

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Contabilità e Bilancio

La misurazione del valore recuperabile
delle immobilizzazioni materiali
nell'impairment test

Relatore

Prof. Gianluca Musco

Candidato

Federica Frongillo

Matr. 238021

Anno accademico 2019 – 2020

Luglio 2020

A tutto ciò che ho di più caro...

Indice

INTRODUZIONE	8
--------------------	---

CAPITOLO I: LE PERDITE DUREVOLI DI VALORE

I.I CRITERI PER L'IDENTIFICAZIONE DELLE ATTIVITA' PATRIMONIALI CHE POSSONO AVER SUBITO UNA PERDITA DI VALORE	10
I.II RILEVAZIONI CONTABILI IN CASO DI PERDITE DUREVOLI DI VALORE	15
I.III CONFRONTO CON IL SISTEMA ITALIANO	21

CAPITOLO II: L'IMPAIRMENT TEST E LE SUE CRITICITA'

II.I IL VALORE RECUPERABILE	26
II.II IL FAIR VALUE	29
II.III IL VALORE D'USO	34

II.IV ALTERNATIVITA' TRA FAIR VALUE E VALORE D'USO	44
--	----

CAPITOLO III: L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

III.I IDENTIFICAZIONE E ALLOCAZIONE DELLE ATTIVITA' ALLE CASH GENERATING UNITS.....	48
---	----

III.II LE PERDITE DI VALORE NELLE CASH GENERATING UNITS	59
---	----

III.III IL VALORE D'USO DELLE CASH GENERATING UNITS	65
---	----

III.IV IL FAIR VALUE DELLE CASH GENERATING UNITS	69
--	----

CONCLUSIONE	70
-------------------	----

BIBLIOGRAFIA	73
--------------------	----

INTRODUZIONE

<< Nell'ambito dei principi contabili internazionali esiste un documento di fondamentale importanza, lo IAS 36 "Impairment of Assets" del 1998 (riduzione di valore delle attività), versione marzo 2004, che si occupa del calcolo del valore recuperabile e delle perdite di valore di tutte le attività di utilizzo durevole e quindi soprattutto di quelle che rientrano, nella classificazione italiana, fra le immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie¹ >>.

Con l'approssimarsi della redazione del bilancio gli amministratori sono chiamati a completare le valutazioni di bilancio, tra cui, quindi, la verifica per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali disciplinata dal principio contabile. Lo IAS 36 è, pertanto, il riferimento normativo attorno al quale ruota l'intera trattazione; presenta una moltitudine di paragrafi da cui si estrapoleremo concetti chiave per la rilevazione e il trattamento contabile delle perdite durevoli di valore per le immobilizzazioni materiali, discutendone le specificità; affronteremo, inoltre, la procedura del test di impairment attraverso l'analisi delle sue componenti principali, fair value e valore d'uso, partorendo alcune criticità. Talune componenti, sono ritenute di fondamentale importanza per la stima del valore recuperabile, valore – obiettivo per il processo di svalutazione, tale per cui nasce un'alternatività tra le due fattispecie, dovuta all'assenza di similitudini tra esse. Tale processo è posto sia in riferimento ad una singola attività che ad un gruppo di esse (CGU) con la differenza che per quest'ultime riscontriamo un trattamento contabile differente imputabile alla diversa natura e composizione dei beni che subiscono la perdita.

Tuttavia, non mancano richiami ai principi contabili nazionali quali l'OIC 16 in tema di immobilizzazioni materiali per le particolarità relative al trattamento contabile delle stesse e l'OIC 9, posto successivamente in comparazione con lo IAS 36, che tratta, in maniera specifica, le svalutazioni delle immobilizzazioni materiali e immateriali per

¹ Estratto da: Caratozzolo M., *Bilancio d'esercizio* – II edizione – Giuffrè Editore, Milano, 2006.
Paragrafo "struttura e contenuto del bilancio d'esercizio"

perdite durevoli di valore, sostituendo le disposizioni contenute nelle precedenti versioni dell'OIC 16 e dell'OIC 24.

Entrando nello specifico di tale prefazione, è proposto, di seguito, un breve excursus dei tre capitoli sulla base dei quali la trattazione prende forma.

Il capitolo primo argomenta le perdite durevoli di valore, illustrandone i campanelli di allarme che comportano un eventuale svalutazione del valore di un'attività e ne dispiega i differenti trattamenti contabili e la relativa iscrizione in bilancio nell'ambito della normativa contabile internazionale. Si conclude, poi, con una panoramica generale relativa al trattamento contabile delle perdite durevoli di valore nel sistema italiano e più precisamente evidenzia le principali differenze tra lo IAS 36 e il principio contabile nazionale OIC 9.

Il capitolo secondo propone la descrizione del test di impairment che si compone dell'analisi delle caratteristiche e delle criticità delle sue componenti principali, quali fair value e valore d'uso, volte alla stima del valore recuperabile, l'ammontare inteso come limite massimo al quale un'attività, che ha subito una riduzione per perdita di valore, può essere iscritta in bilancio. Viene proposta, infine, una curiosa discussione sull'alternatività tra il fair value e il valore d'uso, e le motivazioni per le quali a coincidere con il valore recuperabile sia proprio il valore d'uso.

Il capitolo terzo, ed ultimo, si imbatte nella procedura di impairment in relazione non più alla singola attività ma bensì ad un'unità generatrice di flussi di cassa (CGU). Pertanto, l'analisi verterà sull'identificazione e l'allocatione delle attività alle cash generating units, sulle particolarità che tali flussi di attività presentano nella determinazione e nella trattazione di una perdita durevole di valore e, infine, sull'individuazione delle componenti quali fair value e valore d'uso per la stima del valore recuperabile, poste in un contesto di gruppo di attività.

LE PERDITE DUREVOLI DI VALORE

I.I CRITERI PER L'IDENTIFICAZIONE DELLE ATTIVITA'PATRIMONIALI CHE POSSONO AVER SUBITO UNA PERDITA DI VALORE

Con il termine “attività” si vuol fare riferito a tutti gli elementi patrimoniali attivi che, nel bilancio italiano, vengono ricompresi nelle classi delle immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie, per i quali l'art. 2426 del Codice Civile richiede che, ad ogni esercizio, venga accertata l'eventuale presenza di sintomi di riduzione di valore e, in caso positivo, la rilevazione di eventuali “perdite durevoli di valore”.

Affronteremo di seguito la trattazione delle perdite durevoli di valore secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS ma riporteremo anche la disciplina prevista dai principi contabili nazionali OIC.

Secondo il principio IAS 36, l'impresa, ad ogni data di riferimento del bilancio, deve valutare se esistono sintomi di riduzione di valore². A prescindere dall'esistenza o meno di questi sintomi, l'impresa è obbligata ad eseguire ogni anno l'impairment test, che come vedremo di seguito prevede il confronto tra il valore recuperabile e il valore contabile.

² La traduzione ufficiale italiana parla di “riduzione durevole di valore” ma, come si è rilevato, lo IAS 36 prescinde dalla transitorietà o durevolezza della perdita; per cui quando si accerta la sua esistenza, questa deve essere sempre contabilizzata.

Nel valutare se esistono sintomi che un'attività possa aver subito una perdita di valore, lo IASB³ ha preferito dividere le cause esterne dalle cause interne e quindi, l'impresa dovrà considerare due fonti, esplicitamente esposte dallo IAS 36 al paragrafo 12:

- Fonti esterne all'impresa

Si potrebbe verificare che il valore di mercato dell'attività considerata è diminuito significativamente durante l'esercizio, più di quanto si prevedeva sarebbe accaduto con il passare del tempo o col normale utilizzo dell'attività in oggetto; in questa ipotesi è probabile che il valore recuperabile sia divenuto inferiore al valore contabile calcolato tenendo conto del solo ammortamento.

Oppure si potrebbero verificare nell'esercizio, o nel prossimo futuro, variazioni con effetto negativo per l'impresa nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico o normativo in cui l'impresa opera o nel mercato al quale l'attività è rivolta. Si deve trattare però di cambiamenti o innovazioni che potranno ridurre sensibilmente il valore di mercato o le modalità di utilizzo durevole di un'attività. Potremmo apportare come esempio le limitazioni o divieti all'utilizzo nella produzione di determinati impianti o macchinari; oppure di modifiche legislative che limitano o vietano l'esercizio delle attività in alcuni settori, o la sottopongono a sensibili restrizioni.

³ International Accounting Standard Board: organismo responsabile dell'emanazione dei principi contabili internazionali.

O ancora, i tassi di interesse di mercato o altri tassi di rendimento degli investimenti sono aumentati nel corso dell'esercizio, ed è probabile che tali incrementi condizionino il tasso di attualizzazione utilizzato nel calcolo del valore d'uso di una attività e riducano in maniera significativa il valore recuperabile dell'attività. Un esempio potrebbe essere l'aumento del rendimento dei titoli di Stato a media-lunga scadenza, che costituisce il tasso risk free sul quale è basato il calcolo del tasso di attualizzazione dei flussi finanziari.

Infine, il valore contabile dell'attivo netto dell'entità è superiore alla sua capitalizzazione di mercato

- Fonti interne all'impresa

Risulta rilevante l'obsolescenza dei cespiti che può presentarsi sia dal punto di vista tecnologico che operativo, nonché riferita ai prodotti fabbricati col suo utilizzo, come può avvenire per impianti e brevetti.

Si potrebbe verificare nel corso dell'esercizio, o nel prossimo futuro, cambiamenti significativi nella misura o nel modo in cui un'attività viene utilizzata o si suppone che sarà utilizzata. Un esempio da apportare potrebbe essere la dismissione dall'uso del cespite prima della data precedentemente prevista o ancora la rideterminazione della vita utile di un intangibile, come ad esempio un marchio, da indefinita a definita.

O ancora, vi sono indicazioni, derivanti dal sistema informativo interno, le quali dimostrano che l'andamento economico di un'attività è, o sarà peggiore di quanto previsto.

Riportiamo di seguito qualche esempio di attività che possano aver subito una perdita di valore:

- budget finanziari dai quali risulta che i flussi finanziari necessari per l'acquisto ed il mantenimento della potenzialità produttiva dei cespiti sono significativamente superiori a quelli originariamente preventivati.
- flussi finanziari netti effettivi o utili o perdite operative conseguenti all'esercizio dell'attività, che si rivelano significativamente peggiori a quelli originariamente preventivati.
- previsioni aziendali di perdite operative nette nel settore o nella business unit, in cui il cespite è utilizzato, significativamente peggiori di quelle preventivate.

È utile precisare che vi sono alcuni casi in cui non sempre l'impresa è tenuta a calcolare il valore recuperabile del cespite considerato al verificarsi di uno dei sintomi indicati. Per determinare se il valore recuperabile di un'attività debba essere determinato, si applica il principio della rilevanza. Se questo valore è stato già calcolato nell'esercizio precedente e si è dimostrato significativamente maggiore del valore contabile, o se tale margine di valore non si è interamente ridotto o se i sintomi indicati hanno su di esso una scarsa influenza, l'impresa non ha bisogno di valutare nuovamente il valore recuperabile dell'attività.

Esaminiamo ora il caso in cui i tassi di interesse presenti sul mercato siano aumentati nel corso dell'esercizio. L'impresa non è obbligata alla stima del valore recuperabile di un'attività nei casi di seguito:

- se non è probabile che l'aumento dei tassi di mercato incida sulla scelta del tasso di attualizzazione da usare nel calcolo del valore d'uso.
- se è probabile che l'aumento dei tassi di mercato incida sulla scelta del tasso di attualizzazione da usare nel calcolo del valore d'uso.

Il primo caso può comprendersi attraverso l'intuizione per la quale un aumento nei tassi di interesse a breve termine può non avere un effetto rilevante sui tassi di attualizzazione usati per un'attività che ha una lunga vita utile.

Il secondo caso, invece, richiede un'analisi più approfondita, secondo cui è possibile affermare che, all'aumentare dei tassi di mercato, non è detto che si verifichi un rilevante calo del valore recuperabile; questo è dovuto al fatto che anche i flussi finanziari potrebbero aumentare poiché l'impresa potrebbe modificare i propri ricavi ad un punto tale da compensare gli aumenti nei tassi di mercato. Inoltre, è improbabile che il calo nel valore recuperabile comporti una rilevante perdita di valore.

In ogni caso, se sorge un'indicazione che un'attività possa aver subito una perdita durevole di valore, è opportuno rivederne la vita utile residua, il criterio di ammortamento o il valore residuo e rettificarli conformemente, a prescindere dal fatto che la perdita venga poi effettivamente rilevata.

LE PERDITE DUREVOLI DI VALORE

I.II RILEVAZIONI CONTABILI IN CASO DI PERDITE DUREVOLI DI VALORE

Prima di procedere alla trattazione in materia di rilevazioni contabili delle perdite durevoli di valore, ci soffermiamo brevemente sulla valutazione iniziale delle immobilizzazioni materiali.

Sia i principi contabili nazionali che quelli internazionali prevedono l'iniziale iscrizione in bilancio delle immobilizzazioni materiali al costo di acquisto, comprensivo degli oneri di diretta attribuzione⁴, o di produzione, nel quale sono inseriti tutti i costi diretti, oltre a poter includere una quota di costi indiretti. Peraltro, l'OIC 16 ci munisce di una completa interpretazione di tale regola.

Come primo punto, stabilisce che la contabilizzazione del cespite debba avvenire in seguito al trasferimento del titolo di proprietà; se la piena proprietà non dovesse essere trasferita o siano poste particolari condizioni, la rilevazione avviene quando sono stati assunti tutti i rischi annessi a tale operazione.

Nel caso delle immobilizzazioni materiali in corso di costruzione, la loro iniziale rilevazione avviene alla data in cui sono stati sostenuti i primi costi per la costruzione del cespite.

Il secondo punto, tratta l'acquisto di singoli beni da fornitori esterni. In questo caso, il valore originario è espresso dal costo di acquisto al netto degli sconti commerciali ma inclusivo degli oneri accessori d'acquisto e di tutti gli altri costi sostenuti per portare il cespite nel luogo e nelle condizioni necessarie affinché costituisca un bene duraturo per la società.

Nel caso di una permuta va, anzitutto, distinto se si tratta di una compravendita oppure dello scambio di un bene con un altro simile. Nel primo caso il valore da

⁴ Si veda: IAS, IAS 16, par. 16

iscrivere in bilancio sarà dato dal valore di mercato del bene ricevuto in permuta; nel secondo caso si iscriverà il bene ricevuto allo stesso valore del bene ceduto.

Come terzo spunto, l'OIC fa riferimento alle costruzioni in economia, il cui costo deriva dalla somma di tutti gli oneri diretti di fabbricazione più una quota di costi industriali generali.

In ultimo, come quarto spunto, si analizzano le immobilizzazioni materiali; queste ultime vengono considerate come unità economico – tecniche, cioè insiemi di beni tra loro coordinati in una logica tecnico – produttiva, il cui costo di acquisto o di produzione si riferisce all'intera unità; a tal proposito, occorre determinare i valori dei singoli cespiti che la compongono per distinguere i cespiti soggetti ad ammortamenti rispetto a quelli che non lo sono e individuare la diversa durata della loro vita utile.

In linea generale, sappiamo, che il valore dei singoli cespiti è determinato in base ai prezzi di mercato; ma se la somma dei valori attribuiti ai singoli cespiti eccede il costo dell'intera unità, i singoli valori attribuiti sono proporzionalmente ridotti per pareggiare l'ammontare complessivo al costo dell'intera unità. Se, invece, la somma dei valori attribuiti ai singoli cespiti è inferiore al costo dell'intera unità, la differenza andrà ad aumentare, in maniera proporzionale, i valori di mercato dei singoli cespiti, purché il valore che ne risulta sia recuperabile.

È, dunque, opportuno precisare che tali previsioni sovra esplicitate, contenute nello IAS 16, sono compatibili con la prassi contabile nazionale;

A questo punto, possiamo procedere con la trattazione delle perdite durevoli di valore.

Come introduzione definiamo cos'è una perdita durevole di valore.

La perdita per riduzione durevole di valore è << *l'ammontare per il quale il valore contabile di un'attività o un'unità generatrice di flussi finanziari eccede il valore recuperabile*⁵ >> e deve essere contabilizzata come costo nel conto economico e accreditata alla specifica voce delle immobilizzazioni da svalutare nello stato patrimoniale.

Nello specifico, il principio IAS 16 definisce due trattamenti contabili alternativi per le immobilizzazioni materiali: si fa riferimento al COST MODEL e al REVALUATION MODEL.

Il Cost Model rappresenta il metodo tradizionale di valutare l'immobilizzazione al costo storico, diminuito degli ammortamenti e delle eventuali svalutazioni per riduzioni di valore.

Gli elementi su cui si basa il calcolo degli ammortamenti sono gli stessi sia nei principi contabili nazionali che in quelli internazionali, secondo cui, l'ammortamento del costo, deve avvenire al netto del valore residuo⁶, se questo è determinabile.

<< Il valore residuo di un bene è definito come il valore stimato che l'impresa potrebbe ricevere in quel momento dalla sua dismissione, al netto dei costi stimati di dismissione, se il bene fosse già al tempo e nella condizione attesa alla fine della sua vita utile ⁷>>.

Tuttavia, lo IAS 16 precisa che il valore residuo di un bene è, spesso, non significativo e perciò non è rilevante nel calcolo del valore ammortizzabile.

Inoltre, prevede, espressamente, che non venga operato nessun ammortamento se il valore residuo di un bene supera il suo valore contabile.

⁵ Si veda: IAS, IAS 36, "Riduzione durevole di valore delle attività"

⁶ Il valore residuo, ai fini dell'operazione di ammortamento, deve essere riesaminato almeno ad ogni chiusura di esercizio.

⁷ Si veda: IAS, IAS 16, par. 6

A ciò è prevista però un'eccezione.

L'ammortamento è rilevato anche se il fair value (valore equo) dell'attività supera il suo valore contabile, fino a quando il valore residuo dell'attività non supera il suo valore contabile.

Arriviamo, quindi, alla conclusione di tale modello, secondo cui, in caso di perdita durevole di valore è necessaria l'imputazione a conto economico dell'ammontare della perdita e un aggiustamento delle successive quote di ammortamento del bene per poter ripartire il nuovo valore contabile lungo la vita utile del bene stesso.

Il Revaluation Model, invece, è un metodo che non è stato ancora ammesso nella normativa italiana⁸. Quest'ultimo prevede la valutazione in bilancio, delle immobilizzazioni materiali, originariamente iscritte al costo, al fair value alla data della rivalutazione, riducendo tale valore degli ammortamenti e delle svalutazioni dovute, se esistenti.

Lo IAS 16 non prevede un intervallo di tempo entro il quale compiere la rivalutazione, ma è chiaro che se i valori di mercato dovessero essere molto volatili, occorrerà procedere con un numero più frequente di tali rivalutazioni.

Il fair value viene dedotto dai prezzi presenti sul mercato per beni simili.

Ma come ci si comporta nel caso in cui non ci siano prezzi per beni comparabili per le immobilizzazioni materiali?

Sarà l'azienda ad occuparsi di stimare il fair value utilizzando metodi alternativi.

Nel caso di perdita durevole di valore, la stessa, deve essere portata a riduzione della riserva di rivalutazione imputata a patrimonio netto; a questo punto, è

⁸ La Direttiva europea n. 51/2003 consente agli Stati membri di introdurre il revaluation model nelle legislazioni nazionali, criterio previsto nell'OIC di riforma del codice civile.

necessario verificare se l'ammontare della perdita risulta essere superiore alla riserva di rivalutazione, e in tal caso, la differenza deve essere rilevata a conto economico come costo. A ciò sussegue una conseguente rettifica della quota di ammortamento per poter ripartire negli esercizi futuri il nuovo valore contabile dell'attività, detraendo il suo valore residuo, qualora esista.

Un ulteriore appunto al trattamento contabile delle perdite durevoli di valore, prevede che, nel caso in cui la perdita abbia un valore superiore al valore di iscrizione in bilancio, occorre l'imputazione della perdita a conto economico, ad eccezione dell'eventuale rilevazione di una passività pari alla differenza fra perdita di valore e valore di originaria iscrizione⁹.

Fin ad ora abbiamo trattato contabilmente le perdite durevoli di valori relative ad un singolo cespite, adesso, affrontiamo il caso in cui una perdita durevole di valore riguarda le attività delle unità generatrici di flussi di cassa (CGU).

Per cui, alla luce dello IAS 36 << *Se esiste un'indicazione che un'attività può aver subito una riduzione di valore, deve essere stimato il valore recuperabile della singola attività. Se non è possibile stimare il valore recuperabile della singola attività, l'entità deve determinare il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari alla quale l'attività appartiene* >>¹⁰.

Quindi, se la perdita durevole di valore riguarda le attività che compongono o la singola CGU o il gruppo di CGU, la perdita deve essere ripartita tra tutte le attività attraverso una serie di passaggi consequenziali:

⁹ Questa operazione è possibile solo se esplicitamente richiesta da un principio IAS.

¹⁰ Si veda: IAS, IAS 36, par. 66

LE PERDITE DUREVOLI DI VALORE

- il primo passaggio prevede la riduzione, fino anche a raggiungere lo zero, del valore contabile dell'avviamento.
- il secondo passaggio consiste nel ridurre proporzionalmente il valore contabile della restante parte di attività che compongono la singola o il gruppo di CGU iscritte in stato patrimoniale, ad eccezione dell'attivo circolante, per il quale si è già provveduto alla valutazione del valore recuperabile.

Tali riduzioni di valore devono essere immediatamente rilevate a conto economico come componenti negative di reddito; se si tratta, però, di attività rivalutate al fair value, la svalutazione deve essere imputata alla riserva di rivalutazione. Se supera l'importo della riserva, la differenza è imputata a conto economico. Ciò comporta che l'ammortamento dei cespiti nei successivi esercizi va calcolato sul valore contabile al netto delle perdite di valore che lo hanno ridotto.

Concludiamo la trattazione affermando che lo IAS 36, non consente la riduzione del valore contabile delle attività delle CGU al di sotto del più alto fra il fair value meno i costi di vendita dell'attività, e il valore d'uso della medesima attività.

Ma può verificarsi che entrambi i valori siano negativi, e posto che non è possibile iscrivere un valore negativo in bilancio, la soluzione potrebbe essere la riduzione del valore contabile a livello 0.

La rilevazione di una perdita durevole di valore comporta sempre la riduzione del valore contabile dei cespiti a prescindere dal criterio in base al quale sono stati valutati.

LE PERDITE DUREVOLI DI VALORE

I.III CONFRONTO CON IL SISTEMA ITALIANO

Nel sistema italiano, ai sensi dell'Art. 2426 n. 3, comma 1 del codice civile:

<< l'immobilizzazione che, alla data di chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore a quello determinato secondo i nn. 1 e 2 deve essere iscritta a tale minore valore. Il minor valore non può essere mantenuto nei successivi bilanci se sono venuti meno i motivi della rettifica effettuata >>.

È importante precisare, che la svalutazione per perdita durevole di valore, consegue alla presa d'atto che parte del valore contabile del bene non sarà in alcun modo recuperabile tramite futuri ricavi per un periodo *<< durevole¹¹>>*.

Nell'Agosto del 2014, l'Organismo Italiano di Contabilità ha sviluppato il principio OIC 9 che tratta, in maniera specifica, le svalutazioni delle immobilizzazioni materiali e immateriali per perdite durevoli di valore, sostituendo le disposizioni contenute nelle precedenti versioni dell'OIC 16 e dell'OIC 24.

Da questo principio, è prioritario decifrare che, il valore al quale l'immobilizzazione è iscritta in bilancio non può superare il valore recuperabile.

Quindi, *<< la società valuta ad ogni data di riferimento del bilancio, l'esistenza di indicatori che facciano prevedere difficoltà nel recupero del valore netto del bene. Al manifestarsi di tali indicazioni è necessario accertare se si sia verificata una perdita durevole di valore. Questi sintomi possono essere rappresentati, se rilevanti, da:*

- *diminuzioni del valore di mercato dell'immobilizzazione o di un complesso di beni strettamente connessi tra loro che prevede quello in esame;*

¹¹ Il carattere *<< durevole >>* sussiste nella misura in cui non siano realisticamente prevedibili delle future inversioni di tendenza del valore del bene.

- *cambiamenti nell'ambiente tecnologico, di mercato, economico e legale, tali da influire negativamente sul valore delle immobilizzazioni;*
- *cambiamenti nell'utilizzo e/o nello stato fisico del bene, tali da incidere negativamente sul valore del medesimo;*
- *evidenze interne da cui risulta che il rendimento del bene o della società è inferiore a quanto atteso;*
- *successive capitalizzazioni di costi in misura superiore all'importo inizialmente previsto per l'acquisto o la costruzione dell'immobilizzazione¹²>>.*

Ai fini comparativi con il principio IAS 36 che, al paragrafo 12, si occupa proprio di questa tematica, non vi sono molte differenze per quanto riguarda gli indicatori, al presumere dei quali, ci troviamo di fronte ad una perdita di valore, se non per il fatto che lo IASB ha preferito dividere le cause esterne dalle cause interne e quindi, eccezion fatta per il maggior rigore metodico del principio internazionale, il concetto è comunque il medesimo.

Dalle precedenti affermazioni, risulta evidente la differenza con il principio IAS 36, il quale prescinde dalla transitorietà o durevolezza della perdita; per cui quando si accerta la sua esistenza, questa deve essere sempre contabilizzata. Di fatti, il principio internazionale, impone che le attività non siano iscritte ad un valore superiore al loro valore recuperabile, e richiede che l'impresa, ogniqualvolta

¹² Estratto da: OIC Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 16 – Immobilizzazioni materiali* – Bozza per la consultazione, Giugno 2012

si verifica una perdita per riduzione durevole di valore, la rilevi in bilancio, imputandola come costo in conto economico.

Conformemente allo IAS 36, l'OIC 9 afferma che << *Non è sempre necessario determinare sia il valore equo di un'attività sia il suo valore d'uso. Se uno dei due valori risulta superiore al valore contabile, l'attività non ha subito una riduzione di valore e, dunque, non è necessario stimare l'altro importo. Se vi è motivo di ritenere che il valore equo approssimi il valore d'uso non è necessario procedere alla stima di quest'ultimo*¹³>>.

Tuttavia, se il valore iscritto in bilancio risulta essere superiore a tale limite, l'impresa dovrà svalutare l'immobilizzazione con la conseguente imputazione del costo nel conto economico d'esercizio.

Nello stato patrimoniale, invece, sarà apportata una detrazione, alla voce di corrispondenza, al fondo svalutazioni.

Come in precedenza così in tale situazione, la svalutazione comporterà la riduzione del valore sul quale vengono calcolati gli ammortamenti per gli esercizi successivi.

In un ulteriore conformità con il principio IAS 36, la determinazione del valore recuperabile non deve essere fatta continuamente; a tal proposito l'OIC 9 prevede che l'impresa << *valuta ad ogni data di riferimento del bilancio se esiste un indicatore che un'immobilizzazione possa aver subito una riduzione di valore. Se tale indicatore dovesse sussistere, la società procede alla stima del valore recuperabile dell'immobilizzazione ed effettua una svalutazione soltanto nel caso in cui quest'ultimo sia inferiore al corrispondente valore netto contabile. In assenza di indicatori di*

¹³ Si veda: OIC, OIC 9, par.16

potenziali perdite di valore non si procede alla determinazione del valore recuperabile¹⁴>>.

Infine, se in un periodo successivo a quello in cui è stata operata la svalutazione, si verifica che i motivi della svalutazione sono venuti meno, si dà vita ad una << *rivalutazione di ripristino* >>. Occorre, quindi, ripristinare totalmente o parzialmente il valore di costo che aveva inciso sul reddito dell'esercizio precedente, e a tal proposito, viene imputato a conto economico un ricavo. A tale scopo, la rivalutazione di ripristino può essere operata fino a concorrenza del costo originario e sempre stando attenti a non superare il valore che avrebbe avuto il bene al netto degli ammortamenti che vi sarebbero stati se non fosse stata operata la svalutazione.

In comparazione con la disciplina internazionale in tema di perdita di valore per una CGU, precedentemente esposta, anche nel sistema italiano sono previste le medesime linee guida.

<< La perdita durevole di valore rilevata su un'unità generatrice di flussi di cassa (CGU) deve essere imputata a riduzione del valore contabile delle attività che fanno parte dell'unità nel seguente ordine:

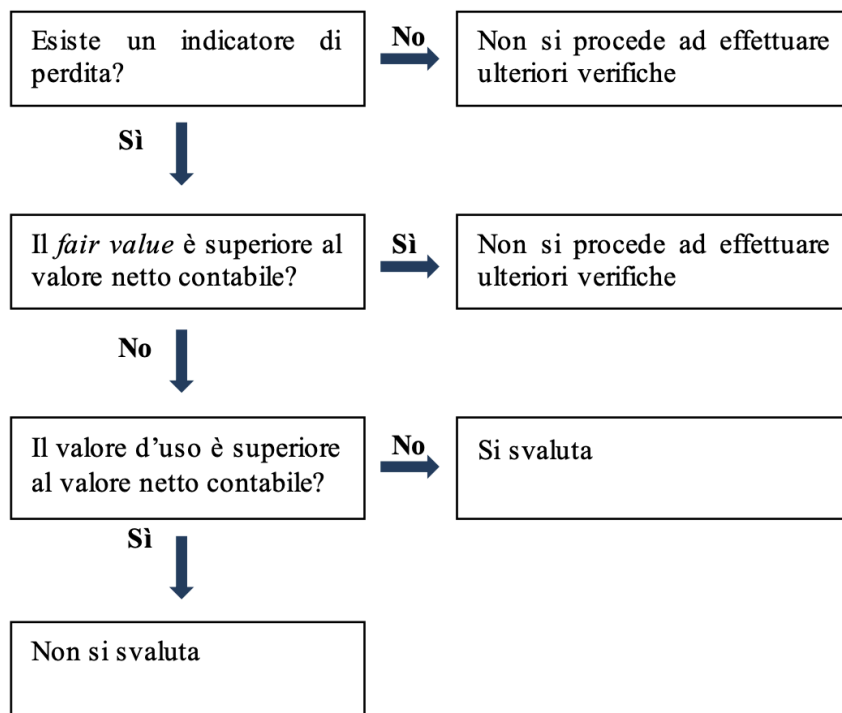
- I. *in primo luogo, al valore dell'avviamento allocato sulla CGU*
- II. *infine, alle altre attività proporzionalmente, sulla base del valore contabile di ciascuna attività che fa parte della CGU¹⁵ >>*

¹⁴ Si veda: OIC, OIC 9, par. 13

¹⁵ Si veda: OIC, OIC 9, par. 23

<< Ai fini della verifica della sua recuperabilità, l'avviamento è allocato, in sede di prima iscrizione in bilancio, ad una o più CGU. Per effettuare tale allocazione occorre individuare le CGU che ci si aspetta generino i flussi di benefici che giustificano l'iscrizione in bilancio dell'avviamento. Può verificarsi che la CGU a cui allocare l'avviamento coincida con l'intera società. L'ammortamento dell'avviamento non è in alcun modo sostitutivo del test di verifica della sua recuperabilità¹⁶ >>.

Di seguito, l'albero delle decisioni del test di recuperabilità del valore, proposto dall'OIC 9, riassuntivo e determinante per il trattamento contabile delle perdite durevoli di valore.



¹⁶ Si veda: OIC, OIC 9, par. 24

¹⁷ Si veda: OIC, OIC 9, Appendice B - Albero delle decisioni per rilevare le perdite durevoli di valore

II.I IL VALORE RECUPERABILE

Come detto, nel capitolo precedente di questa trattazione, l'impresa deve effettuare periodicamente l'impairment test per verificare che un'attività iscritta in bilancio non abbia subito una perdita di valore.

La direzione aziendale deve in primo luogo valutare, alla chiusura di ciascun esercizio, se esistono indicazioni¹⁸ tali da far ritenere che un'attività possa aver subito una riduzione di valore. Qualora esistano tali indicazioni, l'impresa deve stimare il valore recuperabile dell'attività.

Il valore recuperabile di un cespite è pari al maggiore tra il fair value dell'attività meno i costi di vendita e il valore d'uso (value in use).

Si tratta dei medesimi parametri considerati dal principio contabile nazionale OIC 16 per le immobilizzazioni materiali e OIC 24 per le immobilizzazioni immateriali.

Qualora il valore contabile ecceda il più alto di questi due parametri, e quindi sia maggiore del valore recuperabile, si dovrà svalutare il cespite, a prescindere dal fatto che la perdita di valore sia durevole o meno, circostanza che è invece determinante per la normativa italiana.

In linea generale, non è sempre necessario procedere alla determinazione dell'uno e dell'altro dei valori indicati per la determinazione del valore recuperabile. Se uno dei due, ad esempio il fair value meno i costi di vendita, risulta già superiore al valore contabile, vuol dire che non c'è perdita di valore e non è necessario

¹⁸ Si fa riferimento agli indicatori espressi dallo IAS 36, par. 12

procedere all'ulteriore calcolo del valore d'uso.

Se non è possibile stimare in modo attendibile il fair value, perché, ad esempio, non è calcolabile per un dato bene considerato in un mercato attivo, può essere considerato come valore recuperabile il solo valore d'uso.

Questo è ciò che si verifica, nella normalità dei casi, per le attività immateriali.

Inoltre, se, come avviene ad esempio per le attività destinate alla vendita, è possibile che il valore d'uso è approssimativamente uguale al fair value meno i costi di vendita, quest'ultimo può essere utilizzato come valore recuperabile.

Quando un cespite non è in grado di generare da solo un flusso finanziario autonomo distinto da quelli derivanti da altri cespiti o gruppi di cespiti il valore recuperabile deve essere riferito anziché ad un singolo cespite al complesso di cespiti nel quale è inserito (si fa riferimento alle cash generating units).

In questa ipotesi, il valore recuperabile viene determinato con riferimento all'intera cash-generating units.

Tuttavia, non è necessario calcolare il valore d'uso della CGU quando:

- *<< il fair value, meno i costi di vendita, del cespite è superiore al valore contabile, perché in questo caso non c'è perdita di valore;*
- *il valore d'uso del cespite può essere stimato prossimo al fair value, meno i costi di vendita, e quest'ultimo può essere determinato attendibilmente¹⁹>>.*

¹⁹ Estratto da: Caratozzolo M., *Bilancio d'esercizio* – II edizione – Giuffrè Editore, Milano, 2006
Paragrafo "struttura e contenuto del bilancio d'esercizio" pag. 626

È opportuno sottolineare, che questa ipotesi, non può essere riferita all'avviamento ed alle altre immobilizzazioni immateriali non trasferibili autonomamente e non negoziabili sul mercato singolarmente considerate.

Per completezza della trattazione, diamo un breve sguardo alle immobilizzazioni immateriali.

Per le immobilizzazioni immateriali, in riferimento alle attività a vita utile indefinita, << *non è necessario procedere annualmente al calcolo del valore recuperabile se sono soddisfatte congiuntamente le seguenti tre condizioni:*

- *se il cespite è inserito in una cash-generating unit e dal precedente calcolo del valore recuperabile, le attività e passività che fanno parte di tale “unità” non sono variate significativamente;*
- *il più recente calcolo ha dimostrato l'esistenza di un margine sostanziale rispetto al valore contabile;*
- *in base all'analisi dei fatti intervenuti e delle circostanze che si sono modificate dall'epoca del più recente calcolo, la probabilità di un valore recuperabile inferiore al valore contabile è remota²⁰ >>.*

Il processo di svalutazione si fonda, quindi, sul concetto di valore recuperabile, inteso come limite massimo al quale un'attività può essere iscritta in bilancio.

²⁰ Estratto da: Caratozzolo M., *Bilancio d'esercizio* – II edizione – Giuffrè Editore, Milano, 2006. Paragrafo “struttura e contenuto del bilancio d'esercizio” pag. 626 - 627

II.II IL FAIR VALUE

Precedentemente abbiamo analizzato il valore recuperabile di un cespite e lo abbiamo definito come pari al maggiore tra il fair value dell'attività meno i costi di vendita, e il valore d'uso. In questo capitolo, ci soffermeremo sulla trattazione del primo termine, ovvero sulla determinazione del fair value.

Cos'è il fair value? Rispondiamo alla domanda richiamando il principio contabile nazionale OIC 9.

L'OIC 9 definisce il fair value (valore equo) al netto dei costi di vendita come *<< l'ammontare ottenibile dalla vendita di un'attività o unità generatrice di flussi finanziari in una libera transazione fra parti consapevoli e disponibili, dedotti i costi della dismissione²¹ >>*.

È utile sottolineare che tale principio, in relazione all'identificazione del fair value, risulta in linea con il contenuto dell'IFRS 13 secondo cui, il fair value è *<< il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività ovvero che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra operatori di mercato alla data di valutazione²² >>*.

²¹ Si veda: OIC, OIC 9, par. 17

²² Si veda: IFRS, IFRS 13: "Valutazione del fair value"

La determinazione quantitativa del fair value è articolata sulla base di un sistema a tre livelli. In buona sostanza, lo IAS 36 ai paragrafi 25, 26 e 27 prevede che:

- la migliore evidenza del fair value è il prezzo pattuito in un accordo vincolante di vendita in una operazione fra parti indipendenti, rettificato dei costi marginali direttamente attribuibili alla dismissione del bene.

Tuttavia, se non esiste un accordo vincolante, è richiesta la verifica dell'esistenza di un prezzo di mercato in un mercato attivo;

Lo IAS 36 precisa che proprio questa metodologia è la migliore per determinare il fair value, al netto dei costi di vendita; a tal proposito, pone l'accento sui seguenti temi utili da precisare.

Ciò posto, lo IAS 36, circoscrive il mercato attivo e lo definisce come *<< un mercato in cui esistono tutte le seguenti condizioni:*

- I. *gli elementi commercializzati sul mercato risultano omogenei;*
- II. *compratori e venditori disponibili possono essere normalmente trovati in qualsiasi momento;*
- III. *i prezzi sono disponibili al pubblico*²³ *>>.*

Sempre quest'ultimo, inoltre, descrive i costi di dismissione come *<< i costi marginali direttamente attribuibili alla dismissione di un'attività, esclusi i costi di finanziamento e gli effetti fiscali >>*²⁴.

²³ Si veda: IAS, IAS 36, par. 6

²⁴ Si veda: IAS, IAS 36

I costi di dismissione da sottrarre al fair value, quindi, sono diversi da quelli già rilevati in bilancio, come passività, dall'impresa. Esempi di tali costi, sono le spese legali e notarili, l'imposta di bollo, altre imposte e tasse connesse alla transazione, i costi di rimozione dell'attività ed i costi incrementali diretti necessari per rendere un'attività pronta alla vendita. Non devono essere considerati, invece, come costi da sottrarre, i benefici dovuti ai dipendenti per la cessazione del rapporto di lavoro ed i costi associati alla riduzione dell'attività o all'eventuale riorganizzazione dell'azienda successiva alla dismissione del cespite.

- Se, quindi, per quel determinato bene, non è presente alcun accordo vincolante di vendita, ma esso è commercializzato in un mercato attivo, il valore ricercato è pari al prezzo corrente di mercato, al netto dei costi di dismissione, alla data di riferimento della valutazione.

Pertanto, va considerato che il prezzo corretto corrisponde al prezzo corrente dell'offerta; ma se esso non dovesse essere disponibile, il fair value, può essere attendibilmente stimato sulla base del prezzo dell'operazione più recente posta in essere dall'impresa, al verificarsi di una condizione, ovvero che non siano intervenuti significativi cambiamenti, nel contesto economico, fra la data dell'operazione e la data di riferimento della stima.

- Se non esistono nè un accordo vincolante di vendita né un mercato attivo, occorre stimare il prezzo ottenibile in una libera contrattazione fra parti consapevoli e disponibili, al netto dei costi di dismissione, in base alle migliori informazioni disponibili e tenendo conto dei risultati di recenti transazioni, per beni analoghi, effettuate nel settore di appartenenza dell'impresa.

L'IMPAIRMENT TEST E LE SUE CRITICITA'

Infatti, l'ammontare ottenibile dalla vendita di un impianto potrebbe essere stimato, ad esempio, facendo riferimento alle transazioni effettuate, sia dall'impresa stessa che dai suoi competitors.

È, oltretutto, utile osservare che la prassi, solitamente, esclude dal concetto di "parti consapevoli e disponibili" le cosiddette parti correlate, ossia quei soggetti che, in virtù dei loro rapporti con la società, potrebbero concludere le operazioni effettuate con la stessa a condizioni non di mercato.

Tuttavia, non è sempre possibile addivenire ad una misurazione attendibile del fair value di un elemento. Di fatti, innumerevoli sono i casi in cui non si riesce a usufruire, alla data di redazione del bilancio, di un accordo vincolante di vendita che approssimi adeguatamente il fair value di un elemento. Si può verificare, a titolo di esempio, la circostanza per la quale potremmo avere un accordo vincolante ritenuto particolarmente basso, che non riflette il valore equo di un elemento e per tale ragione, non viene accettato.

Potremmo, ancora, non disporre di un mercato attivo nel quale commercializzare il bene.

In ultimo, come suddetto, in assenza di tali input, si procederebbe alla misurazione del fair value per mezzo della tecnica del mark – to – market. Tali misurazioni, che pertanto sono dotate di una maggiore discrezionalità rispetto alle precedenti, non sempre conducono a valori che possono essere considerati attendibili.

In ogni caso, a prescindere da quale sia la misurazione adottata, quest'ultima deve tenere in considerazione gli eventuali costi legati alla dismissione.

Oltrepassando il discorso sulla misurazione attendibile del fair value di un elemento, è possibile osservare alcuni spunti di carattere generale in comparazione con il valore d'uso di cui, in seguito, illustreremo le caratteristiche.

Di fatto, se si ritiene che il valore d'uso di un'attività non risulti significativamente maggiore del suo fair value al netto dei costi di vendita, quest'ultimo può essere tranquillamente utilizzato come valore recuperabile.

Poniamo il caso di un bene destinato alla vendita. Posto che è estremamente probabile che il suo uso continuativo sino al momento della vendita genererà flussi finanziari irrilevanti, il suo valore d'uso sarà dato prevalentemente dagli incassi netti derivanti dalla dismissione. In questo caso il valore d'uso del bene destinato alla vendita tenderà a coincidere con il fair value al netto dei costi di vendita del bene stesso, e, pertanto, sarà il solo fair value al netto dei costi di vendita ad essere incluso nel calcolo del valore recuperabile.

D'altro canto, se non è possibile determinare il fair value al netto dei costi di vendita, per la mancanza di un criterio che consenta di stimare attendibilmente l'importo ottenibile dalla vendita dell'attività in una contrattazione tra parti consapevoli e disponibili, il valore recuperabile è rappresentato dal solo valore d'uso.

II.III IL VALORE D'USO

In linea teorica, quindi, come visto nel paragrafo precedente, il fair value identifica l'ipotetico prezzo di cessione, ossia il valore attribuito al bene da soggetti terzi all'impresa. In questo paragrafo, invece, tratteremo il valore d'uso che è definito come *<< il valore attuale dei flussi di cassa attesi da un'attività o da una unità generatrice di flussi di cassa²⁵ >>*.

Occorre, dunque, procedere alla stima dei flussi finanziari futuri in entrata ed in uscita che derivano dall'uso continuativo del cespite, o dal complesso di cui fa parte, e dalla sua dismissione finale. Si procederà poi successivamente all'applicazione a quei flussi di un tasso di attualizzazione appropriato.

Prima di tutto elenchiamo, grazie all'ausilio dello IAS 36 al paragrafo 30, gli elementi che l'impresa deve tenere in considerazione ai fini del calcolo del valore d'uso:

- una stima dei flussi finanziari che si prevede saranno generati dall'attività;
- le aspettative in merito a possibili variazioni del valore o del tempo di tali flussi finanziari;
- valore temporale del danaro, pari al tasso di interesse corrente privo di rischio di mercato;

²⁵ Si veda: OIC, OIC 9, par. 5

- il costo dell'assunzione del rischio legato all'incertezza insita nell'attività, riguardante in particolare l'ampiezza e la collocazione temporale dei flussi finanziari.

A tal proposito, assume un'importanza fondamentale l'elemento riguardante l'incertezza nell'ampiezza dei flussi finanziari, che, può essere considerato o riducendo opportunamente i flussi finanziari futuri o aumentando congruamente il tasso di attualizzazione. L'importante è non duplicare l'effetto rettificando sia i flussi che il tasso. Comunque, il risultato deve riflettere il valore attuale atteso dei flussi, ossia la media ponderata dei risultati prevedibili nei diversi scenari futuri che possono essere prospettati²⁶.

- altri costi, connessi all'utilizzo di quel determinato cespite (o in alternativa in riferimento alla CGU) che tengano conto dei rischi che si affrontano nello svolgimento dell'attività, come ad esempio il rischio specifico del settore in cui opera l'azienda, il rischio connesso alle dimensioni ridotte della propria impresa rispetto a quello delle imprese concorrenti quotate alle quali sono riferiti i parametri del mercato finanziario, il rischio derivante dalla mancanza di liquidità, che i soggetti che operano nel mercato rifletterebbero nei prezzi dei flussi finanziari futuri che l'impresa si aspetta di ottenere dall'attività.

²⁶ In proposito maggiori indicazioni vengono fornite dall'appendice A dello IAS 36

Facendo tesoro di questi elementi, l'impresa, per calcolare il valore d'uso di un'attività, dovrà concretamente porre in essere le seguenti operazioni richieste sempre dallo IAS 36 al paragrafo 31:

- I. Stimare i flussi futuri di cassa in entrata ed in uscita derivanti dall'uso continuativo dell'attività e dalla sua dismissione finale

Nel calcolare i flussi finanziari futuri, l'impresa deve adempiere ad alcuni accorgimenti richiesti, al paragrafo 33, dal principio contabile, che sono fondamentali per il corretto svolgimento dell'operazione:

Il primo accorgimento a cui far fede è la stima dei flussi finanziari futuri in entrata e in uscita per la quale si prendono in esame i flussi che originano direttamente o, se attribuiti o allocati all'attività in base a un criterio ragionevole e coerente, anche indirettamente dall'uso continuativo dell'attività e dalla sua dismissione alla fine della sua vita utile, in una transazione regolare.

Come secondo accorgimento, relativo alla determinazione dei valori, occorre effettuare, in base ai più recenti budget o piani pluriennali approvati dalla direzione, proiezioni analitiche per un periodo massimo di cinque anni; in via eccezionale, anche per un periodo maggiore, nel caso, ad esempio, di un eventuale presenza di contratti che prevedono ricavi per commesse a lungo termine di durata superiore. Le proiezioni eccedenti i cinque anni devono prevedere un tasso di crescita stabile o decrescente, laddove non sia giustificabile un tasso crescente. L'eventuale tasso di crescita non deve eccedere il tasso medio di crescita a lungo termine della produzione, dei

settori industriali di riferimento, del settore geografico o dei mercati in cui la società opera, salvo sempre che un tasso crescente possa essere giustificato.

A questo punto, procediamo con la composizione dei flussi finanziari futuri stimati, indicando, di seguito, le componenti che devono essere incluse:

- i flussi in entrata, derivanti dall'uso continuativo del cespite;
- i flussi in uscita, che è necessario sostenere per ottenere i flussi in entrata; di fatti, i flussi in uscita devono includere quelli per la manutenzione ordinaria del cespite e la quota di spese generali future direttamente attribuibili al cespite medesimo o alla CGU.
Inoltre, è opportuno precisare che se si tratta di un cespite non ancora pronto per l'uso o per la vendita, occorre stimare anche i flussi in uscita che si verificheranno fino a che esso non sarà pronto per l'uso o per la vendita;
- i flussi finanziari netti che saranno percepiti (o pagati) per la dismissione finale del cespite, al termine della sua vita utile; per meglio comprendere, basti considerare, a titolo di esempio, la vendita a terzi di un impianto usato, al termine del periodo di utilizzo, al netto dei costi di dismissione.
Nella stima del flusso derivante dalla dismissione del cespite, occorre stimare il fair value al netto dei costi di vendita di cespiti similari usati alla fine della loro vita utile ed utilizzati in condizioni similari a quelle del cespite considerato e tener conto

L'IMPAIRMENT TEST E LE SUE CRITICITA'

dei futuri aumenti dei prezzi dovuti all'inflazione, se i flussi attualizzati sono flussi nominali al lordo dell'inflazione.

Se si tratta di flussi in valuta, va usato un tasso di attualizzazione adatto alla moneta in cui sono espressi. Si procede poi alla conversione del valore attuale, usando il tasso di cambio a pronti alla data di riferimento del calcolo del valore d'uso.

Tuttavia, per la stima dei flussi finanziari futuri, vi sono anche delle componenti che non vanno incluse. Queste comprendono:

- i flussi finanziari in entrata o in uscita derivanti da attività di finanziamento. In sostanza, l'attualizzazione identifica tali valori in un'ottica asset side, ossia al netto degli oneri finanziari;
- pagamenti o rimborsi fiscali, ossia al netto della gestione tributaria;
- flussi derivanti da crediti e debiti già rilevati in bilancio, come, ad esempio, i crediti verso i clienti, i debiti verso fornitori, i fondi per rischi ed oneri;
- i flussi in entrata e in uscita relativi a ristrutturazioni, miglioramenti o ottimizzazioni future, per i quali non esiste ancora un obbligo, in capo alle imprese, di attuarli. I flussi devono essere, quindi, stimati facendo riferimento alle condizioni correnti dei cespiti.

II. Applicare il corretto tasso di attualizzazione ai flussi finanziari futuri stimati

Il tasso di attualizzazione che viene scelto per il calcolo dei flussi finanziari futuri presenta alcune caratteristiche tali per cui lo rendono il prescelto; talune caratteristiche si dispiegano nella scelta di un tasso di attualizzazione che sia al lordo delle imposte e che si componga, inoltre, dell'elemento Risk-free interest rate, ovvero il tasso di interesse di un'attività priva di rischio, che è rappresentativo del valore temporale del denaro, e dell'elemento Risk – premium, cioè il premio per il rischio di mercato, rappresentativo dei rischi specifici.

A questo punto, tramite la tecnica del Capital Asset Pricing Model (CAPM)²⁷ identifichiamo, come tasso di attualizzazione, il costo medio ponderato del capitale, più facilmente ricordato come WACC²⁸.

La formula di determinazione del WACC è quella riportata di seguito:

$$\text{WACC} = \frac{E}{E + D} r_e + \frac{D}{E + D} r_d (1 - t_c)$$

Laddove:

- E = Equity
- r_e = costo dei mezzi propri
- D = debito

²⁷ Il CAPM (Capital Asset Pricing Model) è un modello matematico della teoria di portafoglio (H. Markowitz) pubblicato da William Sharpe nel 1964, che determina una relazione tra il rendimento di un titolo e la sua rischiosità, misurata tramite un unico fattore di rischio, detto beta.

²⁸ Ossia Weight Average Cost of Capital, che permette a un'impresa o a un investitore di stabilire il costo del capitale analizzandone tutte le componenti e quindi permette di discriminare tra un rendimento atteso accettabile o meno di un investimento.

L'IMPAIRMENT TEST E LE SUE CRITICITA'

- r_d = costo del debito
- t_c = aliquota fiscale

In sostanza, il costo medio ponderato del capitale è la media dei costi delle varie fonti di finanziamento (costo del capitale proprio e costo del capitale di terzi), secondo il “peso” che esse assumono nella struttura del patrimonio aziendale.

Generalmente, il capitale proprio ha un costo e corrisponde al rendimento cui l'impresa rinuncia non investendo i propri mezzi finanziari in attività alternative sotto il profilo del rischio (rischio operativo correlato alle caratteristiche operative del business dell'impresa e rischio finanziario connesso alle politiche di indebitamento). Il costo del capitale proprio si identifica quindi nel rendimento atteso da impieghi alternativi confrontabili sul piano del rischio secondo la seguente relazione:

Costo del capitale proprio = rendimento di investimenti a rischio nullo + premio per il rischio di mercato

Questa relazione è solitamente espressa per mezzo della formula base del Cost of Asset Pricing Model (CAPM):

$$r_e = r_f + \beta (r_m - r_f)$$

Laddove:

- r_f = tasso di interesse privo di rischio di mercato
- β = coefficiente Beta²⁹
- $r_m - r_f$ = premio per il rischio³⁰

Tuttavia, il costo del capitale proprio r_c viene espresso al netto delle imposte, ma poiché lo IAS 36 richiede invece un tasso di attualizzazione dei flussi finanziari al lordo delle imposte, è necessario, a tal proposito, correggere il costo medio ponderato del capitale nel seguente modo:

$$WACC_{\text{al lordo delle imposte}} = \frac{WACC}{(1 - t_c)}$$

Era, altresì, possibile esprimere direttamente il costo del debito al lordo delle imposte, senza così moltiplicarlo per il fattore $(1 - t_c)$. In tal modo si sarebbe ottenuto un costo medio ponderato del capitale già al lordo delle imposte.

III. Attualizzare i flussi finanziari

A questo punto, è possibile procedere all'attualizzazione dei flussi finanziari tramite il tasso di attualizzazione precedentemente determinato.

²⁹ Coefficiente che definisce la misura del rischio sistematico di un'attività finanziaria, ovvero la tendenza del rendimento di un'attività a variare in conseguenza di variazioni di mercato.

³⁰ Rappresenta il differenziale tra il tasso di interesse di mercato e il tasso di interesse privo di rischio di mercato.

In linea generale, deriviamo l'attualizzazione dei flussi dalla seguente formula fornitaci dalla matematica finanziaria:

$$VA = \frac{C}{(1 + i)^n}$$

Laddove:

- VA = valore attuale
- C = flussi finanziari futuri
- i = tasso di attualizzazione
- n = numero di esercizi

Il value in use, quindi, rappresenta il valore attuale dei flussi finanziari futuri derivanti dall'utilizzo continuativo di un'attività all'interno dell'impresa e dalla sua dismissione finale al termine del periodo di vita utile.

In generale, il value in use rappresenta un valore soggettivo che esprime aspettative interne, includendo nella valutazione elementi specifici non applicabili alla generalità delle imprese, ma riconducibili solo a particolari e circoscritte situazioni. Tuttavia, il principio internazionale prescrive che la stima dei flussi finanziari in entrata e in uscita sia effettuata avendo riguardo anche alle evidenze provenienti dal mercato.

L'IMPAIRMENT TEST E LE SUE CRITICITA'

È opportuno ricordare che non sempre è necessario calcolare sia il fair value al netto dei costi di vendita, sia il valore d'uso. Infatti, quando uno dei due valori risulta essere superiore al valore contabile del bene, quest'ultimo non subisce una riduzione durevole di valore e dunque non è necessario stimare anche l'altro importo.

A titolo di esempio, poniamo il caso di un'attività, che non può essere svalutata se l'impresa può vendere il bene ad un prezzo superiore al valore contabile; in questo caso l'impresa non dovrà stimare il valore d'uso del bene.

La stima di entrambi i valori è necessaria, dunque, solo quando l'ammontare del primo valore stimato è al di sotto del valore contabile.

II.IV ALTERNATIVITA' TRA FAIR VALUE E VALORE D'USO

Sulla base della trattazione effettuata nei capitoli precedenti, in relazione alle due modalità su cui si basa la determinazione del valore recuperabile, possiamo, a questo punto, porre alcuni spunti di valido interesse³¹.

L'alternatività tra il fair value e il valore d'uso deriva dal fatto che, come è logico pensare, non sono modalità che presentano similitudini. Questo perché, come sappiamo, il fair value differisce dal valore d'uso in quanto il primo riflette le assunzioni che gli operatori di mercato utilizzerebbero nel determinare il prezzo dell'attività, mentre il valore d'uso riflette gli effetti di fattori che possono essere specifici della società e non applicabili a una qualunque altra entità.

Di fatti, il fair value non comprende tutti quei fattori che non sarebbero generalmente disponibili per gli operatori di mercato, in quanto relativi all'impresa nella sua intimità. È possibile considerare in tali fattori, le sinergie che si creano tra l'attività, sottoposta alla valutazione, e le altre attività popolanti l'impresa. Oppure il valore aggiunto derivante dal raggruppamento di alcune attività.

Possono, altresì, essere presi in considerazione, all'interno di tali fattori, anche i diritti o le restrizioni legali riguardanti il solo proprietario dell'attività in valutazione; o ancora i benefici o gli aggravii fiscali riguardanti esclusivamente quest'ultimo.

A tal proposito, e in tale inquadramento, estrapoliamo il concetto di bene strategico. Strategico perché fondamentale per l'impresa, la cui funzione è assoluta in relazione ad altri beni e tale per cui, se è strategico per un'azienda non può esserlo per un'altra.

³¹ Considerazioni tratte da: OIV Organismo Italiano di Valutazione, *Principi italiani di valutazione (PIV)* – Bozza per la pubblica consultazione, Dicembre 2014

Questo concetto riporta alla spiegazione per la quale, trattandosi di bene strategico, e quindi da considerarsi in sinergia con altri beni aziendali, la valutazione dei benefici sinergici costituisce un aspetto critico nella determinazione del valore recuperabile.

Nello specifico, il problema si dispiega considerando le differenze introdotte in precedenza tra il fair value e il valore d'uso, che potremmo meglio comprendere introducendo il concetto di "valore in atto" e "valore potenziale".

Il "valore in atto" è un valore che tiene conto dei benefici economici dell'attività che già si stanno manifestando o che potranno manifestarsi per effetto di azioni già intraprese. Il valore d'uso rientra proprio in questa definizione, in quanto, come stabilito dallo IAS 36, è prevista la sterilizzazione degli effetti degli investimenti di espansione e di razionalizzazione, dalla determinazione del valore. Può, quindi, considerarsi un valore soggettivo, che esprime i benefici di chi dispone dell'attività, derivanti dall'utilizzo corrente della stessa.

Al contrario, "il valore potenziale", tiene conto anche di possibili sviluppi futuri, per effetto di azioni ancora da intraprendere. In questa definizione, rientrano i valori di mercato, che essendo riferiti ad una data precisa, hanno caratteristiche di attualità, ma possono anche incorporare aspettative relative a scenari futuri. Il valore d'investimento nella prospettiva di un soggetto diverso dall'attuale soggetto che controlla l'attività è per definizione potenziale.

Da quanto appena detto, in riferimento al valore in atto e a quello potenziale, si estrae un ulteriore concetto che diversifica le due prospettive di valore d'uso e fair value.

Di fatto, otteniamo due prospettive di valutazione: la prospettiva di valutazione degli operatori del mercato e la prospettiva di uno specifico soggetto che detiene, attualmente, il controllo dell'attività.

Tale esigenza deriva dal fatto che uno stesso bene può assumere un valore differente a seconda del soggetto che ne esercita il controllo.

I principi contabili internazionali IFRS definiscono i partecipanti al mercato attraverso tale definizione: << *Un'entità misurerà il fair value di un'attività formulando ipotesi che sarebbero usate dai partecipanti al mercato quando dovessero prezzare l'attività sulla base dell'ipotesi che i partecipanti al mercato agiscano nel proprio migliore interesse economico*³² >>.

La prospettiva di un soggetto specifico deve considerare, invece, tutti quei fattori che caratterizzano il valore e che non sono estendibili ai partecipanti del mercato; questi fattori costituiscono il “valore speciale”, il quale è sempre escluso dalla valutazione adottata nell'ambito della prospettiva dei partecipanti al mercato.

Fra i fattori che accrescono il valore vi sono le “sinergie speciali”, che lo specifico soggetto è in grado di realizzare dall'uso congiunto dell'attività con altre; altri fattori, come ricordiamo, sono stati esplicitati in precedenza.

A questo punto si potrebbe pensare che se i partecipanti al mercato sono acquirenti strategici, è probabile che anch'essi siano in grado di realizzare sinergie utilizzando l'attività congiuntamente ad altre già possedute. Le sinergie da quest'ultimi realizzabili sono definite “sinergie universali”. Le “sinergie speciali”, invece, sono le

³² Si veda: IFRS, IFRS 13, par. 22

sinergie specifiche che il soggetto che possiede l'attività può realizzare in aggiunta alle sinergie universali.

In conclusione, si deduce che i benefici sinergici relativi al possessore dell'attività sono maggiori di quelli che è possibile ottenere dal mercato, per cui la valutazione di quest'ultimo e quindi il valore di fair value attribuito alla attività di riferimento risulterebbe inferiore al valore effettivo della stessa in riferimento all'azienda che la possiede.

Per quanto appena affermato, ne consegue che, quando si tratta di attività che acquistano un valore rilevante esclusivamente per l'impresa di appartenenza o che hanno per quest'ultima un valore superiore rispetto a quello che gli potrebbe essere riconosciuto e attribuito dal mercato, il valore recuperabile coincide inevitabilmente con il valore d'uso.

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

III.I IDENTIFICAZIONE E ALLOCAZIONE DELLE ATTIVITA' ALLE CASH GENERATING UNITS

Come anticipato nel capitolo primo, in tema di perdita durevole di valore, ma non specificatamente trattato, affrontiamo nuovamente il concetto delle cash generating units ma in relazione alla procedura di impairment.

Innanzitutto, secondo il principio contabile internazionale IAS 36 ma consapevoli del fatto, che tale principio, è perfettamente in linea con il principio contabile nazionale OIC 9, definiamo la CGU come << *il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari in entrata che sono ampiamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata generati da altre attività o gruppi di attività*³³ >>.

Il concetto di CGU deriva dal fatto che non sempre una singola attività è in grado di produrre flussi finanziari autonomi e indipendenti rispetto alle altre attività dell'impresa; anzi, nella gran parte dei casi, le attività fanno parte di aggregazioni produttive che devono essere considerate nel loro insieme. In tali casi, quindi, è l'intero gruppo di attività cui lo specifico bene appartiene ad essere oggetto del test.

Di fatti, se il valore recuperabile di un singolo bene non può essere determinato se il valore d'uso è significativamente diverso dal fair value al netto dei costi di vendita e l'asset singolarmente considerato non è in grado di generare autonomamente flussi finanziari indipendenti da quelli derivanti da altre attività, il processo di verifica si sposta necessariamente a livello aggregato; diventeranno, quindi, oggetto dell'impairment test le unità generatrici di flussi finanziari a cui il singolo bene appartiene.

³³ Si veda: IAS, IAS 36, par. 68

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

A proposito di ciò, identificheremo i gruppi di attività in relazione ai quali verificare la recuperabilità del valore, ma per il momento, soffermiamoci sulla identificazione delle cash generating units, per le quali, lo IAS 36 non predispone criteri rigorosi da seguire, ma soltanto indicazioni di carattere generale la cui implementazione richiede una valutazione soggettiva da parte dell'impresa.

Indubbiamente, le CGU non possono essere create aggregando beni qualsiasi, ma devono rispettare le caratteristiche di indipendenza e omogeneità previste dal principio contabile. Per questo motivo, è importante andare ad analizzare il modello di business sviluppato dall'impresa, i suoi sistemi informativi e di controllo e soprattutto le modalità con cui la direzione aziendale assume le decisioni in merito alle attività. Le CGU possono essere definite, quindi, per linee di prodotto, settori aziendali, aree geografiche, mercati di riferimento, tipologie di clientela.

Se non si è in possesso di tali informazioni, risulta difficile stabilire l'indipendenza dei flussi generati da un gruppo di attività rispetto ad altri gruppi. Questi gruppi vengono considerati come delle aree di business autonome che generano ricavi indipendenti da quelli di altre aree. Si comprende quindi, che se il concetto di autonomia è richiesto per i flussi in entrata, così non è per i flussi in uscita, che quindi possono riguardare più gruppi di attività.

Tuttavia, in relazione a quanto appena affermato, è opportuno fare un'ulteriore, ma significativa, affermazione la quale considera appartenenti ad una CGU, il gruppo di attività che produce beni o servizi cedibili sul mercato. Solo in questo modo è possibile associare al gruppo flussi finanziari in entrata e verificarne il requisito di indipendenza. In più, tali prodotti o servizi devono poter essere ceduti su un mercato attivo, a prescindere dalla loro destinazione, per cui, possono essere ceduti sia all'esterno che utilizzati internamente dall'impresa.

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

Nel caso dei prodotti o servizi ceduti internamente all'impresa, i gruppi di attività possono addivenire delle CGU solo se esiste un mercato attivo che restituisce un affidabile valore dei prezzi interni di trasferimento in modo da poter determinare un giusto valore recuperabile.

Per l'analisi di tale argomentazione, facciamo uso della parola dello IAS 36 per il quale << *Se esiste un mercato attivo per il prodotto di un'attività o di un gruppo di attività, tale attività o gruppo di attività deve essere identificato come un'unità generatrice di flussi finanziari, anche se alcuni o tutti i prodotti sono usati internamente. Se i flussi finanziari in entrata generati da una qualsiasi delle attività o unità generatrice di flussi finanziari sono influenzati da prezzi di trasferimento interno, un'entità deve utilizzare la miglior stima della direzione aziendale per illi prezzo/i futuro/i che potrebbe(ro) essere ottenuto(i) in libere transazioni nello stimare:*

- *i futuri flussi finanziari in entrata utilizzati per determinare il valore d'uso dell'attività o dell'unità generatrice di flussi finanziari;*
- *i futuri flussi finanziari in uscita utilizzati per determinare il valore d'uso di ogni altra attività o unità generatrice di flussi finanziari che sono influenzati da prezzi di trasferimento interno³⁴ >>.*

A questo punto, una domanda sorge spontanea. Cosa succede quando è impossibile identificare oggettivamente i flussi finanziari in entrata?

³⁴ Si veda: IAS, IAS 36, par. 70

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

<< L'impresa dovrebbe aggregare in una CGU di livello superiore quelle unità i cui flussi finanziari sono direttamente o indirettamente, parzialmente o totalmente autonomi. Tale processo di aggregazione, in casi particolarmente complessi, potrebbe richiedere di essere eseguito più di una volta, ed in ogni volta passando al livello immediatamente superiore, sino al momento in cui i flussi finanziari potranno essere identificati in modo indipendente dagli altri processi produttivi³⁵ >>.

Una volta superata la fase di identificazione delle cash generating units, bisogna allocare a ciascuna di esse le diverse attività dell'impresa per le quali non è possibile eseguire il test individualmente. Considerando che il valore contabile di una CGU è dato dalla somma dei valori contabili degli elementi patrimoniali che la compongono si può affermare che la sua determinazione dipende dalla scelta degli assets da allocare. Questa fase acquisisce molta importanza nel processo di impairment, perché è qui che si stabilisce la recuperabilità del valore contabile, ed è per questo che deve essere rispettata la coerenza³⁶ nella determinazione del valore contabile di una CGU con il criterio con cui è determinato il valore recuperabile della stessa CGU. A tal fine, lo IAS 36 dice che *<< Il valore contabile di un'unità generatrice di flussi finanziari:*

- *include il valore contabile delle sole attività che possono essere attribuite direttamente, o ripartite secondo un criterio ragionevole e uniforme, all'unità generatrice di flussi finanziari e che genereranno flussi finanziari futuri in*

³⁵ Estratto da: OIC Organismo Italiano di Contabilità, *Impairment e avviamento* – Applicazioni IFRS II volume – Giuffrè Editore, Milano, 2009

³⁶ Si veda: IAS, IAS 36, par. 75

entrata utilizzati nel determinare il valore d'uso dell'unità generatrice di flussi finanziari;

- *non include il valore contabile di nessuna passività rilevata, a meno che il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari non possa essere determinato senza tenere conto di questa passività³⁷ >>.*

Ciò è dovuto al fatto che il fair value al netto dei costi di vendita e il valore d'uso di una CGU sono determinati escludendo i flussi finanziari relativi ad attività che non sono parte dell'unità generatrice di flussi finanziari ed a passività che sono state rilevate.

Tuttavia, vi sono delle eccezioni a tale enunciato, di fatti, nel caso in cui si debba necessariamente tenere conto di alcune passività utili a determinare il valore recuperabile di una CGU, allora per esigenza di coerenza, il valore contabile di tali passività va detratto dal valore contabile delle attività patrimoniali incluse nell'unità considerata. Identico è il discorso che riguarda, invece, le attività; per cui, volendo riassumere tale concetto, potremmo dire che il valore contabile di una CGU deve essere aumentato e diminuito del valore contabile di quelle attività e passività, che sono state considerate nella determinazione del corrispondente valore recuperabile.

Ciò posto, in fase di allocazione delle attività alle cash generating units, la ripartizione di queste dipende dal tipo di contributo da esse fornito alla generazione dei flussi di

³⁷ Si veda: IAS, IAS 36, par. 76

risultato attesi dall'impresa; la complessità dell'allocazione dipende proprio dalla tipologia di attività trattate³⁸:

La prima tipologia trattata, fa riferimento alle “attività dirette”, ovvero attività che contribuiscono alla produzione dei risultati di un'unica CGU. Il loro valore contabile viene attribuito interamente ad un singolo gruppo.

La seconda tipologia trattata, fa riferimento, invece, alle “attività indirette”, ovvero attività che partecipano alla generazione dei risultati di più CGU e necessitano di uno specifico criterio di ripartizione. Si tratta di “attività specifiche” che vengono incluse in una o più CGU, mediante attribuzione diretta ad un'unità o ripartizione indiretta tra più unità. L'allocazione delle “attività indirette” alle diverse CGU, implica la ripartizione del valore contabile sulla base di un criterio discrezionale; tale criterio deve essere ragionevole, uniforme e costante nel tempo; inoltre deve essere in grado di esprimere il contributo funzionale di un asset utilizzato nella produzione di beni e servizi di più CGU.

Data l'elevata discrezionalità nell'utilizzo dei diversi criteri di allocazione delle “attività indirette”, è possibile utilizzare diversi criteri di ripartizione, tutti capaci di condizionare i risultati del test. Ma, occorre precisare, che non è scontato trovare un criterio di ripartizione affidabile, in assenza del quale, le attività vengono sottoposte al test di impairment sotto forma di gruppi di CGU o di intera impresa.

Grazie alla partecipazione dell'ultima affermazione, introduciamo un ulteriore tipologia di attività, che potremmo definire “attività gestite centralmente” o meglio

³⁸ Spunti tratti da: “L'iscrizione nel bilancio di esercizio di marchi ed avviamento” – Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Ravenna; Giugno 2015

conosciute come “corporate assets”, che non possono quindi riferirsi a singole CGU. Vengono più accuratamente definite “attività comuni” che si differenziano dalle “attività specifiche indirette” in quanto concorrono indirettamente e genericamente alla formazione dei risultati di diverse CGU o dell’impresa considerata nel suo complesso. Le attività gestite centralmente sono tutti quei beni o complessi di beni che non generano un flusso finanziario autonomo e che costituiscono attività strumentali per l’intera impresa.

Un flusso finanziario autonomo può essere generato solo se l’impresa dismette tali beni; in tutti gli altri casi, le attività gestite centralmente devono essere allocate ad una cash generating units o ad un gruppo di esse.

Quando si manifesta per tali attività un sintomo di possibile riduzione di valore, occorre eseguire l’impairment test nei confronti della CGU o del gruppo di CGU in cui esse sono allocate in base alle seguenti regole³⁹:

- Se tutte le attività gestite centralmente possono essere imputate ad una sola cash generating units, il loro valore contabile deve essere incluso nel valore contabile di tale cash generating units ai fini del test di impairment;
- Se solo una parte del valore contabile di un’attività gestita centralmente può essere collocata con un criterio ragionevole e coerente ad una singola cash generating units si procede ugualmente come nel punto precedente;
- Se, invece, tale allocazione non può essere fatta con un criterio ragionevole e coerente, occorre procedere come di seguito precisato:

³⁹ Estratte da Caratozzolo M., *Bilancio d'esercizio* – II edizione – Giuffrè Editore, Milano, 2006
Paragrafo 6.4: “le valutazioni di bilancio”

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

- I. confrontare il valore contabile della singola cash generating units, che non comprende il valore contabile dell'attività gestita centralmente, col suo valore recuperabile e rilevare la perdita durevole di valore;
- II. identificare il più piccolo gruppo di cash generating units che includa quella sopra menzionata, al quale gruppo possa essere allocata l'attività gestita centralmente, ed inserire nel valore contabile di tale gruppo quello dell'attività gestita centralmente ai fini del confronto fra valore contabile e valore recuperabile e del calcolo della perdita di valore.

Ritornando alla differenza con le “attività specifiche indirette”, la differenza principale risiede nel contributo nella produzione dei flussi finanziari. Infatti, sia le “attività comuni” che le “attività specifiche indirette” contribuiscono ai risultati di più CGU, anche se per le prime, rispetto alle seconde, non è possibile trovare un criterio di ripartizione adeguato, in quanto riescono ad incidere sui flussi finanziari di più cash generating units solo congiuntamente ad altre attività, venendo meno al requisito di indipendenza.

In considerazione di tali aspetti, risulta evidente che l'allocazione delle “attività comuni” viene considerata una fase critica. In soccorso a tale difficoltà, lo IAS 36, ha previsto che l'impairment test si svolgerà in due fasi, l'una successiva all'altra.

La prima fase del test di impairment, si basa su un approccio definito “bottom – up” secondo il quale, il test si sviluppa a livello delle singole cash generating units, prendendo in considerazione solamente le “attività dirette” e le quote di “attività

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

indirette” ad esse attribuite. Vi è, quindi, un confronto fra il valore contabile di una determinata cash generating units ed il rispettivo valore recuperabile, senza considerare le “attività comuni”. È possibile, quindi, già a questo livello, accertare l'esistenza di eventuali perdite di valore.

La seconda fase del test di impairment, successiva alla precedente, si basa su un approccio “top – down”, il quale prevede che un confronto fra le diverse configurazioni di valore è previsto a livello di gruppi di cash generating units o di intera impresa, ossia ad un livello che permetta di considerare in modo ragionevole anche i “corporate assets”.

Sulla base di quanto appena illustrato, sorge spontaneo chiedersi quale è la motivazione posta dietro tali operazioni. La ratio insita in esse si basa sulla necessità di riaggregare le singole unità in gruppi di cash generating units più ampi; e questo perché non è possibile, in maniera precisa, ripartire il contributo fornito da tali attività ai risultati conseguiti all'interno di determinate cash generating units.

Nel caso in cui, il metodo allocativo non fosse in grado di attribuire il contributo offerto dall' “attività comune” al funzionamento e alla gestione del più piccolo gruppo di cash generating units individuabile, non resta altra soluzione che considerare l'impresa nel suo complesso, in forza del fatto che il principio contabile non pone nessun limite massimo alla dimensione di tali gruppi.

Se da un lato, sulla base di quanto detto, si è ottenuta la certezza che tutte le attività aziendali, comprese le “attività comuni” hanno il proprio valore iscritto in bilancio, dall'altro lato, invece, si sviluppa una problematica.

Tale problema risiede nel fatto di considerare le cash generating units, i gruppi di cash generating units o persino l'intera impresa come grandezze di riferimento per lo svolgimento dell'impairment test su base aggregata.

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

Ciò comporta il verificarsi di un rischio dovuto dalla compensazione tra crescite e riduzioni di valore relative a differenti attività che compongono la cash generating units o il gruppo di cash generating units sottoposto al test. Tale rischio di compensazione, sarà tanto maggiore quanto più elevata è la dimensione assunta da tali aggregazioni.

Alla luce di quanto detto fin ora, il modello presenta una evidente contrapposizione tra due differenti esigenze. Queste sono:

- da una parte la necessità di definire gruppi omogenei di attività ad un livello che risulti il più inferiore possibile della struttura organizzativa, evitando l'eventuale compensazione di valori; e questo è dovuto al fatto che lo stesso principio contabile IAS 36, nel suo paragrafo 68, richiede che il livello di aggregazione sia il più piccolo possibile per evitare, o quanto meno ridurre, i rischi derivanti dalla compensazione in riferimento all'intera impresa o a gruppi di attività molto ampi;
- dall'altra parte, invece, vi è l'esigenza di autonomia gestionale di tali gruppi di attività, che quindi devono essere sufficientemente ampi per poter generare un flusso finanziario indipendente.

Come risolviamo questo cosiddetto trade – off tra esigenze contrapposte?

Innanzitutto, ricordiamo che entrambe le esigenze sono importanti, perché entrambe determinanti per il corretto svolgimento del test di impairment.

Ciò posto, sarebbe opportuno, quindi, trovare un punto di equilibrio tra entrambe.

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

Questo punto risiede nel considerare se il più piccolo gruppo di attività omogeneo nel rispetto dello IAS 36 al paragrafo 68, ma che allo stesso tempo, tale gruppo sia anche capace di generare flussi indipendenti.

Da questo compromesso deduciamo la fondamentale necessità di considerare con molta attenzione quelle che sono le dimensioni dei gruppi di attività, di modo tale che vengano riconosciute tutte le eventuali perdite di valore.

Infatti, se le attività che compongono tali gruppi venissero testate separatamente, le eventuali riduzioni di valore delle une ed eventuali incrementi di valore delle altre non comporterebbero alcuna compensazione reciproca.

Infine, un'ulteriore considerazione che vale la pena affrontare è l'importanza del flusso di informazioni, il più dettagliato possibile, di cui l'impresa dovrebbe disporre, per evitare che la significatività del test di impairment si riduca a causa della mancanza di informazioni adeguate.

Questo perché, come sappiamo, la disponibilità di informazioni risulta determinante per l'individuazione e la valutazione delle cash generating units.

Tale aspetto non è da sottovalutare, in quanto potrebbe comportare il venir meno del requisito di indipendenza espressamente richiesto dal principio contabile internazionale IAS 36 al paragrafo 69. Infatti, se il sistema informativo interno all'impresa non è esaustivamente dettagliato ed in grado di fornire un flusso di informazioni attendibile, per il livello di dettaglio richiesto, allora non è possibile valutare il grado di indipendenza di tali aggregazioni. Di conseguenza, l'allocazione delle diverse attività alle cash generating units o a gruppi di cash generating units male individuati, può risultare falsata, mettendo così a repentaglio l'intero sviluppo del test di impairment.

III.II LE PERDITE DI VALORE NELLE CASH GENERATING UNITS

Grazie a quanto affrontato nel paragrafo precedente, ovvero dopo aver identificato e allocato le attività alle cash generating units di appartenenza, è possibile procedere con il test di impairment rigorosamente su base aggregata.

Per la rilevazione di ogni eventuale perdita, come visto nel primo capitolo, anche in questo caso è propedeutica un'analisi delle fonti interne ed esterne dalle quali possa emergere una potenziale perdita di valore. Solo dopo aver effettuato questa analisi, si procede con la determinazione, o meglio, con la stima del fair value e/o del valore d'uso delle cash generating units, confrontando, di seguito, tali valori con il valore contabile delle stesse, per verificare la recuperabilità dell'investimento.

Anche a livello aggregato, << *il valore recuperabile di un'unità generatrice di flussi finanziari è il maggiore tra il fair value (valore equo) dedotti i costi di vendita e il valore d'uso della stessa*⁴⁰ >>.

È quindi definibile, anche, come << *il maggior valore tra il valore recuperabile tramite l'uso continuativo (valore d'uso) e il valore recuperabile tramite la cessione dell'attività (fair value).*

Se il fair value è coincidente con il valore d'uso per l'impresa risulta indifferente cedere o continuare ad utilizzare quella attività; se, invece, il fair value è superiore al valore d'uso, sarebbe conveniente la cessione della CGU ed è per tale motivo che il valore recuperabile coincide con il fair value. Se, infine, il fair value è inferiore al valore d'uso, significa che l'impresa ottiene maggiori vantaggi continuando ad utilizzare la CGU e per tale motivo il valore recuperabile coincide con il valore d'uso.

⁴⁰ Si veda: IAS, IAS 36, par. 74

Confrontando il valore contabile con il valore recuperabile della CGU a cui è allocato l'avviamento è possibile avere due situazioni:

- *se il valore contabile è uguale o inferiore al valore recuperabile, nessuna svalutazione è dovuta in quanto il valore derivante dall'utilizzo continuativo (valore d'uso) della CGU o dalla sua dismissione (fair value dedotti i costi di vendita) è uguale o superiore al suo valore contabile.*

- *se il valore contabile è superiore al valore recuperabile, è dovuta la svalutazione partendo dalla riduzione del valore contabile dell'avviamento allocato alle CGU e nel caso in cui la svalutazione superasse il valore dell'avviamento, l'eccedenza dovrà essere portata a riduzione delle altre attività della CGU in proporzione al valore delle medesime⁴¹ >>.*

Per meglio precisare, nonostante la perdita sia afferente al complesso dei beni e quindi emergente a livello di CGU, deve essere attribuita alle singole attività incluse nella stessa. Proprio per questo, è necessario stabilire opportuni criteri di allocazione attraverso i quali poter ripartire nel dettaglio la perdita.

Generalmente, la perdita dovrebbe essere attribuita ai singoli beni facenti parte di una CGU, facendo in modo che il loro valore contabile venga ricondotto al valore d'uso o al fair value.

Tuttavia, data l'impossibilità di determinare congrui valori recuperabili a livello di singoli beni, essendo il loro funzionamento congiunto e per questo testati con riguardo

⁴¹ Estratto da: "Il notiziario" – Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili; 2010

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

a gruppi di attività, non è consentito attribuire, in modo diretto e specifico, quote - parti della perdita di valore complessiva della CGU alle singole attività.

In relazione a quanto appena precisato, scendiamo nel dettaglio della fattispecie relativa all'imputazione della perdita ai singoli beni che compongono la cash generating units. La regola generale, imposta dallo IAS 36 al paragrafo 104 prevede che l'impresa deve, anzitutto, ridurre il valore dell'avviamento, se presente, dopo di che, passare alla riduzione del valore delle altre attività incluse nella CGU, attraverso un criterio proporzionale fondato sul valore contabile di ciascun bene appartenente alla CGU.

Se la CGU non dovesse comprendere l'avviamento tra le sue attività, l'allocazione della perdita avviene in proporzione al valore contabile di ogni singola attività.

In applicazione della suddetta regola generale, e in considerazione dell'altra imposta dallo IAS 36 al paragrafo 105, non è possibile ridurre il valore contabile di un'attività al di sotto del maggiore tra:

- il fair value dedotti i costi di vendita (se misurabile);
- il value in use (se determinabile);
- lo zero.

A questo punto, se tali valori non fossero determinabili, e non potendo assumere un valore negativo per il valore contabile svalutato, verrà posto un limite massimo alla svalutazione;

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

la possibile ulteriore perdita residua deve essere imputata a decremento proporzionale del valore di iscrizione delle altre attività che compongono la CGU, per le quali la riduzione di valore non ha ancora raggiunto uno dei limiti posti dal principio contabile, in precedenza esposti.

Si tratta, in sostanza, di verificare a quali attività è ancora possibile imputare una riduzione di valore. Tuttavia, la perdita non allocabile ai singoli beni appartenenti ad una CGU può essere iscritta in una voce del passivo patrimoniale.

All'azzeramento del valore contabile di tutte le attività che compongono la CGU, << *deve essere rilevata una passività per qualsiasi importo residuo di una perdita per riduzione di valore dell'unità generatrice di flussi finanziari se, e solo se, ciò è richiesto da un altro Principio* ⁴² >>.

L'adozione di questo criterio proporzionale, utilizzato in relazione all'allocazione della perdita alle attività che compongono la CGU, non è scontata, in quanto tale criterio è considerato un metodo arbitrario. Si basa su una logica che considera allo stesso modo tutti i beni inseriti nella CGU, ad eccezione dell'avviamento.

Consequente a tale logica, è la visione secondo cui i singoli beni presentano tutti lo stesso grado di rischio, dal momento che sono utilizzati congiuntamente e partecipano insieme allo svolgimento delle operazioni di gruppo.

Secondo questa prospettiva, e considerando, quindi, le attività equiparabili tra di loro, è possibile distribuire la perdita di valore in proporzione ai rispettivi valori contabili delle attività, senza il bisogno di distinguerle in base alle diverse tipologie.

Potremmo concludere affermando che il criterio di ripartizione della perdita di valore, previsto dallo IAS 36, corrisponde al valore contabile di ciascuna attività rapportato al valore contabile complessivo dell'unità generatrice di flussi finanziari.

⁴² Si veda: IAS, IAS 36, par. 108

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

Nel concreto, la logica sottostante presume che maggiore è il valore di carico dei beni e più essi contribuiscono alla realizzazione della perdita di valore.

Tuttavia, è proprio lo stesso principio contabile che riconosce la natura meramente convenzionale di questo parametro di ripartizione, giustificata dal fatto di non poter allocare la riduzione di valore in modo più preciso alle attività del gruppo.

È per tale ragione, che questo metodo, è stato criticato dalla dottrina, la quale ritiene, invece, che nonostante le attività operino in maniera congiunta, presentano caratteristiche diverse in tema di rischiosità e incertezza valutativa, tali da rendere necessario un processo di allocazione differente da quello proporzionale⁴³.

L'approccio proposto è quello "asset – by – asset", secondo cui, è più opportuno procedere ad una ripartizione della perdita solo dopo aver analizzato le caratteristiche dei singoli beni, invece che di allocare la perdita in proporzione ai valori contabili delle attività indistintamente considerate.

Questo nuovo approccio, contrapposto alla visione unitaria e sintetica del precedente approccio proporzionale, viene definito analitico proprio in funzione del fatto che comporta un esame dettagliato degli elementi distintivi e delle peculiarità di ogni singolo bene.

Di fatti, quest'ultimo, si appresta a realizzare una sorta di "ordine di svalutazione" delle varie attività che compongono la CGU, in funzione del fatto che alcune di esse presentano una maggiore incertezza estimativa rispetto ad altre, e di conseguenza una più elevata probabilità che si verifichi una perdita di valore.

⁴³ Spunti tratti da: Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Ravenna, *L'iscrizione nel bilancio di esercizio di marchi ed avviamento* – Elaborato a cura della Commissione di Studio Principi Contabili e di Revisione, Aprile 2015

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

Dunque, secondo l'approccio "asset – by – asset", la perdita dovrebbe essere allocata prioritariamente alle attività che presentano valori più soggettivi, ovvero a quelle attività che per le loro caratteristiche, rendono più aleatorio il processo di recupero del valore contabile.

Per quanto sia valido questo nuovo approccio, data la sua attenzione alle specificità delle singole attività, nel processo di svalutazione, non salvaguarda il concetto di CGU, ovvero un insieme congiunto di attività non separabili, e per tale ragione, è stato rifiutato dallo IAS 36.

In definitiva, è utile precisare che il fatto di utilizzare criteri differenti da quello proporzionale implica una diversa ripartizione della perdita, ma non incide minimamente sull'entità della stessa, data sempre dalla differenza fra il valore contabile e il valore recuperabile della cash generating units.

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

III.III IL VALORE D'USO DELLE CASH GENERATING UNITS

Il valore d'uso è definito come il valore attuale dei flussi finanziari netti che si prevede abbiano origine da una cash generating units. La sua determinazione è ottenuta attraverso la stima dei seguenti fattori:

- I. i flussi finanziari futuri in entrata e in uscita che deriveranno dall'uso continuativo della cash generating units e dalla sua dismissione finale

L'identificazione dei corretti flussi finanziari da considerare è già stata effettuata nel capitolo secondo; al tal proposito riportiamo soltanto alcune specificità in maniera riassuntiva.

Per la stima dei flussi finanziari futuri, come già detto in precedenza, occorre << *basare le proiezioni dei flussi finanziari su presupposti ragionevoli e dimostrabili in grado di rappresentare la migliore stima effettuabile da parte della direzione aziendale di una serie di condizioni economiche che esisteranno lungo la restante vita utile dell'attività. Maggior peso deve essere dato alle evidenze provenienti dall'esterno; basare le proiezioni dei flussi finanziari sul più recente budget/previsione approvato dalla direzione aziendale, ma deve escludere eventuali flussi finanziari in entrata o in uscita futuri che si stima derivino da future ristrutturazioni o miglioramenti o ottimizzazioni dell'andamento dell'attività. Le proiezioni fondate su questi budget/previsioni devono coprire un periodo massimo di cinque anni, a meno che un arco temporale superiore possa essere giustificato; stimare le proiezioni dei flussi finanziari per un periodo più ampio rispetto*

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

a quello coperto dai più recenti budget/previsioni tramite estrapolazione delle proiezioni fondate su budget/previsioni facendo uso per gli anni successivi di un tasso di crescita stabile o in diminuzione, a meno che un tasso crescente possa essere giustificato. Questo tasso di crescita non deve eccedere il tasso medio di crescita a lungo termine della produzione, dei settori industriali, del Paese o dei Paesi in cui l'entità opera, o del mercato nel quale il bene utilizzato è inserito, salvo che un tasso superiore possa essere giustificato⁴⁴ >>.

<< Le stime dei flussi finanziari futuri devono includere:

- *le proiezioni dei flussi finanziari in entrata derivanti dall'uso continuativo dell'attività;*
- *le proiezioni dei flussi finanziari in uscita che si verificano necessariamente per generare flussi finanziari in entrata dall'uso continuativo dell'attività (inclusi i flussi finanziari in uscita per rendere l'attività utilizzabile) e che possono essere direttamente attribuiti o ripartiti all'attività in base a un criterio ragionevole e coerente;*
- *i flussi finanziari netti, qualora esistano, che saranno ricevuti (o pagati) per la dismissione dell'attività alla fine della sua vita utile⁴⁵>>.*

⁴⁴ Si veda: IAS, IAS 36, par. 33

⁴⁵ Si veda: IAS, IAS 36, par. 39

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

È di fondamentale importanza, che i flussi finanziari siano al lordo degli oneri finanziari e degli oneri tributari, e che il tasso di attualizzazione debba riflettere le valutazioni correnti di mercato del valore temporale del denaro e dei rischi specifici connessi all'attività d'impresa.

Il metodo utilizzato per la determinazione del valore d'uso di una CGU è il Discounted Cash Flow, ossia l'attualizzazione dei flussi di cassa operativi futuri generati dalla Cash Generating Unit. << *In particolare, i flussi di cassa sono stimati per un periodo esplicito e vengono attualizzati sulla base di un tasso determinato in funzione del costo del capitale della singola CGU. A tale valore viene sommato un valore terminale che rappresenta la proiezione della capacità di reddito della CGU, calcolata stimando il valore di realizzo della CGU sulla base di un multiplo di transazioni comparabili intervenute in un determinato temporale. Entrambi i valori sono scontati ad un tasso di attualizzazione appropriato⁴⁶ >>.*

$$W = \sum_{t=1}^n F_t (1 + WACC)^{-t} + F_n (1 + WACC)^{-n}$$

Laddove:

- W = valore d'uso della CGU
- F_t = flussi finanziari netti per ciascuno degli n anni considerati nel periodo di proiezione esplicita

⁴⁶ Estratto da: Borsa Italiana, *L'impairment test* – FTA Online News, Milano, Settembre 2011

L'IMPAIRMENT TEST NELLE CASH GENERATING UNITS

- F_n = valore terminale della CGU alla fine dell'ultimo periodo di previsione esplicita
- WACC = tasso di attualizzazione al lordo delle imposte

II. Il tasso di attualizzazione appropriato ai flussi finanziari futuri in entrata e in uscita

Per quanto concerne il tasso di attualizzazione dei flussi finanziari, lo IAS 36, stabilisce che la scelta deve cadere su un << *un tasso che riflette le valutazioni correnti del mercato del valore temporale del denaro e dei rischi specifici dell'attività*⁴⁷ >>.

Ciò posto, e in considerazione del fatto che il tasso specifico di un'attività non è sempre reperibile direttamente dal mercato, l'impresa, per stimare il tasso di attualizzazione, deve utilizzare altre tecniche; tra queste, la più comune è il WACC derivante dalla formula del Capital Asset Pricing Model (CAPM), ampiamente trattato nel capitolo secondo in proposito alla determinazione del valore d'uso di una singola attività.

⁴⁷ Si veda: IAS, IAS 36, par. 56

III.IV IL FAIR VALUE DELLE CASH GENERATING UNITS

Il fair value al netto dei costi di vendita, o valore corrente, di una cash generating units o di un gruppo di cash generating units, sulle quali però, è allocato l'avviamento, viene definito dallo IAS 36 come << *il prezzo pattuito in un accordo vincolante di vendita stabilito in una libera transazione tra controparti indipendenti rettificato dei costi incrementali che sarebbero direttamente attribuibili alla dismissione del bene*⁴⁸ >>.

Posto che le specificità del fair value sono state già trattate nel capitolo secondo, individuiamo in questo paragrafo alcune ipotesi sottostanti la definizione su esposta, con l'attenzione alle cash generating units.

A tal proposito, la condizione alla base della definizione di fair value in relazione alle CGU, è che l'impresa è in grado di generare maggiori flussi finanziari attraverso la cessione della cash generating units piuttosto che mantenere la stesse in azienda e generare flussi dal suo uso continuativo.

È possibile, inoltre, determinare il fair value di una CGU anche in assenza di un accordo vincolante tra le parti, se e solo se, l'attività è commercializzata in un mercato attivo; in questo modo, il fair value dell'attività sarà pari al valore di mercato dedotti i costi di vendita.

In assenza di un mercato attivo, invece, il fair value dell'attività sarà quel valore che l'impresa potrebbe teoricamente ottenere dalla vendita della cash generating units, ovvero un prezzo desumibile di cessione, ma soltanto se sono disponibili sufficienti informazioni.

⁴⁸ Si veda: IAS, IAS 36, par. 25

CONCLUSIONE

<< Our mission is to develop IFRS Standards that bring transparency, accountability and efficiency to financial markets around the world... >>.

È in queste poche righe pronunciate della IFRS Foundation che si dispiega l'obiettivo dei principi contabili internazionali emanati dall' International Accounting Standards Board (IASB); la loro introduzione in Europa va ricondotta sostanzialmente alla globalizzazione dei mercati finanziari avvenuta durante gli anni '90, quando le società europee iniziarono a quotarsi nei mercati finanziari statunitensi ed asiatici, oltre a quotarsi sui mercati borsistici di altri paesi europei. Alle istituzioni europee si pose quindi forte l'esigenza di rendere i bilanci delle società europee quotate sempre più comprensibili agli investitori internazionali.

Tale considerazione iniziale è in perfetta comunione con la *True and Fair View*, la clausola generale della normativa italiana in tema di redazione di bilancio, che impone la rappresentazione delle reali condizioni delle operazioni di gestione di natura economica, patrimoniale e finanziaria dell'esercizio e richiede l'enunciazione degli altri postulati del bilancio, rappresentati da attendibilità, correttezza e comprensibilità. La rappresentazione veritiera e corretta del bilancio è sempre stata la prerogativa delle imprese, quotate e non, per rispondere alle esigenze informative dei diversi stakeholder. Risulta evidente, quindi, l'accurata precisione richiesta nella determinazione dei valori attribuiti alle poste di bilancio nell'ordine di rispecchiare il valore reale della società stessa. Risiede qui la ratio per cui è necessaria, per un'immobilizzazione che, alla data della chiusura dell'esercizio, risulti durevolmente di valore inferiore al suo valore contabile, una svalutazione e una successiva iscrizione in bilancio a tale minore valore. Dinanzi a tale interesse si è deciso di voler studiare il concetto di perdita durevole di valore nelle immobilizzazioni materiali, relative sia al singolo cespite che ad unità generatrici di flussi di cassa (CGU), esponendo le fonti, interne ed esterne, per l'identificazione di quelle attività patrimoniali che possano aver

subito una perdita di valore, arrivando a considerare le modalità con cui tali perdite debbano essere trattate contabilmente, anche in comparazione con il sistema italiano, proponendo due trattamenti contabili alternativi, quali il cost model e il revaluation model disposti dallo IAS 16.

Nell'ambito di detto contesto, e con la consapevolezza che il valore al quale un'attività è iscritta in bilancio rappresenta l'ammontare minimo di benefici economici futuri che può generare l'attività medesima, si è effettuata un'analisi della procedura di impairment. Quest'ultima, non è altro che la verifica, disciplinata dallo IAS 36, che ha la finalità di accertare se un'attività abbia subito o meno una riduzione di valore e che sia stata iscritta in bilancio ad un valore non superiore a quello effettivamente recuperabile. In sostanza, si è ravvisata l'esigenza di studiare le componenti chiave di tale processo, fair value e valore d'uso, descrivendone le modalità di calcolo, le peculiarità, e arrivando alla risoluzione di uno storico dibattito tra i due valori, conclusosi con la scelta del valore d'uso come valore coincidente al valore recuperabile quandunque si tratti di attività che acquistano un valore rilevante esclusivamente per l'impresa di appartenenza.

Sebbene la suddetta analisi verta più specificamente alla stima del valore recuperabile di un singolo cespite, è doveroso considerare che non sempre una singola attività è in grado di produrre flussi finanziari autonomi e indipendenti rispetto alle altre attività dell'impresa. Tuttavia, nel caso di una perdita durevole di valore, si è reso opportuno, anzitutto, stabilire i criteri di allocazione delle attività alle cash generating units, le modalità attraverso cui identificare i gruppi di attività in relazione ai quali verificare la recuperabilità del valore, proponendo, inoltre, due fasi, "bottom – up" e "top – down", per la realizzazione del test di impairment su base aggregata. A tal fine, la ricerca ha consentito di rispondere ad alcuni interrogativi in merito all'impossibilità di determinare congrui valori recuperabili a livello di singoli beni, essendo il loro funzionamento congiunto, attraverso la regola generale, imposta dallo IAS 36, secondo cui l'impresa deve ridurre il valore dell'avviamento, per poi passare alla riduzione del valore delle altre attività incluse nella CGU, attraverso un criterio proporzionale

fondato sul valore contabile di ciascun bene appartenente alla CGU. Pertanto, per verificare la recuperabilità dell'investimento, sono state proposte nuovamente le modalità di calcolo per la stima del fair value e/o del valore d'uso delle cash generating units, confrontando, tali valori con il valore contabile delle stesse.

In via conclusiva, il presente lavoro attesta l'importanza di una redazione di bilancio che sia prescritta nell'interesse dei soci e dei creditori della società con la finalità di conoscere la consistenza veritiera e corretta del patrimonio della stessa.

<< ...Our work serves the public interest by fostering trust, growth and long-term financial stability in the global economy >>.

BIBLIOGRAFIA

Cartacea

Quagli A., *Bilancio di esercizio e principi contabili* – VIII edizione – G. Giappichelli Editore, Torino, 2017

Caratozzolo M., *Bilancio d'esercizio* – II edizione – Giuffrè Editore, Milano, 2006

Cortesi A., Tettamanzi P., Ghelfi G., Mancini C., Ciovati F., Gini G., Montani E., *Esami di Stato Dottori commercialisti ed esperti contabili* – IV edizione – IPSOA Gruppo Wolters Kluwer, Milano, 2014

Marchi L., Potito L., *L'impatto dell'adozione degli IAS/IFRS sui bilanci delle imprese italiane quotate* – I edizione – Franco Angeli Edizioni, Milano, 2012

Mancin M., Sostero U., Bagarotto E. M., Simonato V., Brugnoli A., Fasan M., Marcon C., *Operazioni straordinarie e aggregazioni aziendali* – G. Giappichelli Editore, Torino, 2016

OIC Organismo Italiano di Contabilità, *Impairment e avviamento* – Applicazioni IFRS II volume – Giuffrè Editore, Milano, 2009

Elettronica

OIC Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 9 – Svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali* – Bozza per la consultazione, Dicembre 2016

<https://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/2011/02/2016-12-OIC-9-Svalutazioni-per-perdite-durevoli.pdf>

OIC Organismo Italiano di Contabilità, *Guida operativa per la transizione ai principi contabili internazionali (IAS/IFRS)* – Guida 1, Ottobre 2005

https://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2015/03/2005-10_Guida-operativa-1.pdf

Commissione per i Principi Contabili, *Guida all'applicazione dell'impairment test dello IAS 36 (Determinazione delle perdite di valore delle immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie)*

– Fondazione nazionale dei commercialisti, Febbraio 2006

<https://www.fondazione nazionalecommercialisti.it/node/252>

Fondazione nazionale dei commercialisti, *La svalutazione delle immobilizzazioni tecniche alla luce dell'OIC 9, svalutazioni per perdite durevoli di valore delle immobilizzazioni materiali e immateriali. Problematiche tecniche ed operative* – Circolare, Marzo 2015

<https://www.fondazione nazionalecommercialisti.it/node/752>

Moretti P., *Svalutazione delle immobilizzazioni materiali per perdite di valore* – Corriere Tributario 32/2005

<https://www.fondazione nazionalecommercialisti.it/system/files/imce/aree-tematiche/pac/PCI Perdite valore IAS 16.pdf>

IASB, *Principio contabile internazionale IAS 36* – Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea, Novembre 2008

http://www.revisorionline.it/IAS_IFRS/ias36.htm

Borsa Italiana, *L'impairment test* – FTA Online News, Milano, Settembre 2011

<https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/impairment-test158.htm>

OIC Organismo Italiano di Contabilità, *OIC 16 – Immobilizzazioni materiali* – Bozza per la consultazione, Giugno 2012

<http://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2012/01/2011-12-23-OIC-16-Le-immobilizzazioni-materiali-Bozza-per-la-consultazione.pdf>

OIV Organismo Italiano di Valutazione, *Principi italiani di valutazione (PIV)* – Bozza per la pubblica consultazione, Dicembre 2014

<https://www.isivi.it/wp/wp-content/uploads/2015/03/ExposureDraftPIV.pdf>

Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Ravenna, *L'iscrizione nel bilancio di esercizio di marchi ed avviamento* – Elaborato a cura della Commissione di Studio Principi Contabili e di Revisione, Aprile 2015

<https://www.odcec-ra.it/wp-content/uploads/sites/6/2018/09/PRINCIPI-CONTABILI-Iscrizione-nel-bilancio-di-esercizio-di-marchi-ed-avviamento-1.pdf>

OIC Organismo Italiano di Contabilità, *impairment e avviamento* – Applicazioni IAS/IFRS – Applicazione n.2, Dicembre 2009

https://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2015/03/2009-12-17_Applicazione-IFRS-n.-2_Impairment-e-avviamento.pdf

Caselli P., *Modalità di contabilizzazione delle business combination. Iscrizione successiva dell'avviamento e profili critici sull'impairment test secondo il principio contabile internazionale IAS 36* – Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Modena,

Il Notiziario n. 4/2010

https://www.commercialisti.mo.it/upload/commercialisti_ecm10/gestionedocumentale/Notiziario%20784_3217.pdf

Bauer R., Mezzabotta C., *Perdite di valore e avviamento secondo i principi IFRS* – nr. 34 – Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Milano, S.A.F Luigi Martino, Dicembre 2006

https://www.odcec.mi.it/docs/default-source/quaderni/N%C2%B0_34_-_PERDITE_DI_VALORE_E_AVVIAMENTO_SECONDO_I_PRINCIPI_IFRS.pdf