpha Tauri) per poi rapportarli a situazioni in cui gli IASB trovano applicazione.

Si cercherà, infine, di valutare la corretta "Purchase Price Allocation", sia nel caso in cui esso venga riportato negli schemi di bilancio o di stimarlo nel momento in cui lo IAS 3 non fosse completamente applicato.

Red Bull Racing: un caso unico in un business atipico

La condizione atipica riscontrata in questa sede riguarda la “Red Bull Racing”, affermata scuderia automobilistica che partecipa al campionato mondiale di Formula 1.

La scuderia austriaca è collocata nell’espansivo programma sportivo dell’omonima proprietaria, produttrice di bevande energetiche. Il team è totalmente subentrato nel 2005 alla precedente Jaguar, rilevandone in completo le strutture tecniche e gestionali, situate a Milton Keynes.

Benché lo stesso caso di acquisizione possa di per sé risultare interessante, nell’ottica economica-contabile, esso non è qualificabile come combinazione aziendale e non è dunque il punto focale del caso analizzato: il maggior interesse proviene, infatti, nell’acquisizione da parte del medesimo acquirente di un’altra scuderia di Formula 1, in questo caso la “Minardi”, con modalità di procedura pressoché identiche, ovvero realizzate tramite il subentro totale in tutte le strutture tecniche e gestionali della sede di Faenza, l’anno successivo.

Prima di procedere ulteriormente nell’analisi approfondita delle due scuderie, è bene precisare l’area d’affari che definisce la Formula 1, con lo scopo non solo di definire lo scopo economico dei partecipanti, ma anche per puntualizzare che lo stesso processo sportivo sia in realtà un business produttivo in piena regola.

La Formula 1 è la massima espressione della competizione automobilistica. La massima serie, articolata in un Campionato di 21 appuntamenti, (il numero delle gare è variabile, a seconda della stagione), propone la sfrenata competizione che sovrappone alla qualità del pilota, l’indispensabile contributo del Team Costruttore, che, tramite la ricerca e lo sviluppo di tecnologie innovative, persegue l’instaurazione di un vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza.

Bibliografia:

Il caso di acquisto di Jaguar da parte di Red Bull:

<https://www.motorsport.com/f1/news/jaguar-sold-to-red-bull/173571/>

Il caso di acquisto di Minardi da parte di Red Bull:

<https://www.motorsport.com/f1/news/minardi-acquired-by-red-bull/200292/>

Il raggiungimento dell'obiettivo ultimo che, teoricamente per tutti i partecipanti dovrebbe essere il successo sportivo, mentre in via pratica è limitato alle poche scuderie con maggiori risorse tecniche ed economiche, tra le quali rientra la stessa Red Bull, si consegue tramite il processo produttivo aerodinamico, motoristico, telaistico, abbinato alla capacità gestionale delle risorse umane, partendo dai due piloti, per arrivare al reparto ingegneristico e ad altri reparti complementari, come quello di marketing; lo sport diventa in questo caso la semplice manifestazione della superiorità competitiva, in chiave economico-aziendale, da parte di una o più squadre rispetto alla concorrenza.

Così come avviene in una qualsiasi area d'affari, anche in Formula 1 esiste una discriminante semplice e al contempo estremamente influente: la capacità economico-finanziaria.

Team "Make" e Team "Buy"

Si scorge, a tal proposito, una nuova ma quanto mai interessante differenza tra due modelli che intercorrono nella massima serie, in sostanza da sempre. Alla base di questa ulteriore distinzione c'è la scelta di strutturazione del team, intesa come possibilità di realizzare integralmente la propria monoposto o la necessità di ricorrere a mezzi esterni per completare l'assemblaggio della vettura. Si definiscono, perciò, i Team "Make", altresì identificati in precedenza come Costruttori e i Team "Buy".

La nuova distinzione non è, però, totalmente sovrapponibile a quella che prima contrapponeva top team a scuderie minori; se, infatti, è universalmente affermabile che ogni grande costruttore si collochi, per i criteri che in precedenza li hanno definiti come tali, tra i top team, in virtù soprattutto della notevole dose d'investimento somministrata, non vale la regola speculare per cui ogni grande scuderia sia definibile come grande costruttore: la McLaren, che dispone di un ridotto reparto di produzione sportiva o il Team Williams, per palmares terza squadra più vincente di tutti i tempi, che si dedica esclusivamente alla competizione della massima serie o ancora la scuderia della compagnia Red Bull, noto produttore di bibite energetiche, indicano la possibilità tangibile di rientrare nei parametri di grande scuderia, senza forzatamente avere alle spalle un grande marchio automobilistico. Meno evidente è la differenziazione tra scuderie minori e Team Buy; generalmente i due concetti trovano una solida coincidenza: la strutturazione della scuderia è, per altro, fondamentale per le decisioni di allocazione dei costi e per determinare l'investimento totale da sostenere. Nel corso della storia della categoria, infatti, è sempre stato più economico acquistare da terze parti tutto ciò che si possa evitare di produrre autonomamente.

Un caso non del tutto singolare

La Red Bull Racing è la terza squadra per risorse investite (300 milioni di sterline mediamente) durante una stagione agonistica; per questo motivo è annoverata, insieme alla Scuderia Ferrari e al Team Mercedes AMG tra le squadre di vertice, in grado di produrre autonomamente, eccezion fatta per il complesso della Power Unit per quanto riguarda la squadra austriaca, tutte le parti della vettura da competizione. È inoltre prassi diffusa che ogni team principale abbia sotto la propria sfera d'influenza una squadra minore: la Scuderia Ferrari, ad esempio, distribuisce ad Haas e Alfa Romeo Sauber oltre alla propria unità motrice, che è trattata semplicisticamente come componente destinata alla vendita, anche altri particolari di natura telaistica e aerodinamica. La contropartita di chi usufruisca della diffusione di parte di alcune tecnologie della squadra di vertice sulla propria vettura, è generalmente la destinazione di un sedile di guida per un pilota selezionato dal team di riferimento.

Bibliografia:

L'affinità tra Ferrari-Haas e Alfa Romeo:

<https://www.autoblog.it/post/f1-ferrari-continua-la-sinergia-con-haas-e-alfa-romeo>

L'affinità tra Mercedes e Racing Point:

<https://www.ilpost.it/2020/03/03/racing-point-mercedes/>

A questo punto, è lecito chiedersi il motivo per cui per ricercare una business combination si sia rivolta attenzione solo sul costruttore associato al produttore di bevande energetiche, piuttosto che includere tutti i partecipanti al campionato mondiale, in virtù della struttura appena evidenziata. In alcuni casi, infatti, l'ascendenza dei progetti tecnici è talmente marcata, così come avvenuto durante la stagione del campionato mondiale 2020 in cui la Racing Point è stata citata in giudizio dai diretti concorrenti per aver prodotto una monoposto spregiudicatamente identica alla Mercedes della stagione 2019, da chiedersi se, malgrado l'esplicita proprietà in comune, esistano sostanzialmente gli stessi requisiti richiesti dall'IFRS 3.

È abbastanza chiaro che gli interessi delle scuderie correlate possano essere conciliati. Nel business della Formula 1, per altro, anche a causa dei notevoli costi da sostenere e del ritorno d'investimento che premia comunque le squadre più benestanti, piuttosto che quelle in difficoltà finanziarie, questo tipo di modello è non solo universalmente accettato, ma anche incentivato. La necessità, però, di garantire una competizione più inclusiva, in linea con il concetto di DNA della categoria, non consente di deliberare completamente verso una soluzione che veda solo 3 macrostrutture contrapposte.

Viene, perciò, fermamente ribadito che i partecipanti al campionato mondiale mantengano la propria indipendenza intesa come contributo determinante nella realizzazione produttiva e nelle decisioni di direzione aziendale: per questo motivo nonostante sia Ferrari che Mercedes abbiano una consolidata influenza sul risultato finale delle scuderie affiliate, non è possibile stabilire che si possa trattare di un'entità unica o quantomeno fusa.

In mancanza di questo requisito, dunque, l'unico caso concreto che si ha a disposizione riguarda la Red Bull Racing e la Scuderia Toro Rosso (ora Alpha Tauri): a differenza dei due casi sopracitati, infatti, esiste un particolare decisivo che consentirebbe per lo meno di discutere se applicare il principio internazionale sulle combinazioni aziendali: la proprietà in comune.

Red Bull Racing o Red Bull?

Il produttore di bevande energetiche è particolarmente attivo nella partecipazione ad attività sportive: la Formula 1 in questo senso è solamente l'ultimo e molto probabilmente più raffinato investimento della compagnia di Dietrich Mateschitz. C'è da aggiungere che Red Bull come marchio esista in Formula 1 ben prima dell'acquisizione del Team Jaguar F1 Team: la carica di main sponsor per la scuderia Sauber, all'inizio degli anni novanta ne è l'esemplificazione.

Il quadro appena delineato pone una tematica di estremo interesse nell'identificare quale sia la proprietà che gestisce la scuderia minore Toro Rosso.

Partendo, comunque, dal presupposto che la gestione di entrambe le squadre è in ultima istanza affidata alla società Red Bull, ci si domanda se sia il caso di interporre un ulteriore livello di controllo che affida a Red Bull Racing la gestione della scuderia Toro Rosso o se si possa invece considerarle sullo stesso piano orizzontale.

Il seguente interrogativo si rapporta non tanto alla prima necessità di identificare con precisione l'acquirente, in quanto questo è identificabile senza dubbio come la società principale Red Bull, quanto piuttosto nella delineazione dell'effettiva entità che gestisce la scuderia. Sarebbe erroneo, infatti, pensare che questa differenza si possa concretizzare solo da un punto di vista formale, per le ragioni di dipendenza che un diretto competitor potrebbe imporre sul controllato: nel perseguimento dell'obiettivo economico, che in questo caso è assimilabile al risultato sportivo, è possibile d'altronde intraprendere due possibilità: in un caso sarebbe ravvisabile sacrificare l'operato della squadra minore per il raggiungimento dell'obiettivo principale da parte del team maggiore, nell'altro è necessario considerare paritariamente le due scuderie.

Alcune dinamiche all'interno delle due squadre suggeriscono che la Red Bull Racing abbia il completo controllo di Toro Rosso: il consulente alla Red Bull Racing Helmut Marko e il suo stesso Team Principal Christian Horner, infatti, dispongono della possibilità di intercambiare i propri piloti tra le due squadre, con l'obiettivo di poter disporre della migliore coppia nel team principale.

L'eclatante caso di scambio di Danil Kvyat per il pilota minore Max Verstappen, durante la stagione 2016, similmente ripetuto nel 2019 con Pierre Gasly ed Alex Albon, quantificano la possibilità pressoché illimitata di “danneggiare” la Toro Rosso in favore di un futuro beneficio di Red Bull in qualsiasi momento e a qualsiasi costo. Il fatto che poi l'azione decisiva sia intrapresa non da un membro esterno alle due squadre, ma direttamente da un responsabile della scuderia principale, suggerirebbe che possa esistere un gradino di gerarchie che si concretizza in una struttura più verticale tra i due team.

Questa opportunità, però, non è sufficiente a stabilire con precisione una sfera d'influenza dominante da parte di Red Bull Racing: il pilota di Formula 1, di fatto, è l'unico membro della squadra che, al pari di ogni altro sportivo o top manager gode di una mobilità superiore a qualsiasi altra risorsa umana. Nel caso specifico, inoltre, il contratto che attualmente lega i quattro piloti Red Bull-Toro Rosso è annoverabile come accordo con Red Bull (intesa come società madre), e quindi non necessariamente legato ad una scuderia in particolare: anche se i manager del team principale allocano i piloti, non è errato definire questa facoltà come semplice scelta di evitare la presenza di un ulteriore grado decisionale superfluo e ridondante. Per risolvere l'interrogativo posto, è necessario analizzare i diversi livelli di strutturazione delle scuderie, esaminando sia l'organizzazione del capitale umano che quella del capitale tecnologico.

Bibliografia:

Lo scambio tra il pilota Toro Rosso Verstappen e il pilota Red Bull Kvyat:

https://autosprint.corrieredellosport.it/news/formula1/2016/05/05-215890/red_bull_verstappen_al_posto_di_kvyat/

Lo scambio tra il pilota Toro Rosso Albon e il pilota Red Bull Gasly:

https://autosprint.corrieredellosport.it/news/formula1/2019/08/12-2323679/f1_red_bull_albon_promosso_prende_il_posto_di_gasly/

CAPITOLO 3: Le strutture di reparto

A questo punto, perciò, si passa a un'analisi più dettagliata della composizione organizzativa di una scuderia di Formula 1. Tramite una breve illustrazione delle strutture adottate all'interno della categoria, si procederà ad identificare le soluzioni scelte dalle due squadre analizzate, con l'obiettivo evidentemente di attestare una sinergia produttiva.

Generalmente il modello organizzativo più adottato è quello verticale; partendo dal presidente, che generalmente si limita a delegare le responsabilità della gestione sportiva a un Direttore Generale, conosciuto tecnicamente come Team Principal, si nota una divisione abbastanza evidente tra il reparto sportivo, ovvero quello che più direttamente viene coinvolto dalle dinamiche della gara e che quindi comprende il gruppo di meccanici e addetti ai lavori che fanno direttamente riferimento al Team Principal, con la preposizione magari di un responsabile intermedio, e il reparto tecnico, ovvero quello addetto alla realizzazione della monoposto finale. In quest'ultimo campo, possono avvenire diverse possibilità di strutturazione, che contemplano sia un modello verticale, adottato ad esempio nella gestione Montezemolo della Scuderia Ferrari, o un modello orizzontale, consolidato nella ancora corrente amministrazione Marchionne della squadra di Maranello.

Nello specifico, il modello di tipo verticale si basa sulla maggiore possibilità di integrazione tra i diversi reparti, puntando sulla capacità di riferimento verso figure di spiccata ingegnosità tecnica, che garantiscono, tramite la loro esperienza, maggiore coordinazione per la concezione della vettura. Il modello di tipo orizzontale, invece, basa la propria filosofia sull'instaurazione di gruppi di lavoro maggiormente indipendenti, che tramite però la loro interazione, producono idee basate sulla collettività, piuttosto che sul riferimento ai singoli tecnici. C'è da dire che quest'ultimo tipo di modello, concepito dalla nuova gestione in Ferrari, è in controtendenza alla più consolidata struttura piramidale, tipica delle scuderie inglesi.

Il Reparto Sportivo

Come già accennato in precedenza, la partecipazione al Campionato di Formula 1 prevede l'allestimento di una struttura tecnica competente ma anche di una squadra che finalizzi il duro lavoro svolto in fabbrica. Quest'ultima sezione del team viene definita Reparto Sportivo. Partendo dal Team Principal, il Reparto Sportivo può essere suddiviso tra gli addetti al Muretto Box, generalmente dai 6 agli 8 individui a cui viene affidata la gestione del weekend in termini di strategia e coordinamento, la Squadra Tecnica, ovvero il gruppo di 10 ingegneri che si fa carico dei riscontri tecnici sulla pista e della messa a punto della vettura, la Squadra Meccanici, ovvero i 20-30 addetti al pit-stop e alle riparazioni in caso di danni, la Squadra delle Relazioni con l'esterno, ovvero gli addetti alla stampa, gli organizzatori degli incontri con il pubblico, gli addetti alla sicurezza.

Al culmine del Reparto Sportivo si trova, ovviamente, la coppia di piloti. Assemblare questa prima sezione è sicuramente più semplice rispetto alla costruzione della struttura tecnica. L'organizzazione del personale e delle trasferte è l'unica questione da considerare, se si ragiona in termini macroscopici. L'elevato livello di semplicità decisionale viene, d'altronde, confermato dalla standardizzazione del Reparto Sportivo per ogni squadra partecipante. Il modello sopraelencato è indicativo della composizione di tutte le scuderie, nel momento in cui si scende in pista. Questo avviene anche per il fatto che le decisioni più critiche, in termini di selezione del personale specialmente, siano già state affrontate nelle sedi di allocazione tecnica. In poche parole la squadra che attraverso il globo, partendo dai test pre-stagionali fino alle 21 tappe ufficiali, altro non è che la selezione del reparto tecnico che rappresenterà la scuderia. Esistono, ovviamente, delle mansioni specifiche che trascendono il lavoro in fabbrica e che trovano applicazione solo nel momento in cui si accendono i motori e si varcano i box. Si parla, ad esempio, della funzione del cambio gomme o delle relazioni con i media. Appare ovvia, però, la scarsa incisività in termini di risultato finale di queste specifiche divisioni di lavoro.

Per questo motivo, quindi, selezionare un Reparto Sportivo adeguato, non è un'impresa difficoltosa. L'unica criticità potrebbe essere rappresentata dalla scelta del pilota, ma si rimanda alla fase di stanziamento del budget un'analisi più specifica del caso.

Il Reparto Tecnico

Si passa, finalmente, alle dinamiche che intercorrono nella fondazione e il relativo mantenimento della scuderia. Trattasi perciò della costruzione del Reparto Tecnico della scuderia, ovvero dell'insieme delle strutture mobili ed immobili e degli addetti ai lavori che garantiscono possibilità di partecipazione all'interno del campionato. La combinazione di personale e di un reparto di fabbrica si sintetizzano in un'area strategica della vettura; è intuitivo schematizzare la zona tecnica, in base alle diverse aree della monoposto.

Si può optare, in termini di logistica, per diverse configurazioni del proprio Quartier Generale, che può prevedere un'unica zona industriale, come avviene nei casi di Ferrari e Mercedes o una dislocazione dei vari reparti, per ragioni di convenienza, come avveniva per Toyota, che affidava lo studio aerodinamico alla galleria del vento di Colonia o come avviene per il recente Team Haas, la cui dispersione geografica è la diretta conseguenza della scelta di adoperare in tutto e per tutto la configurazione di Team Buy, come affermato in precedenza. Si delineano, dunque, due modelli: il primo è quello rappresentato dalla classica struttura unitaria di fabbrica che ingloba al suo interno tutti i reparti di competenza. Il secondo, invece, distribuisce le diverse aree tecniche a seconda dei criteri di convenienza per la scuderia. Entrambi i modelli sono validi e possibili; occorre però precisare che il grado superiore d'interazione all'interno del primo modello di fabbrica, dovuto alla possibilità di confronto diretto di ogni reparto, nel lungo periodo garantisce una maggiore sinergia realizzativa, che si traduce nella realizzazione di una monoposto con criteri più integrativi, piuttosto che assemblativi. Il risultato massimo in pista non può che propendere a favore del primo schema.

Bibliografia:

La configurazione da team Buy di Haas è dichiarata dallo stesso team principal Steiner: <https://www.formulapassion.it/motorsport/formula-1/f1-team/haas-dallara-steiner-rapporto-speciale-436805.html>

Il Reparto R&D

Nessun reparto può comunque agire in maniera autonoma. Non ci si trova di fronte ad aree d'affari scollegate, come può avvenire per una società che decide differenziare totalmente le sue attività. Una scuderia di Formula 1 lavora, come già detto, per realizzare un unico prodotto: la vettura. Bisogna prevedere un reparto che coordini le operazioni dei nuclei di produzione, un reparto che riesca a fornire indicazioni precise d'impiego delle risorse aziendali, compatibilmente con le direttive del regolamento tecnico; un cervello tecnico, in poche parole. Questa mansione viene eseguita dal Reparto di Ricerca e Sviluppo, (conosciuto anche con l'acronimo inglese R&D).

La criticità di questo reparto è facilmente intuibile: giacché reparto di coordinazione principale, a capo di questa struttura è preposto il massimo rappresentante tecnico della scuderia, ovvero l'ingegnere a cui è affidata la responsabilità finale della realizzazione della vettura: il Chief Designer o Responsabile Tecnico. Non solo...

Il reparto di Ricerca e Sviluppo svolge indirettamente anche la mansione di gestione delle risorse della scuderia; tramite, infatti, la coordinazione dei vari reparti, si evitano condizioni limite per cui ogni area operativa impieghi un numero di capitali spropositato a quelli che poi saranno gli effettivi benefici di produzione. In poche parole, quindi, il reparto R&D indirizza in maniera preponderante la gestione del budgeting aziendale.

Il suo funzionamento non è perciò direttamente imputabile ad una struttura immobile. Non occorrono, d'altronde, strutture particolari per coordinare l'azione dei vari reparti. I fattori di successo della Ricerca e Sviluppo sono attribuiti all'efficacia della comunicazione che in maniera bidirezionale parte dall'interpretazione tecnica del regolamento per arrivare alla messa in strada della vettura e che affronta il percorso inverso una volta che i primi riscontri in pista abbiano dato dei valori concreti.

Il Reparto Aerodinamico

La massima serie dell'automobilismo si discosta dalla produzione stradale non tanto per l'enorme potenza dei motori a disposizione delle vetture o del complesso livello di tecnologia elettronica che governa la monoposto. Queste peculiarità, anzi, vengono facilmente tradotte e riprodotte nella messa in strada delle macchine di serie, sfruttando le possibilità di ricerca che offre la pista, così come avvenuto per il cambio semiautomatico, di derivazione Ferrari, o per il motore ibrido ad alte prestazioni.

L'unica peculiarità che definisce con distacco evidente una monoposto di Formula 1 è la grande complessità del reparto telaio-aerodinamica.

Non è d'altronde un caso che nel momento in cui il focus tecnico si sia spostato dalla mera riduzione della resistenza all'avanzamento, come visto negli anni 50, alla generazione efficace di carico aerodinamico, come avviene da metà degli anni 60 in poi, che anche a livello visivo le vetture della massima serie siano totalmente differenti dalle macchine di produzione. L'inesorabile processo di ricerca aerodinamica ha generato d'altronde le soluzioni più vincenti ed efficaci nella storia della categoria, come l'effetto suolo di Colin Chapman o l'introduzione degli alettoni a metà degli anni 60. Non è sorprendente, perciò, che il più grande grado di regolamentazione tecnica avvenga in questo campo, per via della molteplicità delle soluzioni che possono essere intraprese.

Il reparto aerodinamico fa affidamento ad una struttura immobile essenziale, ovvero la Galleria del Vento; si tratta di una apparecchiatura che consente di studiare la fluidodinamica delle monoposto, in relazione al coefficiente di generazione di massimo carico, compatibilmente con la minore resistenza all'avanzamento possibile, il DRAG.

La galleria del vento deve essere costantemente aggiornata, in relazione all'incremento tecnologico scaturito dal tempo. Il caso di Ferrari che, dopo aver usufruito di una struttura designata dal famoso architetto Renzo Piano, con la quale ha conseguito i maggiori successi della propria storia sportiva, sia stata costretta a ricostruire da zero la propria struttura dopo soli 20 anni di utilizzo, per via dell'arretratezza tecnica dovrebbe formulare un'idea dell'importanza dell'immobile. Adibiti a questo reparto si trovano i relativi ingegneri che, sfruttando le possibilità di simulazione della galleria, partoriscono le soluzioni che verranno realizzate e costantemente sviluppate nel corso della stagione.

Il Reparto Meccanica e il Reparto Motore

Non bisogna essere fuorviati dalle apparenze: le vetture di Formula 1 al di sotto delle loro ricercatissime carrozzerie nascondono una struttura altrettanto complicata e decisiva: il telaio. Il telaio altro non è che la struttura portante della monoposto, adibito al difficile lavoro di scaricare il carico aerodinamico generato dalla vettura, di assorbire le asperità del terreno, tramite il lavoro delle sospensioni e di scaricare a terra l'enorme potenza generata dal motore; in poche parole il telaio deve far funzionare la macchina. Questo settore, però, al contrario di quello che avviene per l'aerodinamica, trova un valido campo di applicazione per la costruzione di serie. È interesse, perciò, nel caso specifico dei team costruttori, riuscire a sperimentare soluzioni innovative sul tracciato per poi riprodurle nelle soluzioni di consumo. Con questa premessa, perciò, il reparto di meccanica, addetto alla realizzazione delle parti di un telaio, è di essenziale importanza. Senza mai tralasciare la necessità impellente di avere a supporto una qualificata schiera di ingegneri, al reparto Meccanica deve essere affiancata una struttura adeguata a sostenere i dovuti collaudi, in merito all'efficacia e alla solidità delle componenti prodotte, (anche a seguito delle severe norme FIA sulla sicurezza strutturale della monoposto); non ci si trova di fronte a una facility specifica, quale può essere la galleria del vento, quanto piuttosto alla classica struttura industriale automobilistica, nella quale devono essere incluse le possibilità di allestimento, di produzione e di assemblaggio delle componenti necessarie alla costruzione dell'automobile. È chiaro che il grado di complessità tecnologica sia nettamente superiore rispetto a qualsiasi altro produttore industriale, ma è altrettanto chiaro che nel caso dei Team Costruttori, il Know-How dell'attività di serie può essere utile nell'allestimento del reparto.

Per le scuderie Make, poi, esiste un'altrettanto fondamentale zona di produzione da tenere in considerazione: il Reparto Motore. La Power Unit è d'altronde il cuore pulsante di una vettura. A seguito della recente rivoluzione tecnica che, come già detto, ha spostato notevolmente il centro d'interesse verso l'unità motrice, le scuderie produttrici del proprio propulsore hanno investito corposamente sulla sperimentazione della nuova tecnologia ibrida.

Anche in questo caso, le strutture specifiche per il reparto sono non altro che le classiche facilities impiegate da una casa automobilistica, come ad esempio la zona del banco di prova, ma dotate di maggiore tecnologia.

Il Reparto Acquisti

Nonostante esistano altre numerose micro-attività che potrebbero essere analizzate nel dettaglio, ci si focalizzerà solamente sull'ultima ulteriore zona macro-operativa: il reparto di Acquisto.

Anche in questo caso, si possono riscontrare degli elementi comuni a qualsiasi tipo d'impresa che intrattiene rapporti di fornitura con l'esterno: il reparto acquisti, infatti, deve essere in grado di instaurare un rapporto duraturo e prolifico con il proprio fornitore, cercando di integrarlo a livello verticale nella catena di produzione della vettura. Questo avviene per il sopracitato caso di Team Buy per quanto riguarda la fornitura dei propri motori, ma anche per altri processi di selezione di materie prime più convenienti da acquistare piuttosto che costruire; si parla, per alcuni casi, di componenti talmente standardizzate da non rivestire una valenza tecnica rilevante, come ad esempio avviene per la scelta delle candele. Il controllo della qualità è, però, fondamentale, come dimostrato nella stagione 2017 dalla Scuderia Ferrari che nel Gp del Giappone, ha definitivamente rinunciato alle ambizioni di titolo mondiale, a causa della scarsa affidabilità di una misera quanto decisiva candela.

La selezione dei fornitori, in altri casi, comporta l'instaurazione di una vera e propria Partnership tecnica, come avviene tra il produttore di carburante Petronas e il team Mercedes. In questo caso, infatti, la mera fornitura è soppiantata da una vera e propria sinergia realizzativa, che prevede attività di ricerca e sviluppo significative, anche per il fornitore stesso.

CAPITOLO 4: La business combination

Terminata la breve panoramica sui meccanismi che regolano l'attività produttiva si hanno adesso a disposizione tutti gli strumenti per valutare se all'atto pratico la Red Bull Racing e la Toro Rosso formano una business combination.

Le fonti da analizzare saranno in questo caso due: l'interazione nell'output finale e l'influenza sulla redazione di bilancio.

L'attività produttiva

La produzione strettamente intesa come collaborazione tra Red Bull e Toro Rosso può essere suddivisa in tre fasi principali.

La parte iniziale che si articola dal 2006 (anno della trasformazione di Minardi a Toro Rosso) e termina allo scadere della stagione 2008, vede la sovrapposizione totale del prodotto finale e quindi della monoposto Toro Rosso a quella Red Bull: le vetture differiscono solamente per il propulsore equipaggiato (Ferrari per Toro Rosso, Renault per Red Bull).

Il processo produttivo Toro Rosso è sostanzialmente soppresso, limitato semplicemente alle fasi di costruzione e assemblamento. Le due scuderie in questo primo periodo operano con l'obiettivo di aumentare il ritorno d'investimento della compagnia perché se di fatto l'attività più dispendiosa è svolta da una sola scuderia, d'altro canto i ritorni economici, che in Formula 1 si basano principalmente sulle retribuzioni in base alla classifica costruttori, sono garantiti per una doppia partecipazione. Se l'attività fosse avesse proseguitato sotto questa direzione sarebbe stato abbastanza scontato affermare che Red Bull Racing e Toro Rosso fossero affiancate secondo lo stesso piano orizzontale.

È altrettanto immediato riscontrare una business combination che soddisfi gli attuali criteri imposti dallo IAS 3, in quanto in questa prima fase è stata messa in pratica una strategia di acquisizione, con l'evidente scopo di trarre benefici dall'attività combinata. E si ribadisce, quindi, che se nulla fosse cambiato sotto questo aspetto, l'applicazione contemporanea del principio internazionale sarebbe stata incontestabile.

Bibliografia:

La scheda tecnica della STR1 (prima vettura Toro Rosso) conferma la totale sovrapponibilità con la vettura prodotta da Red Bull:

https://it.wikipedia.org/wiki/Scuderia_Toro_Rosso_STR1

La questione si complica con i cambi di regolamento tecnico che impongono un rivoluzionamento totale dei criteri di costruzione della vettura, intervenuti a cavallo del 2008 e 2009. La Red Bull Racing, infatti, intravede l'opportunità di issarsi nello schieramento di vertice e ravvisa l'opportunità di sfruttare le risorse della Toro Rosso per sviluppare soluzioni aerodinamiche in momenti contemporanei. L'attività produttiva incomincia ad essere nuovamente indirizzata verso la ricerca e lo sviluppo anche per Toro Rosso.

Distaccandosi, quindi, dallo schema, se si vuole, semplicistico della prima fase, si apre dunque la possibilità che le due scuderie operino in maniera distinta, non realizzando delle sinergie produttive: questa tematica è di notevole interesse proprio per la tempistica con la quale lo IAS 3 prende piede, (si ricorda che lo IAS 3 sia intervenuto in prima istanza nel novembre 2008, proprio a cavallo tra la prima e la seconda fase delle due squadre).

Se, infatti, lo IAS 3 fosse stato già presente dal momento dell'acquisizione della Minardi, la possibilità di identificare l'acquirente, il processo produttivo e l'eventuale Purchase Price Allocation sarebbe stata immediata.

Ritornando nel dettaglio all'identificazione della fase 2, la dissimilitudine tra i due output finali è riscontrabile non solo nelle forme aerodinamiche ma anche nei risultati in pista: risultati che condizioneranno a loro volta ulteriormente il modello produttivo intrapreso, dato che la vittoria di entrambi i mondiali piloti e costruttori dal 2010 al 2013, sigillano di fatto la necessità di disporre di una squadra minore totalmente a servizio della squadra madre. Sarebbe scontato, allora pensare, che anche qui sia facilmente identificabile una strategia sinergica: il supporto realizzativo non potrebbe essere altrimenti. Nella sostanza, tutto ciò è accettabile. Nella sostanza i regolamenti intervenuti proprio nel 2009 vietano specificatamente questo tipo di attività. Manifestare questa condotta in documenti ufficiali come le relazioni di bilancio, significherebbe contravvenire alle imposizioni regolamentari.

Bibliografia:

La sentenza di condanna di Racing Point per aver usufruito (consensualmente) dei progetti Mercedes mostra il divieto di travaso tecnico tra le scuderie:

<https://www.formulapassion.it/motorsport/formula-1/ufficiale-racing-point-condannata-f1-renault-fia-silverstone-rp-20-509866.html>

Proprio per questo motivo, però, i criteri di prevalenza della sostanza sulla forma, cominciano ad entrare in conflitto con la situazione della fase 2. Proprio per questo motivo, delineare la collaborazione produttiva diventa necessariamente più complicato.

L'esigenza, tuttavia, di poter proseguire una forma di sinergia produttiva conduce alla formazione del "Red Bull Technology Center" che delinea il tuttora vigente rapporto tra le due scuderie e che descrive la cosiddetta fase 3.

La Red Bull Racing e la Toro Rosso condividono all'interno dell'infrastruttura situata a Milton Keynes, adiacente alla sede della squadra madre, la galleria del vento ed il reparto di sperimentazione meccanica. La Toro Rosso, così come ovviamente la Red Bull, gestisce all'interno della sua sede tutti i reparti funzionali alla monoposto che stabiliscono la direzione unitaria di ricerca e sviluppo: avviene, però, una condivisione della struttura tecnica nella quale si convalidano le proposte ed eventuali modifiche aerodinamiche e telaistiche. È di rilievo, inoltre, constatare il caso di sperimentazione avvenuto nel 2018 della Toro Rosso della Power Unit Honda, in vista di un interessamento, successivamente concretizzato nella stagione successiva della scuderia principale per la motorizzazione nipponica.

Da una parte, dunque, le due scuderie proseguono il loro percorso d'indipendenza gestionale, soprattutto a livello formale. Dall'altra, a livello sostanziale, l'utilizzo condiviso delle principali strutture di sviluppo portano alla necessità di includere una sinergia realizzativa che, sebbene meno evidente rispetto al passato, consente di sviluppare e condividere soluzioni funzionali ad entrambi i prodotti.

Alla luce di quanto emerso, è possibile affermare che l'attività produttiva svolta dalle due scuderie sia annoverabile tra quelle delle business combination. Il gradino di subordinazione gerarchica esistente all'inizio del rapporto collaborativo è stato gradualmente attenuato, sino a giungere all'allineamento a livello orizzontale dei due team.

Bibliografia:

La sperimentazione tecnica del propulsore Honda da parte di Rosso, per attestarne la compatibilità tecnica sul team principale:

<https://www.redbull.com/it-it/toro-rosso-honda-accordo>

L'analisi delle note di bilancio

Si passerà adesso, all'analisi di bilancio delle due squadre, con l'obiettivo di identificare anche e soprattutto a livello finanziario la sinergia collaborativa, emersa a livello sostanziale.

Di primo impatto, emerge un'anomalia che non allinea il gruppo Red Bull al panorama economico internazionale: la compagnia, nonostante conti ricavi annui per oltre 6 miliardi di euro e utili per quasi 600 milioni e vanti il controllo di 10 società sussidiarie, è tutt'oggi una società non pubblica. Questo aspetto è di notevole interesse, in quanto permette alla società in questione di evitare di redigere il proprio bilancio secondo i principi internazionali. Non solo: questa caratteristica produce anche l'effetto di esentare le proprie controllate, in particolare Red Bull Racing e Toro Rosso, dal redigere i propri financial statements secondo gli IFRS/IAS, solo per il fatto di essere controllate da Red Bull.

Si riscontra, effettivamente, che nessuna delle 3 società esaminate adotti le regole internazionali: ciò consente, perciò, di analizzare come le business combination siano trattate senza una regolamentazione specifica, permettendo quindi di demarcare differenze dalle procedure applicative dei principi internazionali e di analizzare i vantaggi o gli svantaggi della loro applicazione.

Nella relazione relativa al bilancio 2019 di Red Bull Racing, redatto secondo i principi del "UK Accounting Standards FRS 102" emergono due aspetti decisivi per l'identificazione della business combination: il primo riguarda la relazione della scuderia nei confronti della casa madre "Red Bull GmbH". Il secondo è invece funzionale all'apparato di scambio tecnologico che vige con la Scuderia Alpha Tauri (nuova denominazione della Toro Rosso).

Nella sezione relativa al "Going concern" si attesta l'influenza dominante della holder sulla subordinata, la quale ha pieni poteri nella determinazione dei piani e delle intenzioni della squadra principale, inclusa la possibilità di demandare il pagamento dei prestiti intercompany.

Bibliografia:

Il bilancio di Red Bull Racing è reperibile presso "<https://find-and-update.company-information.service.gov.uk/company/03120645/filing-history>" nella sezione "Full accounts". Il bilancio di Alpha Tauri

Per il bilancio Alpha Tauri:

<https://drive.google.com/file/d/1Xca6Bj8UWshLFK0R5J8QrqBIQh6SpMQE/view?usp=sharing>

Proseguendo ancora l'analisi del bilancio di Red Bull Racing, è d'interesse il paragrafo conclusivo, nel quale si menzionano i rapporti di controllo verso il Red Bull Technology e l'affermazione dell'inequivocabile dipendenza da Red Bull GMBH.

Quanto emerso, concede di affermare che, senza dubbio, dall'acquisto della precedente Jaguar nel 2004 sino al periodo attuale, Red Bull Racing sia invariabilmente rimasta sotto il controllo della compagnia produttrice di lattine: ad ulteriore e finale supporto di quest'argomentazione, si denota la costanza del top management, rimasto invariato. L'aspetto, tuttavia, più interessante è riscontrabile nella menzione del centro di produzione "Red Bull Technology Limited" che, nonostante possa essere definito come un'immobilizzazione materiale di Red Bull Racing, è stato scorporato dalla scuderia principale per formare, solo a livello formale, una struttura indipendente: nella sostanza la divisione è molto sottile, anche se negli schemi di bilancio alcune voci, come quella dei costi di sviluppo, sono imputate in maniera suddivisa.

L'infrastruttura a disposizione della scuderia principale è tuttavia anche un ponte di collegamento con l'Alpha Tauri, in quanto anche la squadra situata a Faenza dispone delle possibilità tecnologiche del centro di sviluppo. Emerge, a questo punto, la correlazione fra le due scuderie anche se non in maniera completamente diretta, analizzando il primo bilancio. E questa è anche l'unica "menzione" della relazione con il team minore, perché nell'analisi degli ulteriori paragrafi e indici di bilancio, non è possibile ricavare, soprattutto se non si è a conoscenza dell'ambiente di operato, ulteriori segni di collaborazione.

Si procede, a questo punto a scrutinare il bilancio di Alpha Tauri, redatto secondo i principi contabili OIC.

Come avviene per Red Bull Racing, la relazione sulla gestione della scuderia italiana si apre con il riferimento a Red Bull GmbH, definita oltre che come controllante indiretta, anche come sponsor principale della squadra. Anche in questo caso la capogruppo si occupa di contribuire in maniera continuativa al supporto economico e finanziario della Società.

La modalità con cui Red Bull GmbH indirizza il sostentamento della ex Toro Rosso appare evidente nel paragrafo dei “Rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e imprese sottoposte al controllo di queste ultime”: anche in questo caso emergono due aspetti determinanti per l’analisi della business combination: si nota, infatti, che la controllante versa la principale quota di ricavi della scuderia, pari a quasi 80 milioni di euro, in maniera di primo impatto ingiustificata: in fin dei conti Alpha Tauri non corrisponde alcun bene o servizio nei confronti della casa madre.

Non si può tantomeno giustificare in maniera integrale il versamento, per altro reiterato a cadenza annuale, a fronte di un ritorno d’immagine di cui Red Bull GmbH beneficia: in fin dei conti, il cambio di denominazione a favore della marca di abbigliamento affiliata a Red Bull, suggerisce che da un lato è possibile sfruttare la vetrina del maggior campionato automobilistico per questioni di marketing, ma dall’altro se il ritorno economico fosse stato così influente, allora sarebbe stato più conveniente mantenere la vecchia denominazione Toro Rosso, letterale traduzione della compagnia austriaca.

La giustificazione a tale situazione risiede nella gestione delle ridistribuzioni dei premi di diritti televisivi e commerciali, elargiti direttamente da Liberty Media, società a controllo di Formula 1. In poche parole Red Bull GmbH riceve la quota spettante ad Alpha Tauri, che viene calcolata in base al piazzamento della classifica costruttori e ad altri parametri collocati all’interno del Patto della Concordia (l’accordo che definisce i rapporti tra la proprietà dello sport, la Federazione Internazionale dell’Automobile e le squadre partecipanti), che poi provvede a rigirare ad Alpha Tauri.

In secondo luogo, è di notevole interesse constatare che esista sempre come voce di conto economico una quota imputata al Red Bull Technology Ltd: tale aspetto fa coincidere in definitiva il concetto di relazione finora espresso tra la squadra principale ed Alpha Tauri. L'imputazione di costi di gestione caratteristica al centro tecnologico di proprietà Red Bull Racing, palesa il rapporto di sinergia anche sul piano formale, sebbene non in via del tutto esplicita, a causa del contrasto con le norme FIA per la Formula 1.

I costanti riferimenti a Red Bull GmbH, sempre annoverata come sponsor principale della scuderia, anche sul piano del "going concern" permettono di stabilire in definitiva la struttura in precedenza ipotizzata: Red Bull GmbH si costituisce come capogruppo delle due squadre che possono essere annoverate sullo stesso piano orizzontale. Il fatto che sia privilegiata la realizzazione dell'obiettivo della squadra principale, a scapito forse della squadra minore non è fonte di subordinazione riscontrabile né dal punto di vista sostanziale, come si è evinto in precedenza, né da quanto emerge dall'analisi di bilancio.

La business combination è configurabile, comunque, in subordinazione dell'attività di Red Bull Racing; appare, infatti, improbabile se non impossibile che, a fronte di una dismissione dell'impegno della scuderia principale nella massima serie, Alpha Tauri possa continuare ad esistere come subordinata della compagnia produttrice di lattine, anche in ragione della relazione realizzativa con il centro tecnologico Red Bull.

Il Purchase Price Allocation

A questo punto l'unico elemento che deve essere individuato per far sì che si possa parlare di una business combination in linea con i principi IFRS 3, anche se non applicati, è quello dell'applicazione del Purchase Price Allocation.

Il PPA è necessariamente costituito al momento dell'acquisizione: in questo caso Red Bull GmbH, però, ha effettuato due operazioni: nel 2004 con la rilevazione del Team Jaguar che costituirà il Team Red Bull Racing. Nel 2005 con l'acquisto di Minardi e la successiva formazione della Scuderia Toro Rosso. Ai fini puramente pratici, però, è necessario focalizzarsi solo sulla seconda operazione, in quanto quella costitutiva di una sinergia collaborativa: se Red Bull si fosse limitata a possedere una sola squadra in Formula 1, non avrebbe avuto alcun senso parlare di business combination.

Il prezzo pattuito al momento dell'acquisizione fu di 35 milioni di sterline per l'intero comparto azionario della società. Il prezzo risulta essere nettamente inferiore al valore di Minardi dell'epoca che si stima potesse essere di 100 milioni. Di primo impatto, quindi, piuttosto che convalidare una forma di avviamento, sembra che Red Bull GmbH avesse riscontrato una forma di badwill. Effettivamente, al momento dell'operazione la scuderia italiana versava in una condizione obsoleta e disallineata rispetto ai propri competitors: la squadra di Faenza ha sempre avuto come figura di riferimento il proprio fondatore Giancarlo Minardi dalla quale dipendevano le possibilità economiche e quindi tecniche. È chiaro che in un panorama in cui lo sport automobilistico puntava all'espansione dell'impegno finanziario, la sostenibilità nel lungo periodo di una scuderia che basava la propria esistenza sugli sforzi economici di un medio imprenditore, non avrebbe avuto prospettive allettanti. Sfruttando, quindi, la situazione favorevole la compagnia austriaca ha attuato una strategia al ribasso per quel che concerne il prezzo. In questo modo Red Bull ha ottenuto un doppio vantaggio, in quanto ha avuto modo di ereditare il know how tecnologico ed umano della squadra, traendo anche un notevole sconto di risorse finanziarie investite.

Identificare una qualsiasi forma di avviamento, a questo punto, potrebbe risultare complicato: non sarebbe stato sbagliato pensare che le intenzioni di Red Bull GmbH mirassero esclusivamente ad acquisire un'attività nel momento di minimo storico del valore commerciale, per poi dismetterla in situazioni favorevoli. Quanto è avvenuto nel corso della gestione annuale, però, suggerisce che non solo la compagnia austriaca abbia effettivamente applicato una strategia sinergica, come più volte ribadito in questa sede ma abbia anche riconosciuto alla scuderia italiana una forma di avviamento, sebbene non del tutto tradizionale.

Il punto di partenza, ovvero l'operazione di acquisizione, indica l'esclusione di un'allocatione del prezzo nel comparto attivo della squadra. Ai fini della transazione, il cambio di proprietà ed il versamento del corrispettivo avvengono nel 2005 tra Red Bull GmbH e Giancarlo Minardi. Non sarebbe corretto, però, dato che ne si ha la possibilità, non considerare la successiva gestione prettamente finanziaria della casa madre nei confronti di Toro Rosso.

La ripartizione dell'avviamento potrebbe essere stata effettuata in un momento successivo alla data d'acquisto e non necessariamente in via diretta al precedente proprietario della squadra. A supporto di questa ipotesi vengono gli schemi di bilancio che con modalità sistematica hanno riportato per tutte e quindici le stagioni di controllo di Red Bull su Toro Rosso, un'anomalia prettamente numerica.

Come affermato in precedenza, la scuderia Alpha Tauri annovera tra i propri ricavi i proventi ricevuti da Red Bull GmbH. Nell'esercizio 2019, per contestualizzare, essi ammontano a 78309 milioni di euro. Si è già esplicitato il meccanismo per il quale la casa madre distribuisca le risorse guadagnate dalla scuderia nel corso dell'anno sportivo. Ciò che, invece, non è stata ancora trattata è la discrepanza tra quanto Alpha Tauri effettivamente guadagni dalla distribuzione dei premi stagionali di Liberty Media e quanto, invece, riceva da Red Bull. Nell'anno 2019 il contributo spettante da Formula 1 ammontava a circa 52 milioni di euro. Questa voce è riscontrabile al punto 5) Altri ricavi e proventi del conto economico che di fatto fa corrispondere quanto dichiarato e calcolato dal sistema di redistribuzione a quanto è riportato in sede di bilancio.

Se, però, Red Bull GmbH si fosse semplicemente limitata a versare solo ed esclusivamente quanto corrisposto da Liberty Media, allora nel paragrafo relativo ai rapporti con imprese controllate, i ricavi relativi alla casa madre sarebbero dovuti coincidere con 52 milioni di euro. Si rileva, invece, una differenza di ben 26 milioni (78MLN-52MLN). Questo andamento è tra l'altro riscontrabile in ogni esercizio dall'acquisizione della scuderia.

Nella formalizzazione dei ricavi, compresi quelli di A) Valore della produzione, ci si riferisce a sponsorizzazioni e servizi legati all'immagine. Anche nella discussione del rapporto con Red Bull GmbH si fa riferimento alla casa madre come sponsor principale della scuderia piuttosto che ad una capogruppo a tutti gli effetti (anche se viene più volte ribadito che la prosecuzione dell'attività economica sia strettamente dipendente dall'impegno della compagnia austriaca). Ma un conto è considerare i rapporti di sponsorizzazione da terzi come tali, ovvero come rapporto di finanziamento a scopi pubblicitari o commerciali, un altro conto è considerare il rapporto di sponsorizzazione di se stesso: va da se che il concetto sia completamente illogico. La differenza di 26 milioni non è perciò imputabile, nella sostanza, a questo concetto ma ha delle ragioni strettamente economiche e contabili.

Se ci si concentra sul risultato finale dell'esercizio, si nota un utile di 3,5 milioni di euro. La positività di conto economico non sarebbe stata possibile se non fosse stata immessa la differenza evidenziata. In un contesto come quello Red Bull, avere una controllata in perdita di circa 20 milioni o in utile di 3,5 non farebbe molta differenza a livello economico, prima di tutto se la si rapporta con i risultati del gruppo stesso, in secondo luogo per la natura privata della compagnia ed infine considerando che la Formula 1 non impone alcun tipo di fair play finanziario o di concetto affine. Se si applica lo stesso esercizio di analisi dei bilanci precedenti, si nota che Red Bull GmbH applichi la medesima strategia di copertura dei costi, con il fine di generare un risultato economico.

Qui entra in gioco il concetto di avviamento. Red Bull GmbH riconosce l'utilità sinergica di Alpha Tauri, garantendole un risultato positivo ogni anno. Ed ecco che la differenza non riconosciuta al momento dell'acquisto, trova applicazione in modalità diluita anno per anno. Anche se concettualmente questo si discosta in parte da quanto suggerisce l'IFRS 3 che schematizza il versamento al venditore della quota di PPA, è possibile ipotizzare che le modalità di accordo con cui l'operazione d'acquisto si siano configurate avessero previsto che al fondatore della scuderia venisse riconosciuto un prezzo inferiore al valore di mercato, con la condizione che alla società, invece, fosse garantita la prosecuzione dell'attività economica a livello continuativo. Attualizzando, per altro, i flussi medi di risultato economico di Alpha Tauri, pari a circa 40 milioni di euro, si nota che la differenza negativa tra valore di mercato e prezzo corrisposto sia stata quasi del tutto eliminata.

CAPITOLO 5

La transizione ai principi internazionali: i vantaggi e gli svantaggi.

Si è delineato, a questo punto, il quadro di una business combination non regolamentata. La possibilità di distribuzione a livello contabile delle risorse della capogruppo, non solo al momento dell'acquisizione ma anche nei successivi esercizi sono estremamente diverse e possibilmente più interpretabili, rispetto ad un'applicazione schematica dei principi contabili internazionali. La finalità di discussione del caso Red Bull è utile al fine di definire i vantaggi dell'applicazione degli IAS/IFRS o dei possibili svantaggi, se ce ne fossero, sia in chiave di prospettiva societaria che in quella di tutti gli stakeholders.

Prima di tutto un linguaggio comune, a carattere internazionale, migliora il grado di comparabilità a disposizione di tutti i portatori d'interessi. Sebbene il caso Red Bull contempli un numero limitato di shareholders, a causa della singolare natura privata della compagnia, i portatori d'interesse esterni alla società sono comunque molteplici. Si pensi, ad esempio, agli istituti di credito che troveranno sicuramente maggiore difficoltà nella lettura di un bilancio non allineato alle società di dimensioni comparabili. Un altro elemento che fortifica la visione positiva dei principi contabili internazionali è l'adozione del metodo del Fair Value che permette una rappresentazione più accurata del valore dell'impresa. L'approccio di adottare, anche in maniera schematica se si vuole, dei principi sicuramente più rigidi nell'integrazione della business combination, non deve fuorviare e far pensare che si dia rilevanza alle questioni formali, piuttosto che sostanziali.

Il Framework dello IASB, in questo senso, è attento all'efficacia, trasparenza, leggibilità, affidabilità e veridicità dei concetti espressi in bilancio. La necessità di aggiornare costantemente il valore sostanziale della società potrebbe portare ad un'eccessiva volatilità di alcune voci di stato patrimoniale. È chiaro che questo sia un punto critico non tanto per i portatori d'interessi esterni alla società, in quanto in assenza del quadro completo della gestione ordinaria saranno generalmente beneficiati da un'informativa tempestiva, ma quanto per gli stakeholder interni che potrebbero essere affetti da un'eccessiva volatilità di valutazione.

Nel quadro delle business combination, d'altronde, se da un lato l'acquisizione di una o più società comporta l'assorbimento dei relativi organi di gestione, è anche pur vero che la direzione consolidata tenda a convergere verso le indicazioni della capogruppo, diminuendo per questo motivo anche in maniera parziale ma comunque rilevante, gli interessi di direzione delle consolidate. Per meglio esplicitare: nel caso di una formazione di una business combination il consiglio d'amministrazione della/e consolidata/e potrebbe mantenere le funzioni di gestione ordinaria della società, ma subirà certamente meno la volatilità di valutazione del complesso societario, in quanto il giudizio su questo argomento è riservato principalmente per i gestori della consolidante. A fronte quindi di un'aggiunta di più organi di gestione, rimane sottoposto a scrutinio sostanzialmente e principalmente quello della holder.

Di contro, invece, i portatori d'interessi esterni alla società consolidata mantengono il proprio "valore numerico", nel senso che si sommano indistintamente dal fatto che la propria società mantenga o meno un organo di gestione rilevante. I vantaggi a questo punto di adottare i principi contabili internazionali sono sicuramente superiori rispetto agli svantaggi. Non a caso, infatti, gli IAS/IFRS sono stati estremamente precisi nella formulazione dell'obbligo di adozione per le consolidanti e consolidate, come discusso inizialmente in questa sede.

Il caso Volkswagen

Il caso selezionato in cui i principi internazionali sono pienamente applicati riguarda un colosso automobilistico: il gruppo Volkswagen.

Quello dell'automotive è, senza dubbio, tra i settori più proliferi e con maggiori coefficienti di impiego di fattori produttivi ed economici nel panorama mondiale del XXI secolo. L'espansione della domanda e della conseguente capacità di produzione, hanno convertito un modello in cui ogni costruttore di vetture aveva la facoltà di inserirsi in maniera indipendente su un determinato segmento ad un altro in cui i vantaggi scaturiti dalle combinazioni sinergiche hanno comportato la creazione e l'affermazione di un settore basato prevalentemente su business combination.

Le possibilità, infatti, di conseguire economie di scala e di raggio d'affari, di disporre un portafoglio di società che permetta di coprire più segmenti di vetture, in base a marchio e a tradizione di produzione ad esempio, hanno consolidato uno scenario in cui le società automobilistiche mantengono la propria capacità di sviluppare la propria linea produttiva, ma nell'ottica comunque del gruppo di appartenenza, che generalmente si delinea in base a questioni di vicinanza geografica: basti pensare che in Italia la maggior parte dei colossi automobilistici faccia parte di FCA, in Germania di Volkswagen, in Giappone di Honda e Toyota.

La necessità di convergere verso una produzione più massiccia ha fatto sì che l'integrazione avvenisse non solo tra costruttori di automobili ma anche tra costruttori di vetture a 4 ruote e motociclette (Volkswagen-Ducati). Le prospettive future, inoltre, iniziano a contemplare l'insorgere di combinazioni di supergruppi, come il recente tentativo di fusione FCA-Renault suggerisce. Il settore automobilistico, insomma, è il terreno più adatto da analizzare, per meglio comprendere le Business Combinations: si potrebbe addirittura insinuare che il principio IFRS 3 sia "sospettamente" coincidente con l'espansione di questo concetto nel settore, come se fosse nato (anche) per necessità di risposta al fenomeno dell'automotive.

Volkswagen AG nasce nel 1937 come produttore di automobili per il regime nazionalsocialista tedesco. La funzionalità della casa, a quell'epoca, era confinata alla produzione di veicoli accessibili a tutti (così come il nome "macchina del popolo" suggerisce), sugellando il focus produttivo a modelli la cui costruzione richiedesse rapidità e riproduzione in scala. Con l'espansione economica del dopoguerra, inizia la strategia espansiva della società automobilistica che nel 1967 acquisisce le quote partecipative di Audi: si genera, dunque, un gruppo automobilistico.

Questo tipo di direzione è ulteriormente ribadito sotto la presidenza di Carl Hahn che, per poter innalzare il livello produttivo, persegue l'abbattimento dei costi, tramite le economie di raggio d'azione, culminando con l'acquisizione e la sottrazione da FIAT del gruppo Seat nel 1985. Seguono, dunque, Skoda, Bentley, Bugatti e Lamborghini a ribadire la necessità di affermarsi su ogni segmento di produzione, non tanto adeguando la struttura di Volkswagen, quanto acquisendo il know-how di società un tempo esterne, ora parte di un gruppo consolidato.

L'espansione dimensionale comporta la parziale trasformazione del segmento in senso ampio su cui opera Volkswagen : se fino agli anni 2010, con l'integrazione di Scania e Porsche, i target d'acquisizione sono sempre stati dei produttori di automobile, con l'ingresso di Suzuki e Ducati, la casa tedesca si espande anche nel campo delle due ruote.

Ad oggi il **Gruppo Volkswagen** detiene la proprietà delle seguenti società:

Audi al 100%, di cui Lamborghini è 100% di proprietà Audi, di cui Italdesign Giugiaro e Ducati sono al 100% di proprietà Lamborghini. Bentley al 100%, Bugatti al 100%, Porsche al 100%, Seat al 100%, Skoda al 100%, Scania Ab al 71%, MAN al 51%.

Bibliografia:

La storia di Volkswagen è consultabile presso il sito ufficiale, così come l'attuale composizione societaria: <https://www.volkswagenag.com/>

Porsche-Volkswagen: l'acquisizione ribaltata

La combinazione sinergica di maggior rilevanza all'interno del gruppo, è sicuramente quella che intercorre tra Porsche e Volkswagen. È abbastanza singolare, però, che all'inizio degli anni 2000 il ruolo di capogruppo sarebbe potuto essere invertito rispetto alla condizione attuale. Nel 2000 Porsche, in veste di cavaliere bianco, cominciò ad acquistare una parte delle azioni Volkswagen per evitare che questa venisse conquistata dal rivale americano Ford. Nello stesso anno il direttore finanziario di Porsche cominciò a promuovere l'utilizzo di una nuova tecnica, detta hedging, che non solo permetteva di neutralizzare il rischio di cambio, ma anche di assicurare alla Porsche utili speculativi. Nel 2003 il 40% degli utili di Porsche derivavano da operazioni sui derivati. Nel 2005 la liquidità di Porsche superava i 3 miliardi di euro. Questo grande ammontare di liquidità permise a Porsche di detenere, nel 2005, il 18,53% delle azioni Volkswagen.

Wiedeking continuava ad affermare di non avere alcun interesse ad acquistare Volkswagen. L'unica motivazione del loro avvicinamento era dovuta a questioni di collaborazione tecnica e produttiva e di protezione di VW, da parte di Porsche, da possibili scalate di altri gruppi automobilistici.

Solo nel 2008 Wiedeking ammise le vere intenzioni di Porsche: acquisire il costruttore tedesco.

Nel 2006 Porsche superò il 20% delle azioni di Volkswagen. Ottenne così il potere di veto sulle decisioni più importanti all'interno del gruppo.

A gennaio 2009 Porsche annunciò di avere raggiunto il 50,8% delle azioni. L'obiettivo di Wiedeking era quello di raggiungere il 75% delle azioni VW e detenerne il completo controllo. Attraverso il Leveraged buy-out avrebbe potuto pagare i 12 miliardi di euro di debiti contratti con le banche. In questo scenario irruppe la crisi della finanza mondiale che pose fine alle ambizioni di Wiedeking.

Bibliografia:

Il tentativo di acquisizione fallito di Porsche su Volkswagen:

<https://medium.com/@amateuranalysis/the-vw-debt-trap-460e982a1091>

Si creò dapprima il pretesto per le banche di interrompere le linee di credito del gruppo Porsche sino ad allora concesse, quindi anche per la Corte di Giustizia Europea di prendere tempo circa la decisione finale sulla legge VW, che in base ad un accordo del 1959 fissava all'80% la quota minima di controllo per prendere decisioni rilevanti. Questo pendente avrebbe appesantito ulteriormente, in una fase piuttosto delicata, la già pesante situazione economica tedesca, che stava affrontando la cessione da parte di General Motors di un altro colosso dell'automobile, la Opel.

Non ultimo l'ingresso in scena di Ferdinand Piech, amministratore delegato VW, che metteva sotto accusa la mancanza di trasparenza nella procedura di acquisizione da parte di Porsche e che impose quindi al consiglio di sorveglianza della casa da lui guidata di monitorare le transizioni finanziarie tra le due aziende, mise di fatto Wiedeking in una posizione delicata nei confronti dei sindacati e della Bassa Sassonia, da sempre su posizioni antitetiche.

La situazione a questo punto sfavorevole per Porsche ha portato alla vendita proprio a Volkswagen del 49,9% delle azioni totali, a metà 2009.

Oggi la Porsche è sotto il pieno controllo del gruppo di Wolfsburg che nell'agosto 2012 ha finalizzato l'acquisto della casa di Stoccarda appropriandosi del 50,1% del pacchetto azionario che le mancava, per la cifra di 4,495 miliardi di euro. In questo modo Volkswagen si è fatta carico dell'indebitamento contratto in precedenza di Porsche, ma in veste non più di preda ma di garante per la continuità aziendale del produttore di vetture sportive. Il tentativo di acquisizione di Porsche su Volkswagen è già di per sé un elemento di valutazione sull'efficacia dei principi IFRS 3: l'assenza di una strategia trasparente della casa di Stoccarda ha consentito di mascherare le reali ambizioni di controllo di Porsche.

Bibliografia:

Volkswagen acquista Porsche: <https://www.ilgiornale.it/news/volkswagen-vince-battaglia-famiglia-e-si-compra-porsche.html>

<https://st.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2012-07-05/volkswagen-compra-tutta-porsche-083752.shtml?uuid=AbAtUz2F>

La strategia d'acquisto, d'altronde, è stata applicata in un lasso di tempo estremamente dilatato di circa 9 esercizi. È chiaro che nel momento in cui la scalata si concretizza in quote di mercato che non determinano il controllo, la rilevanza dei principi è pressoché nulla. Ma nel momento in cui la casa di Stoccarda ha superato la quota di maggioranza, tale da definirla come acquirente per gli IFRS 3, anche grazie al supporto del Framework che garantisce sempre la prevalenza della sostanza sulla forma, ecco che la presenza dei principi internazionali avrebbe consentito di poter quantomeno leggere nel bilancio d'esercizio delle indicazioni più trasparenti sulla strategia di acquisto.

L'analisi contabile, quindi sarebbe venuta a supporto di tutti gli stakeholder, come manifestato nelle intenzioni dello IASB: il periodo storico in cui l'operazione si è manifestata è, seppur di poco, antecedente all'introduzione del IFRS sulle business combination, quasi a ribadire l'incidenza del settore automobilistico, e di questo caso specifico, sul trattamento delle combinazioni sinergiche in campo contabile.

L'acquisizione Ducati e MAN

Sebbene, come già detto, Volkswagen abbia intrapreso la strategia di combinazione industriale già dagli anni 60, ai fini dell'analisi dell'IFRS 3, soltanto le combinazioni formatesi dopo l'introduzione del principio hanno rilevanza d'analisi: l'acquisizione di Audi ad esempio risente di uno stato primitivo della contabilità tedesca ed internazionale, con dinamiche difficilmente qualificabili.

Per quanto riguarda il caso Ducati, ci si trova di fronte ad un'acquisizione totalitaria, effettuata con risorse liquide e perciò facilmente tracciabili. L'applicazione dell'IFRS 3 è immediata e può soffermarsi sul metodo di allocazione di un eventuale avviamento. Il gruppo Volkswagen ha inoltre conseguito acquisizioni di minore rilevanza, come avvenuto nel caso di MAN SE, produttore di autoveicoli pesanti. Una nota di rilievo su questa operazione riguarda la modalità di gestione del gruppo della valutazione al Fair Value, che ha generato un ritardo di un anno per quanto riguarda la conclusione dell'operazione.

Questo aspetto sarà di notevole interesse nel momento dell'analisi di bilancio dell'operazione, in quanto il posticipo causato dall'imminente chiusura di bilancio ha comportato la dilatazione tra l'effettiva conclusione dell'operazione e la rilevanza contabile. È altrettanto curioso constatare che le acquisizioni minori riguardanti joint venture ed altre società minori, effettuate da Volkswagen siano considerate a livello sommatorio, ovvero quasi come un'unica business combination.

Bibliografia:

L'acquisto di Ducati:

https://www.corriere.it/economia/12_aprile_18/ducati-addio-diventa-tedesca-audi-compra-per-860-milioni-federico-de-rosa_02831d3a-8916-11e1-a8e9-f84c50c7f614.shtml

Sembra che un ulteriore effetto della partecipazione alla combinazione sinergica sia la possibilità di semplificare il trattamento di controllate che singolarmente non avrebbero particolare rilevanza, se rapportate alle dimensioni della controllante.

L'applicazione dell'IFRS 3

Si procede, a questo punto, ad analizzare i punti che l'IFRS 3 impone per determinare la business combination, ovvero l'identificazione dell'acquirente e la relativa possibilità di influenzare i processi decisionali, del prezzo pattuito e dell'eventuale allocazione dell'avviamento.

Per quanto riguarda l'identificazione dell'acquirente, si è già affermato che sia nel caso Porsche, dove semmai l'operazione inversa poteva presentare un contesto non del tutto esplicito, che nel caso Ducati, dove l'acquisizione è comunque avvenuta tramite la controllata Audi, ma in condizioni di chiarezza, che nella rilevazione di Man e di società minori, Volkswagen è sempre apparsa come l'unica e nota società acquirente delle future partecipate. Il fatto che poi Porsche e Ducati siano state acquisite al 100% e con Man detenuta al 51%, consente di stabilire una chiara possibilità di influenza sui processi decisionali delle controllate. L'analisi del caso Volkswagen, dunque, è focalizzato quasi ed esclusivamente sull'indagine contabile, in particolar modo sull'allocazione del Purchase Price Allocation e della corretta applicazione del Fair Value, al momento della valutazione delle società.

Bibliografia:

L'acquisto di MAN:

<https://www.bbc.com/news/business-14014212>

Il metodo di acquisizione di Porsche

La modalità di acquisizione del pacchetto azionario di Volkswagen su Porsche risente della valutazione al Fair Value: sul bilancio consolidato 2012, anno successivo alla finalizzazione dell'operazione, Volkswagen valutava in 12,5 miliardi di euro il valore attuale delle azioni già possedute, in 10,2 miliardi il valore delle opzioni sulle azioni e in 4,5 miliardi la liquidità utilizzata per completare l'acquisizione. Ne consegue dunque che sia stata ricavata la base di misura per l'allocazione dell'eventuale avviamento, sommando le 3 voci appena rilevate, giungendo dunque a 27,2 miliardi di euro.

€ million	Acquisition date IFRS carrying amounts	Purchase price allocation	Adjustment in the measurement period	Acquisition date fair values
Brand names	–	13,823	–	13,823
Technology	1,489	2,203	–	2,203
Customer and dealer relationships	–	691	–	691
Other intangible assets*	386	489	–	489
Property, plant and equipment	2,983	3,548	–	3,548
Investments	162	160	–	160
Leasing and rental assets	1,360	1,425	–	1,425
Other noncurrent assets	7,458	7,941	–20	7,921
Inventories	1,243	1,625	–	1,625
Trade receivables	348	348	–	348
Cash and cash equivalents	1,812	1,812	–	1,812
Other current assets	3,060	3,256	–	3,256
Total assets	20,301	37,321	–	37,301
Noncurrent financial liabilities	10,227	9,654	–	9,654
Other noncurrent liabilities and provisions	3,152	8,516	–59	8,457
Current financial liabilities	3,211	4,142	–	4,142
Trade payables	989	1,112	–	1,112
Current provisions	1,237	1,308	–7	1,301
Other current liabilities	4,160	4,203	–	4,203
Total liabilities	22,977	28,934	–	28,868

* Excluding goodwill of Volkswagen AG.

Viene dunque riportata la tabella illustrativa del bilancio consolidato 2013 (si è scelto di adoperare il report dell'anno successivo per non essere eccessivamente influenzati da eventuali fluttuazioni del Fair Value, pur rimanendo in prossimità di un bilancio legato all'operazione), in merito alla gestione del gruppo Porsche. Lo schema proposto, in cui nella prima colonna è riportato il valore di ogni voce prima di essere acquistato, nella seconda l'allocazione del prezzo, nella terza gli aggiustamenti del FV e nella quarta la quota rettificata finale, tenendo conto dei precedenti 3 valori, è l'esauritiva rappresentazione di come l'IFRS 3 sia applicato su ogni voce dell'attivo e del passivo. È importante evidenziare che la voce relativa al Purchase Price Allocation dia la possibilità di valorizzare voci che in precedenza non avevano neanche modo di esistere.

Si pensi ad esempio all'attribuzione di un valore, estremamente elevato per altro, al nome del Brand che un produttore di vetture sportive ha sicuramente sviluppato nel corso della propria attività economica, ricordando il settore di nicchia in cui opera, ma che fino al momento dell'acquisizione non ha avuto modo di contabilizzare. Un'altra voce, a supporto della contestualizzazione di un produttore di nicchia, risiede nell'inclusione dei rapporti con i clienti, anche in questo caso non contabilizzata.

Per quanto riguarda, invece, voci già presenti si nota che con il metodo del Purchase Price Allocation, ci sia una generale rivalutazione in positivo delle immobilizzazioni materiali ed immateriali, così come per i crediti e per altri voci liquide come le rimanenze di magazzino. Stesso trattamento è riservato alle voci di passivo, che non necessariamente avrebbero dovuto subire un incremento, ricordando che la valutazione al Fair Value risente di criteri di stima attuali piuttosto che legati al bilancio, ma che per ragioni di logica, a fronte di un incremento delle stime dell'attivo avrebbero dovuto subire un bilanciato incremento del passivo: le valutazioni precedenti, altrimenti, sarebbero state eccessivamente non veritiere.

Procedendo alla sottrazione tra le voci finali dell'attivo (37,301 miliardi) e quelle del passivo (28,868 miliardi) si può dunque ricavare il valore netto dell'acquisita (8,433 miliardi). Per generare, infine, il valore dell'avviamento, basta prendere la base dei 27,2 miliardi di euro e sottrarla dal valore netto dell'acquisita. Ecco che si giunge ad 8,8 miliardi di euro. Non essendoci interessenze, il calcolo è completo.

Sebbene l'IFRS 3 sia un principio che incide principalmente sulle voci di stato patrimoniale, Volkswagen ribadisce nella stessa sezione del consolidato che, l'inclusione di Porsche abbia aumentato i ricavi del gruppo di 4,5 miliardi di euro, con il conseguente incremento dei profitti after tax di 292 milioni. Di ulteriore interesse è l'analisi dello scenario che contempla l'inclusione di Porsche dal 1 gennaio 2012, ricordando che l'acquisizione totale sia stata finalizzata nel mezzo di quell'esercizio, che avrebbe garantito ricavi più alti per 6,2 miliardi e un utile aggiuntivo di 656 milioni.

Il metodo di acquisizione di Ducati

Più semplice, se si vuole, è il trattamento dell'acquisizione Ducati che sebbene sia stata acquistata da una controllata (Lamborghini, sotto la guida di Audi) del gruppo, ha subito un processo più diretto di acquisizione, in quanto sono state utilizzate solamente risorse liquide per la quota totalitaria delle azioni. Il prezzo pagato è stato di circa 747 milioni di euro.

€ million	Acquisition date IFRS carrying amounts	Purchase price allocation	Acquisition date fair values
Brand names	211	193	404
Customer relationships	49	131	180
Other intangible assets	78	17	95
Land and buildings	78	3	81
Other noncurrent assets	25	8	33
Inventories	83	0	83
Cash and cash equivalents	150	–	150
Other current assets	154	–	154
Total assets	828	352	1,180
Noncurrent liabilities	106	108	214
Current liabilities	510	–	510
Total liabilities	616	108	724

Si riporta, come avvenuto in precedenza la tabella illustrativa del bilancio consolidato 2013, relativo al caso Ducati: si nota, a differenza di Porsche, che non siano emerse voci dell'attivo che non erano state precedentemente rilevate, quanto piuttosto una generale rivalutazione, attribuita al Purchase Price Allocation. Ne consegue che l'operazione di valutazione sia più lineare in quanto non è necessario ricavare dei parametri senza alcuna base, specialmente di difficile inquadratura come per esempio è il valore del marchio. Il valore netto delle attività è la differenza (456 MLN) tra il valore totale dell'attivo (1180 MLN) e il totale del passivo (724 MLN) che permette di determinare la quota di ammortamento finale di 291 milioni di euro. Volkswagen sottolinea che l'inclusione di Ducati all'interno del gruppo abbia incrementato i ricavi per 209 milioni, che sarebbero stati 422 se la società italiana fosse stata inclusa ad inizio esercizio, mentre è interessante notare che la quota di profitti dopo le tasse si siano ridotti di 27 milioni, a differenza, invece, di un eventuale incremento di 34 milioni se la società fosse stata acquisita ad inizio anno. Questa dinamica non deve sorprendere, in quanto rientra nella visione più ampia del risultato consolidato di gruppo, di scudo fiscale e di possibilità di portare le perdite a nuovo nei successivi esercizi.

Altre acquisizioni

L'analisi si conclude con le operazioni di minore dimensione conseguite dal gruppo. Si tratta dell'acquisizione totalitaria di KPI Polska Sp.z o.o. e di MAN Truck & Bus AG di cui si ricava il prospetto per la base dell'avviamento che è dato dai 404 milioni di euro del prezzo pagato sommato al Fair Value di azioni già in possesso per 139 milioni. La base è quindi di 543 milioni.

€ million	Acquisition date IFRS carrying amounts	Purchase price allocation	Acquisition date fair values
Noncurrent assets	326	100	427
Cash and cash equivalents	74	–	74
Other current assets	637	–	637
Total assets	1,037	100	1,137
Noncurrent liabilities	192	28	220
Current liabilities	668	–	668
Total liabilities	860	28	888

Il Purchase Price Allocation non ha un'influenza specifica, anche in considerazione del trattamento raggruppato delle voci di attivo e passivo. Le rivalutazioni di attività e passività non correnti potrebbero risultare un esercizio di quadratura contabile piuttosto che di un'attenta valutazione delle voci di bilancio, ma si ribadisce che la natura dimensionale minore delle società considerate consente maggiore superficialità.

Ripetendo il processo di delineamento delle attività nette, da sottrarre alla base, ci si trova di fronte ad un avviamento di 294 milioni di euro. Solamente nelle note successive Volkswagen provvede a ripartire 58 milioni a KPI Polska, 28 a servizi generici polacchi e 208 milioni a Man. Non sono menzionati gli effetti di conto economico in questo caso, ma sono piuttosto identificati il valore contabile lordo dei crediti, pari a 708 milioni di euro, differenti dal Fair Value di 668 milioni di euro.

Come è possibile evincere da quanto detto in precedenza, MAN SE risulta essere controllata al 51%: questa condizione è fondamentale nella gestione delle interessenze da parte del gruppo che a seguito dell'acquisizione è costretto a disconoscere dal proprio equity una quota di 1,759 milioni di euro, attribuendo la quota ad interessi di transazione del cambio di proprietà.

Questo parametro, tenendo conto della quota di passività riscontrata di 3,125 milioni di euro, generata dall'obbligo di acquistare azioni per 3,125 milioni, porta alla riduzione delle riserve attribuibili agli azionisti per 1,366 milioni di euro, ovvero la differenza tra le attività e passività riscontrate nel campo del patrimonio netto. Questa operazione contabile ha creato i presupposti per far sì che a fronte della quota persa da parte di Volkswagen in termini di valore azionario, venisse attribuito il controllo totale di una ormai ex controllata di MAN SE, Scania. Si può procedere a questo punto alla visione generale di bilancio consolidato, inteso come raggruppamento di tutte le voci del gruppo.

Il Bilancio Consolidato

€ million	Note	Dec. 31, 2013	Dec. 31, 2012 ¹	Jan. 1, 2012 ¹
Assets				
Noncurrent assets				
Intangible assets	12	59,243	59,112	22,176
Property, plant and equipment	13	42,389	39,424	31,876
Leasing and rental assets	14	22,259	20,034	16,626
Investment property	14	427	433	340
Equity-accounted investments	15	7,934	7,309	10,249
Other equity investments	15	3,941	3,870	3,049
Financial services receivables	16	51,198	49,785	42,450
Other financial assets	17	7,040	6,431	12,823
Other receivables	18	1,456	1,671	1,582
Tax receivables	19	633	552	627
Deferred tax assets	19	5,622	7,836	6,273
		202,141	196,457	148,069
Current assets				
Inventories	20	28,653	28,674	27,551
Trade receivables	21	11,133	10,099	10,479
Financial services receivables	16	38,386	36,911	33,754
Other financial assets	17	6,591	5,872	4,253
Other receivables	18	5,030	4,823	4,543
Tax receivables	19	729	761	623
Marketable securities	22	8,492	7,433	6,146
Cash, cash equivalents and time deposits	23	23,178	18,488	18,291
		122,192	113,061	105,640
Total assets		324,333	309,518	253,708

Si passa, quindi, all'indagine delle voci di stato patrimoniale che abbiano subito un cambiamento rilevante a partire dal 1 gennaio 2012, ovvero da una data in cui nessuna acquisizione trattata era stata finalizzata fino al 31 dicembre 2013, ovvero la chiusura dell'esercizio in cui ogni operazione è stata sia effettuata che opportunamente corretta in sede di bilancio.

È evidente l'incremento esponenziale riscontrabile nella prima voce riportata "Intangible assets" quasi triplicata dopo le operazioni di acquisizione: a tal proposito, quindi, la sinergia realizzativa è basata sull'incidenza dei marchi che, visti, nell'ottica di produzione separata sono non necessariamente rilevanti, perché quasi assodati come nel caso di Porsche, mentre in un contesto di gruppo consolidato, sia per ragioni contabili che devono presentare giustificazione per il prezzo pagato, ma anche produttive devono avere la giusta rilevanza. A queste va poi sommato il valore dell'avviamento, sempre nel campo delle immobilizzazioni immateriali che deve essere necessariamente acquisito a titolo oneroso.

Più scontato è l'incremento che si riscontra nelle immobilizzazioni materiali "Property Plant and equipment": le infrastrutture a supporto dell'attività di costruttore automobilistico sono la principale fonte di patrimonio societario e aziendale. È proprio nella collaborazione dei reparti produttivi che le sinergie realizzative si concretizzano: le economie di scala e di raggio d'azione sfruttano sicuramente le conoscenze messe a disposizione da brevetti e segreti industriali che rientrano nella prima voce di intangibili, ma senza le strutture in condivisione non potrebbero mai trovare effettiva applicazione. A tal proposito vengono a supporto i casi di condivisione dello stesso pianale telaistico di alcuni modelli prodotti da Volkswagen, Audi e Lamborghini, come nel caso dei modelli "Touareg"- "Q7" o di "Q8"- "Urus" o addirittura di vetture da corsa come l'Audi R8 GT3 e la Lamborghini Aventador GT3, rivali nel campionato Blancpain.

Seguono un semplice ragionamento le successive due voci dedicate a "Leasing" e "Investment Property" che sono una naturale conseguenza di un processo di somma tra le voci delle consolidate. È tutto sommato interessante, anche se a rigore di logica contabile facilmente intuibile, constatare che gli "Equity-accounted investment" siano diminuiti: la spiegazione a questo fenomeno è principalmente attribuibile al fatto che le precedenti partecipazioni al 49% in Porsche, una volta acquisito il completo controllo delle quote della casa di Stoccarda, non potessero essere più considerate come parte di un investimento legato all'equity ma comunque esterno, mentre ormai in pieno possesso del gruppo consolidato.

Le residue voci dell'attivo e del passivo, riportate nello schema di bilancio consolidato non possono essere ricondotte all'ottica delle operazioni di acquisizioni effettuate, se non nel caso delle tasse attive e passive che potrebbero aver risentito della diversa stima di Fair Value attribuita ai singoli elementi acquisiti e che perciò influenzano la fiscalità differita ma che comunque non sono esplicitate in sede di bilancio, quanto piuttosto alle normali operazioni di amministrazione del gruppo Volkswagen.

Le note di bilancio consolidato

Il bilancio consolidato, d'altra parte, non esaurisce qui la sua funzione nell'illustrare i rapporti tra consolidante e consolidate: l'analisi di stato patrimoniale e di conto economico presentano la situazione e i risultati del gruppo nella prospettiva unitaria.

Nelle note di bilancio, però, è possibile definire maggiormente il quadro dell'incidenza patrimoniale ed economica delle acquisite. A livello di SP si può notare la prima differenziazione tra poste correnti e poste non correnti. Si demarca sia nel caso di Porsche che nel caso di Ducati la prevalenza delle voci non correnti, con inoltre uno squilibrio delle passività sulle attività. Su questo primo aspetto è possibile trarre delle considerazioni: una società che presenta un quadro non del tutto soddisfacente a livello patrimoniale, come quello appena evidenziato, è quantomeno soggetta all'espressione di preoccupazione sulla prosecuzione a lungo termine dell'attività societaria.

Sia chiaro: lo squilibrio patrimoniale non necessariamente indica una condizione di instabilità per quel che riguarda il "going concern" avendo appunto la possibilità di utilizzare strumenti quali la leva finanziaria, ma nel contesto specifico di Porsche e Ducati, la situazione di stato patrimoniale rifletteva una condizione di crisi. A questo proposito, dunque, l'inclusione in un gruppo come Volkswagen che è certamente in grado di assorbire gli squilibri delle consolidate consente di acquisire maggiore confidenza nella prosecuzione delle attività. Anche in questo modo si potrebbe conseguire un incremento della produttività definibile come avviamento, proprio perché alcune decisioni che potrebbero richiedere stabilità finanziaria non verrebbero attuate per questioni di tutela dal rischio. Di notevole aiuto è poi il paragrafo dedicato ai criteri del Fair Value adottati, che giustificano la corrispondenza tra corrispettivo ed elementi acquisiti. Nel caso di Porsche il prezzo per quasi 1/3 del suo valore è fatto corrispondere al valore delle variazioni in aumento e in diminuzione degli elementi acquistati, dopo la valutazione al Fair Value e dopo aver quindi sottratto il valore netto contabile.

I restanti 2/3 non sono attribuiti ad immobilizzazioni e possedimenti societari: la somma viene trattata come avviamento. Anche in questo caso, quindi, è possibile intravedere le modalità con cui a livello contabile il gruppo Volkswagen ha reso possibile validare alcune voci che in precedenza non erano contemplate in ottica separata ma che adesso fanno parte della combinazione sinergica.

E infatti, se ci si focalizza nello specifico sugli elementi che sono stati riscontrati da zero, nella valutazione delle attività, il valore del marchio, come già affermato in precedenza, assume un ruolo preponderante. Il caso Ducati, avvenuto immediatamente dopo l'acquisizione Porsche risente grossomodo degli stessi parametri utilizzati per la casa di Stoccarda. Parte del prezzo (circa il 60%) è quindi giustificato sulla rivalutazione delle poste attive e passive, mentre il resto è considerato avviamento. Una differenza risiede nelle modalità di acquisizione che in Porsche ovviamente doveva tener conto della precedente quota posseduta e che in Ducati è stata adoperata in modalità totalitaria. È infine interessante notare che Ducati non abbia "subito" l'immissione di nuove poste attive e passive, come nel caso Porsche nel riconoscimento di alcune voci legate al marchio ma che ci sia stata una semplice rivalutazione.

A livello di conto economico, invece, si porta nuovamente enfasi sulla simulazione di scenari di acquisizione effettuata ad inizio anno o nella data di effettiva realizzazione. Avendo già trattato in precedenza questa tematica, ci si limita semplicemente a constatare che nonostante l'impatto più che discreto di alcune voci patrimoniali di Porsche (soprattutto) e Ducati, a livello di conto economico l'incremento di ricavi e di utile rapportati alle dimensioni del gruppo è modesto. Questo non è sorprendente se si contestualizzano le possibilità di un colosso automobilistico come Volkswagen ma deve far riflettere, invece, la possibilità che si stava concretizzando di un'acquisizione Porsche su Volkswagen, vanificata più per ragioni circostanziali, in particolar modo la crisi economica del 2009, che per altro.

Si sottolinea, quindi, che le "Business Combinations" e la delineazione della capogruppo non sono necessariamente correlate ai volumi dimensionali, generalmente legate al conto economico, quanto piuttosto alle possibilità finanziarie e patrimoniali. Si spiega, perciò, la maggiore enfasi sullo stesso Stato Patrimoniale in sede di bilancio consolidato.

Capitolo 6: Conclusioni

Giunti a questo punto, si ha a disposizione il quadro di un caso in cui pur essendoci una “Business Combination” gli IFRS 3 non siano stati adottati e di un altro in cui i principi contabili internazionali guidano la redazione di bilancio. Si proverà in quest’ultima fase a travisare i concetti assimilati nel caso Volkswagen al caso Red Bull, cercando di formulare quindi uno scenario parallelo in cui gli IFRS 3 sono stati adottati. Non sarà adoperato il processo inverso, in quanto trascenderebbe l’obiettivo di discussione di questa tesi.

Il caso Red Bull con gli IFRS 3

Dato che sulla rilevazione fattuale della combinazione sinergica si è già ampiamente discusso, ci si sofferma a questo punto sull’applicazione dei concetti visti a livello contabile dal gruppo Volkswagen sul gruppo Red Bull GmbH. Si tenga, comunque, in considerazione che la riservatezza della casa madre Red Bull, a causa della natura privata della compagnia non consente i margini di valutazione e di informazione reperiti nel gruppo Volkswagen: per questo motivo, l’approccio alla maggior parte delle voci di bilancio saranno semplificate.

Ricalcando il percorso proposto in precedenza, si ragiona sul metodo di acquisizione. Nel caso della prima operazione con il Team Jaguar, divenuto in seguito Red Bull, il corrispettivo corrispondeva grossomodo con il valore della squadra. Applicare la valutazione al Fair Value sarebbe stato immediato anche dal punto di vista contabile. Non sarebbe emerso, dunque, uno scostamento plateale se si fossero seguiti i criteri dell’IFRS 3. Sarebbe emersa, più che altro, una questione più difficoltosa al momento della valutazione del marchio, guarda caso come è avvenuto per Porsche e Volkswagen, in virtù del fatto che una squadra legata al contesto automobilistico come Jaguar avrebbe ceduto il passo ad un team che, almeno seguendo la semplice denominazione, con la Formula 1 ha poca assonanza.

Preso come singola entità, quindi, la squadra avrebbe dovuto subire una riduzione del valore legato al brand e alle relazioni commerciali. Nell'ottica di bilancio consolidato, invece, il ritorno d'immagine di Red Bull che contestualmente promuove anche altri tipi di attività sportive, è senza dubbio cresciuto. La produzione di un avviamento o di un badwill sarebbe dipesa quindi dalla prevalenza di un beneficio sul conseguente svantaggio. Si complica, come già visto in precedenza d'altronde, il caso della seconda operazione di acquisto: il caso Toro Rosso, infatti, ha riscontrato un pagamento di un corrispettivo inferiore rispetto alla valutazione della squadra.

Il Badwill

Per meglio determinare le operazioni che il gruppo Red Bull GmbH avrebbe potuto intraprendere nel caso in cui avesse dovuto applicare l'IFRS 3 per un badwill, occorre chiarificare cosa impone nello specifico il principio contabile internazionale. L'IFRS induce, infatti, nel caso in cui si palesasse un avviamento negativo di effettuare ulteriori indagini per determinare la motivazione di un'eccedenza negativa.

Si stabilisce, infatti, un ordine di azioni che l'acquirente dovrebbe intraprendere: in prima istanza si devono revisionare i processi di rilevazione di attività e passività per certificare l'assenza di eventuali errori di valutazione. Nel caso in cui non venissero rilevate anomalie, è necessario procedere all'utilizzo di un consulente esterno. Se ancora dovesse esserci una differenza negativa, si procederà a contabilizzare come ricavo il "good deal" a conto economico. Nel caso Toro Rosso-Red Bull, benché il metodo applicato fosse alquanto singolare, per via del meccanismo di assegnazione dei premi costruttori, la società austriaca non si è completamente discostata a livello concettuale da quanto suggerisce l'IFRS 3.

Se, infatti, si accetta il fatto che sia stato concluso un buon affare, scongiurando quindi le ipotesi di perdite future attese, Red Bull GMBH ha comunque spostato sul conto economico, l'effetto del badwill. La differenza sostanziale si trova palesemente nelle modalità con le quali l'operazione sia stata adoperata. Innanzitutto non è possibile spalmare in quasi 15 esercizi la differenza di pagamento: questo aspetto è stato anche un punto focale per l'IFRS 3 al quale sono state mosse critiche per il riporto a conto economico dell'avviamento negativo, escludendo quindi la possibilità di effettuare accantonamenti per eventuali situazioni di perdita.

È come se il principio internazionale non contemplasse completamente l'operazione nell'ottica di esercizi futuri ma piuttosto convenga sul terminare la rilevazione del badwill in un unico lasso temporale. A questo proposito, infatti, è nato il concetto di "bargain purchase" ovvero di acquisto a condizioni favorevoli, nel caso in cui i criteri di stima fossero corretti. In secondo luogo, poi, la rilevazione del ricavo non deve avvenire da parte della consolidata, ma da chi effettua l'operazione. Il beneficiario, quindi, non doveva essere Toro Rosso ma Red Bull GMBH. Si ribadisce nuovamente che la motivazione di tale operazione sia stata proprio quella di spostare maggiori benefici futuri sulla squadra faentina, a fronte di un accordo di acquisizione a prezzo ribassato.

Il Red Bull Technology Center con gli IFRS 3

Si può passare a questo punto all'analisi del metodo di valutazione che Red Bull GMBH avrebbe dovuto applicare all'interno delle proprie scuderie: occorre ribadire una differenziazione. Da una parte il capitale di una scuderia è rappresentato dal capitale tecnologico, inteso come complessi industriali, brevetti e altre immobilizzazioni rilevanti. Dall'altra si deve riscontrare il capitale umano, rappresentato da ingegneri, piloti, top management e meccanici.

Proprio la valutazione di quest'ultimo è estremamente difficoltosa, a tratti fluttuante, in quanto classificare secondo criteri attuali ed affidabili personale come piloti di Formula 1, top managers e ingegneri all'apice della conoscenza aerodinamica sarebbe un esercizio non banale.

Ben diversa è, invece, la possibilità di valutare le infrastrutture tecniche delle scuderie. Anche nel campo della Formula 1 si può applicare la differenziazione tra immobilizzazioni materiali ed immobilizzazioni immateriali. Queste ultime sono generalmente legate a brevetti o modalità di interpretazione del regolamento tecnico, atti a dare un vantaggio competitivo. Considerata la notevole capacità di sviluppo presente all'interno di ogni squadra, qualsiasi forma di differenziazione dalla concorrenza è generalmente vanificata nell'arco di una stagione. Per mantenere il vantaggio acquisito è fondamentale proseguire l'attività di sviluppo, nella ricerca di nuove forme di competitività. Per questo motivo, appare abbastanza evidente che la valutazione delle immobilizzazioni immateriali debba essere fatta secondo i criteri del Fair Value. E quindi almeno per questa categoria l'allineamento con le norme dell'IFRS 3 è verificato ed è applicabile per entrambe le scuderie. Per quel che concerne le immobilizzazioni materiali, invece, il processo di inserimento contabile è più complicato. Il concetto di deterioramento e di ammortamento, ad esempio, non sono completamente applicabili per le infrastrutture fisiche di una squadra di Formula 1: premesso che a livello empirico si osserva un rinnovamento delle strutture principali quali galleria del vento, simulatore dinamico e aree di assemblaggio ogni 10-15 anni, la necessità di disporre di attrezzature sempre al massimo della funzionalità, richiedono interventi di aggiornamenti costanti. A differenza delle immobilizzazioni immateriali, dove forzatamente il ciclo di vita è ridotto e dove quindi il criterio di valutazione attuale è la conseguente logica di applicazione, i cespiti subiscono una limitazione più duratura sul periodo di funzionamento, pur essendo continuamente revisionati.

Nell'ottica contabile, sarebbe possibile applicare i criteri di ammortamenti classici, tenendo conto delle spese di capitalizzazione, così come avviene d'altronde sia per Red Bull che per Alpha Tauri ma l'utilizzo del criterio del Fair Value sarebbe comunque più indicato. A tal proposito si inserisce la struttura di Red Bull Technology Center. Come già affermato, sia Alpha Tauri che soprattutto Red Bull utilizzano il centro di ricerca per sviluppare le proprie monoposto. Nell'attività di R&D si generano modelli dinamici destinati all'implemento di nuove soluzioni innovative. Questo di per se costituisce un processo di creazione di immobilizzazioni immateriali. Nel bilancio di Red Bull e Alpha Tauri il centro è trattato con superficialità (si rimanda al capitolo 4 nello specifico). Se si volesse, invece, applicare con criterio l'IFRS 3 occorrerebbe esplicitare il ruolo e le relative percentuali di immobilizzazioni immateriali che il centro contribuisce a creare per le rispettive scuderie.

Non solo: il processo di rinnovamento delle infrastrutture materiali beneficia anche del lavoro di aggiornamento di Alpha Tauri. Specificare, quindi, con quali percentuali l'infrastruttura è imputabile ad un team piuttosto che ad un altro, esplicitando quindi con prospetti e note, tipiche di un bilancio consolidato, sarebbe l'allineamento necessario ai principi contabili internazionali.

Valutazioni conclusive

Giunti a questo punto, ogni argomento prefissato per lo scopo di discussione è stato trattato. L'interrogativo principale e l'obiettivo principale della tesi è stato quello di validare l'approccio proposto dallo IASB rispetto ad una struttura più frammentata e sicuramente non regolamentata.

Il caso Red Bull GMBH ha svolto il ruolo di rappresentare uno stato grezzo di aggregazione, soprattutto a livello contabile, un punto di partenza A al quale sovrapporre il punto di arrivo B, rappresentato dal caso Volkswagen; lo stato originario osservato per la società produttrice di lattine non è d'altronde dissimile dalla condizione in cui si versava (per altro non troppo lontana nel tempo) prima dell'introduzione dei principi contabili internazionali, in cui la stessa Volkswagen ha effettuato acquisizioni rilevanti come quella di Audi. La modalità di contabilizzazione grezza, se vogliamo eccessivamente libera del gruppo Red Bull GMBH è stata funzionale nel mettere in evidenza, invece, l'organizzazione, la trasparenza, la facilità di assimilazione di informazione nel caso in cui l'IFRS 3 sia correttamente applicato. Proprio in questo ambito si concretizza la Purchase Price Allocation, che consente di scoprire e rivalutare voci che, senza una base di valutazione definita, difficilmente avrebbe potuto essere applicata.

Il processo di allineamento di principi validi per tutti, d'altronde, comporta l'adozione di scelte che alcune volte minano l'elasticità degli IFRS, come visto nel caso del badwill. È altrettanto vero che in nessun codice, sequenza di leggi o di regolamenti esistano delle disposizioni che non contengano dei compromessi applicativi: i principi contabili internazionali stessi, d'altra parte, non pretendono che ogni informazione sia riportata schematicamente, così come si denota nel caso Volkswagen, dove la fiscalità differita ad esempio è stata trattata superficialmente, ma che sussista un quadro sufficientemente esaustivo della situazione.

Questo a sottolineare che almeno per quel che riguarda l'IFRS 3, l'applicazione del principio dovrebbe essere fattibile per chiunque sia sottoposto all'obbligo di adozione, senza creare particolari difficoltà di redazione. È stato quantomeno singolare sottolineare che utilizzando dei criteri prettamente logici al caso di partenza A, si sarebbe giunti a conclusioni simili riscontrate nel punto di arrivo B, come visto in questo capitolo conclusivo. Questo ancora a supporto del fatto che se la situazione del caso Red Bull è associabile alla realtà contabile antecedente all'applicazione degli IFRS, lo stato normativo attuale, sempre nel campo delle "Business Combinations", riflette dei criteri non forzati o comunque non in discontinuità con le conoscenze contabili-economiche ma piuttosto una naturale risposta alle esigenze di chiarezza e trasparenza che le dinamiche societarie attualmente richiedono.

Riassunto

L'IFRS 3 è il principio regolatore delle aggregazioni aziendali nell'ambito della contabilità internazionale IASB: sono definite le modalità di acquisizione, di identificazione, di valutazione del corrispettivo, di determinazione dell'avviamento. A supporto dell'IFRS 3 è affiancato lo IAS 27, utile nell'identificazione dell'acquirente in termini di controllo, definito come capacità di definire le possibilità finanziarie e gestionali di un'entità al fine di ottenere i vantaggi della sua attività.

La definizione di acquirente è ricavata dall'identificazione del controllante. Dato che il processo non è sempre immediato l'IFRS 3 procede a definire le casistiche rilevanti con l'obiettivo di eliminare possibili ambiguità.

Un processo di acquisizione determina inevitabilmente una data in cui la transazione può essere definita come finalizzata. Si ricorre a tal proposito al Framework per definire tutte le attività e le passività da considerare per determinare l'effettiva assunzione del patrimonio societario dell'acquisita.

La rilevanza dell'IFRS 3 è interessante non tanto nella definizione di un caso di normale acquisizione, dove la rilevazione dell'operazione risulta essere sicuramente più agevole, quanto piuttosto nella chiarificazione di alcuni casi particolari.

Si evidenzia il leasing operativo, definito come contratto con il quale un soggetto riceve un bene dietro pagamento di un canone mensile: in un'operazione di acquisizione potrebbe avvenire che l'acquisita sia anche il locatario. In questo caso, dunque, avviene la rilevazione di un'attività immateriale se le condizioni del leasing sono favorevoli, viceversa si evidenzia una passività.

Proprio a proposito delle attività immateriali, deve avvenire una diversa rilevazione quando il controllo sui benefici economici futuri risulti legato da diritti contrattuali o da altri diritti legali o se l'attività sia separabile o possa essere scorporata, venduta o trasferita.

Altro caso interessante riguarda le passività potenziali.

L'acquirente deve rilevare una passività potenziale assunta in un'aggregazione aziendale se si tratta di un'obbligazione attuale derivante da eventi passati e il cui fair value può essere determinato attendibilmente. L'acquirente deve rilevare, contrariamente allo IAS 37, una passività potenziale assunta in un'aggregazione aziendale alla data di acquisizione anche se è improbabile che, per adempiere l'obbligazione, sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici.

Il venditore può indennizzare l'acquirente per una specifica passività potenziale in essere alla data di acquisizione (ovvero contenziosi, accertamenti fiscali) Per le attività derivanti da indennizzi, l'acquirente deve procedere alla rilevazione nello stesso momento in cui rileva l'elemento indennizzato, valutandola con lo stesso criterio con cui valuta l'elemento indennizzato Grazie a questa disposizione sia l'attività sia la passività sono valutate adottando ipotesi coerenti con quelle adottate per valutare l'elemento indennizzato, subordinatamente alla valutazione della direzione aziendale circa la recuperabilità dell'attività.

Ad integrare infine la valutazione del corrispettivo, interviene l'IFRS 5 (Fair Value al netto dei costi di vendita).

Il corrispettivo trasferito deve essere valutato al fair value ed include:

- Disponibilità liquide trasferite -Altre attività trasferite (valutate al fair value alla data di acquisizione)
- Passività sostenute (valutate al fair value alla data di acquisizione)
- strumenti rappresentativi di capitale emessi (valutati al fair value alla data di acquisizione)
- Elementi di pagamenti basati su azioni scambiati con gli incentivi posseduti dai dipendenti dell'acquisita.

Un'operazione effettuata dall'acquirente o per suo conto o principalmente a beneficio dell'acquirente prima dell'aggregazione sarà probabilmente un'operazione separata e, pertanto, non dovrà essere inclusa nell'aggregazione aziendale. Alcuni esempi comprendono:

Un'operazione che estingue i rapporti preesistenti tra l'acquirente e l'acquisita.

Un'operazione che remunera i dipendenti o gli ex soci dell'acquisita per servizi futuri.

Un'operazione che rimborsa l'acquisita o i suoi ex soci dei costi correlati all'acquisizione pagati per conto dell'acquirente

L'acquirente deve considerare i fattori seguenti, che non si escludono reciprocamente né hanno individualmente carattere definitivo, per stabilire se un'operazione rientra nello scambio per l'acquisita o se è separata dall'aggregazione aziendale:

-Motivi dell'operazione

-Chi ha avviato l'operazione

-Tempistica dell'operazione. Il rapporto preesistente tra acquirente e acquisita può essere di natura contrattuale e non contrattuale. Se l'aggregazione aziendale estingue il rapporto preesistente, l'acquirente rileva un utile o una perdita, valutato come segue:

-Al fair value in caso di rapporto preesistente di natura non contrattuale

-Al minore tra i due seguenti importi in caso di rapporto preesistente di natura contrattuale:

-Ammontare rappresentativo della quota favorevole o sfavorevole del contratto, dal punto di vista dell'acquirente.

-Ammontare di una qualsiasi clausola di estinzione contrattuale, disponibile per la controparte in caso di contratto sfavorevole.

L'avviamento è definito come il totale tra:

- Corrispettivo trasferito
- Importo di eventuali partecipazioni di terzi nell'acquisita
- In un'aggregazione aziendale realizzata in più fasi, il fair value alla data di acquisizione delle partecipazioni nell'acquisita precedentemente possedute dall'acquirente

Meno

Il valore netto degli importi, alla data di acquisizione, delle attività acquisite e delle passività assunte identificabili.

La Purchase Price Allocation (di seguito "PPA") indica il processo di allocazione del prezzo di acquisto delle attività e delle passività di un'entità acquisita, che deve essere svolto dalla società acquirente, nell'ambito di applicazione del principio contabile internazionale IFRS 3 (International Financial Reporting Standard 3 – Aggregazioni aziendali).

L'importanza che questo tema ha acquisito e la risonanza che gli è stata data sono direttamente proporzionali alle conseguenze che il processo di PPA può comportare per la società acquirente in seguito ad una operazione straordinaria di crescita tramite acquisizione.

Quest'ultima ha trovato negli ultimi anni una diffusione sempre maggiore sia a livello internazionale che nazionale. Il motivo di fondo è certamente la ricerca di modalità più rapide per ottenere vantaggi competitivi quali, ad esempio, quote di mercato e know-how che richiederebbero un considerevole lasso di tempo se sviluppati autonomamente: è in questo contesto che si inserisce la PPA, argomento della valutazione d'azienda tanto interessante quanto complesso, soprattutto perché è di recente introduzione nel nostro Paese. Quando si valutano gli effetti di una operazione di M&A, non si può non tenere conto delle ricadute che l'operazione può avere sul bilancio consolidato dell'acquirente. La PPA è un nuovo modo di approcciare alla valutazione post-acquisizione, con l'obiettivo di evidenziare i fondamentali acquisiti, in modo da giustificare dei prezzi di acquisizione elevati. La scelta adottata dall'IFRS 3, infatti, è quella di valutare a fair value il patrimonio acquisito in seguito ad una operazione di business combination (aggregazioni aziendali), in modo da giustificare il costo di acquisto tramite il riconoscimento delle attività e delle passività ai loro fair values (e non a valori contabili, come avveniva prima dell'introduzione del purchase method). Il fair value, infatti, indica "il corrispettivo al quale un'attività può essere scambiata, o una passività estinta, tra parti consapevoli e disponibili, in una transazione tra terzi indipendenti" (Cfr. Exposure Draft – IFRS 3, Appendice E): si tratta, quindi, di un valore equo. Per quanto si possa essere critici riguardo ai principi contabili internazionali – ed è giusto esserlo relativamente a talune scelte concernenti l'estensione dell'ambito applicativo del fair value accounting che lasciano oggettivamente perplessi anche alcuni tra i più autorevoli accademici – quando si scende dal profilo della ricerca a quello dell'applicazione pratica occorre abbandonare il terreno della critica. I principi vanno semplicemente adottati e vanno adottati bene, qualunque sia il giudizio che se ne possa dare. L'applicazione del purchase method, e quindi dell'esercizio di PPA, comporta che l'avviamento riconosciuto in seguito ad una operazione straordinaria di acquisizione sia il risultato dalla differenza tra il costo dell'acquisizione e il fair value del patrimonio netto acquisito. Si intuisce quindi come l'avviamento, essendo un valore residuale, dipenda da come viene effettuata la valutazione dell'azienda acquistata.

Dopo aver illustrato le principali caratteristiche del principio, si può passare ad un esemplificazione delle modalità di applicazione, partendo in prima istanza da uno stato non regolamentato di aggregazioni (Red Bull Racing-Alpha Tauri) per poi rapportarli a situazioni in cui gli IASB trovano applicazione. Si cercherà, infine, di valutare la corretta "Purchase Price Allocation", sia nel caso in cui esso venga riportato negli schemi di bilancio o di stimarlo nel momento in cui lo IAS 3 non fosse completamente applicato.

La condizione atipica riscontrata in questa sede riguarda la "Red Bull Racing", affermata scuderia automobilistica che partecipa al campionato mondiale di Formula 1. La scuderia austriaca è collocata nell'espansivo programma sportivo dell'omonima proprietaria, produttrice di bevande energetiche. Il team è totalmente subentrato nel 2005 alla precedente Jaguar, rilevandone in completo le strutture tecniche e gestionali, situate a Milton Keynes.

Red Bull GMBH ha instaurato una combinazione societaria tramite l'acquisizione nel 2005 della Jaguar, denominandola Red Bull Racing e nel 2006 della Minardi, cambiata in Toro Rosso, successivamente in Alpha Tauri. Il possesso di due costruttrici nello stesso business (la Formula 1) ha di fatto sancito la realizzazione di una business combination. Si discute, perciò, in prima istanza dell'attività produttiva che si svolge all'interno della categoria, per proseguire nell'analisi delle operazioni di acquisizione, enfatizzando i punti cardine che seppur non applicati, detterebbe il principio contabile internazionale. Si definiscono, quindi, le linee di controllo che Red Bull GMBH applica alle due scuderie, la data di acquisizione, il corrispettivo pagato e i principi di valutazione adoperati. In questa prima fase, dunque, si cerca di determinare se nella sostanza, la combinazione aziendale sia in linea con quanto l'IFRS 3 e lo IAS 27 prevedano.

La produzione strettamente intesa come collaborazione tra Red Bull e Toro Rosso può essere suddivisa in tre fasi principali.

La parte iniziale che si articola dal 2006 (anno della trasformazione di Minardi a Toro Rosso) e termina allo scadere della stagione 2008, vede la sovrapposizione totale del prodotto finale e quindi della monoposto Toro Rosso a quella Red Bull: le vetture differiscono solamente per il propulsore equipaggiato (Ferrari per Toro Rosso, Renault per Red Bull). Il processo produttivo Toro Rosso è sostanzialmente soppresso, limitato semplicemente alle fasi di costruzione e assemblamento.

È altrettanto immediato riscontrare una business combination che soddisfi gli attuali criteri imposti dallo IAS 3, in quanto in questa prima fase è stata messa in pratica una strategia di acquisizione, con l'evidente scopo di trarre benefici dall'attività combinata.

Nella seconda fase, invece, le due scuderie operano in maniera distinta, non realizzando delle sinergie produttive: questa tematica è di notevole interesse proprio per la tempistica con la quale lo IAS 3 prende piede, (si ricorda che lo IAS 3 sia intervenuto in prima istanza nel novembre 2008, proprio a cavallo tra la prima e la seconda fase delle due squadre). Se, infatti, lo IAS 3 fosse stato già presente dal momento dell'acquisizione della Minardi, la possibilità di identificare l'acquirente, il processo produttivo e l'eventuale Purchase Price Allocation sarebbe stata immediata.

Nella terza fase, infine, la Red Bull Racing e la Toro Rosso condividono all'interno dell'infrastruttura situata a Milton Keynes, adiacente alla sede della squadra madre, la galleria del vento ed il reparto di sperimentazione meccanica. La Toro Rosso, così come ovviamente la Red Bull, gestisce all'interno della sua sede tutti i reparti funzionali alla monoposto che stabiliscono la direzione unitaria di ricerca e sviluppo: avviene, però, una condivisione della struttura tecnica nella quale si convalidano le proposte ed eventuali modifiche aerodinamiche e telaistiche.

Una volta constatata la business combination fattuale, si passa, quindi, all'analisi di bilancio delle società per scorgere se anche nella realtà contabile un eventuale processo di allineamento ai principi contabili internazionali sia facilmente realizzabile o se le relazioni di bilancio debbano essere completamente stravolte. In questa parte, dunque, pur non trascurando il criterio della sostanza, si cerca di dar rilevanza anche alla forma di contabilizzazione.

Benché i riferimenti alla business combination non siano così espliciti, anche a sottolineare la maggiore opportunità di chiarezza che principi più regolamentati come quelli dello IASB offrono, è stato possibile denotare la rilevanza fondamentale della capogruppo nella prosecuzione dell'attività aziendale e la relazione di dipendenza collaborativa tra Red Bull Racing ed Alpha Tauri, che si qualifica ad esempio nell'utilizzo comune di un'infrastruttura tecnica decisiva come il Red Bull Technology, immobilizzazione rilevante in entrambi i bilanci delle acquisite.

Delineato, a questo punto, il quadro di una business combination non regolamentata, si è affrontata la possibilità di distribuzione a livello contabile delle risorse della capogruppo, non solo al momento dell'acquisizione ma anche nei successivi esercizi che sono estremamente diverse e possibilmente più interpretabili, rispetto ad un'applicazione schematica dei principi contabili internazionali. La finalità di discussione del caso Red Bull è utile al fine di definire i vantaggi dell'applicazione degli IAS/IFRS o dei possibili svantaggi, se ce ne fossero, sia in chiave di prospettiva societaria che in quella di tutti gli stakeholders.

Il caso regolamentato preso in considerazione riguarda un colosso automobilistico: il gruppo Volkswagen. Il costruttore di automobili tedesco è una rappresentazione di una business combination più canonica e anche di un settore in cui il fenomeno è notevolmente affermato. Dopo aver parlato brevemente della storia della casa automobilistica, si delineano le società sotto il controllo del gruppo che ad oggi può contare su produttori che operano in segmenti diversi come Porsche, consentendo quindi l'amplificazione delle aree d'affari ma anche su società che permettono di garantire un'integrazione di tipo verticale: questo a certificare le diverse motivazioni strategiche per cui si finalizzano delle acquisizioni.

A seguito del fallimento dell'acquisizione di Porsche su Volkswagen, in seguito ribaltata nei ruoli ed effettivamente finalizzata, ci si focalizza sulle tre principali operazioni di acquisizioni del gruppo, in presenza dell'IFRS 3, ovvero lo stesso caso Porsche, il caso Ducati e quello di MAN. La modalità di analisi è speculare a quella utilizzata al caso Red Bull: ci si sofferma, in prima istanza, sui caratteri sostanziali dell'operazione, identificando quindi il momento d'acquisto, il corrispettivo e la determinazione dell'attività che scaturisca anche sul piano produttivo una combinazione societaria.

In tutti e 3 i casi analizzati si dà rilevanza al metodo di acquisizione adoperato. Si nota la notevole rilevanza dei metodi di valutazione al Fair Value, necessaria per determinare la base di misura per l'allocazione di un eventuale avviamento. È stato fondamentale evidenziare che la voce relativa alla Purchase Price Allocation abbia dato la possibilità di valorizzare voci che in precedenza non avevano neanche modo di esistere, come ad esempio avviene per la valorizzazione del brand Porsche. Si nota, poi, in generale sempre grazie alla Purchase Price Allocation una generale rivalutazione in positivo delle immobilizzazioni materiali ed immateriali.

Analizzando in generale il bilancio consolidato di Volkswagen, si ottiene una base affidabile per travisare i concetti dell'IFRS 3 direttamente applicati al caso Red Bull, cercando di formulare uno scenario parallelo in cui anche per il produttore di lattine vigono i principi contabili internazionali.

Durante questa operazione tra l'altro è emerso il trattamento del Badwill da parte dell'IFRS 3, forse formulato in maniera eccessivamente rigida o che comunque non contempla tutti gli scenari necessari di attribuzione di un prezzo minore.

L'interrogativo principale e l'obiettivo principale della tesi è stato quello di validare l'approccio proposto dallo IASB rispetto ad una struttura più frammentata e sicuramente non regolamentata. Il caso Red Bull GMBH ha svolto il ruolo di rappresentare uno stato grezzo di aggregazione, soprattutto a livello contabile, un punto di partenza A al quale sovrapporre il punto di arrivo B, rappresentato dal caso Volkswagen; lo stato originario osservato per la società produttrice di lattine non è d'altronde dissimile dalla condizione in cui si versava (per altro non troppo lontana nel tempo) prima dell'introduzione dei principi contabili internazionali, in cui la stessa Volkswagen ha effettuato acquisizioni rilevanti come quella di Audi. La modalità di contabilizzazione grezza, se vogliamo eccessivamente libera del gruppo Red Bull GMBH è stata funzionale nel mettere in evidenza, invece, l'organizzazione, la trasparenza, la facilità di assimilazione di informazione nel caso in cui l'IFRS 3 sia correttamente applicato. Proprio in questo ambito si concretizza la Purchase Price Allocation, che consente di scoprire e rivalutare voci che, senza una base di valutazione definita, difficilmente avrebbe potuto essere applicata. Il processo di allineamento di principi validi per tutti, d'altronde, comporta l'adozione di scelte che alcune volte minano l'elasticità degli IFRS, come visto nel caso del badwill. È altrettanto vero che in nessun codice, sequenza di leggi o di regolamenti esistano delle disposizioni che non contengano dei compromessi applicativi: i principi contabili internazionali stessi, d'altra parte, non pretendono che ogni informazione sia riportata schematicamente, così come si denota nel caso Volkswagen, dove la fiscalità differita ad esempio è stata trattata superficialmente, ma che sussista un quadro sufficientemente esaustivo della situazione. Questo a sottolineare che almeno per quel che riguarda l'IFRS 3, l'applicazione del principio dovrebbe essere fattibile per chiunque sia sottoposto all'obbligo di adozione, senza creare particolari difficoltà di redazione. È stato quantomeno singolare sottolineare che utilizzando dei criteri prettamente logici al caso di partenza A, si sarebbe giunti a conclusioni simili riscontrate nel punto di arrivo B, come visto in questo capitolo conclusivo. Questo ancora a supporto del fatto che se la situazione del caso Red Bull è associabile alla realtà contabile antecedente all'applicazione degli IFRS, lo stato normativo attuale, sempre nel campo delle "Business Combinations", riflette dei criteri non forzati o comunque non in discontinuità con le conoscenze contabili-economiche ma

piuttosto una naturale risposta alle esigenze di chiarezza e trasparenza che le dinamiche societarie attualmente richiedono.