Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

IPSOA

BILANCIO E REDDITO D'IMPRESA

Direzione scientifica: Luca Miele e Alessandro Sura

2018

2

CESSIONE E CONFERIMENTO D'AZIENDA

- I conferimenti nel sistema degli IAS/IFRS
- Conferimenti e acquisti di rami d'azienda: principi a confronto
- Profili critici e scenari evolutivi dell'avviamento
- Le passività nella cessione d'azienda
- L'esclusione dall'IRAP dei componenti da trasferimento d'azienda a confine incerto
- Profili fiscali del conferimento d'azienda
- Imposta di registro ed effetti giuridici dell'atto
- L'avviamento nelle operazioni di conferimento d'azienda

Mensile, Anno 9, n. 2, Febbraio 2018 - Direzione e Redazione: Via dei Missaglia, n. 97, Edificio B 3 – 20142 Milano (MI) - ISSN: 2039-5566
Tariffa R.O.C.: Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano

00230891
5 000002 308918

ON-LINE
www.edicolaprofessionale.com

Wolters Kluwer

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

BILANCIO

Sei pronto alle novità sui bilanci?

Con il modulo BILANCIO di IPSOA BigSuite hai a tua disposizione tutti gli strumenti per informarti e per gestire in sicurezza tutte le novità sui conti annuali e i nuovi principi contabili OIC.

IPSOA BIGSuite

Aggiungi il modulo **BILANCIO** alla tua **IPSOA BigSuite,** le tue ricerche saranno ancora più complete.

Con il modulo **BILANCIO** potrai:

- **Redigere bilanci ordinari e consolidati**, situazioni patrimoniali per operazioni straordinarie e determinare il reddito d'impresa.
- **Recepire i nuovi principi OIC**, leggerne i commenti ed avere utili indicazioni pratiche grazie a rilevazioni contabili e esempi di valutazioni di bilancio.
- **Approfondire** la corretta rilevazione delle operazioni aziendali, la rappresentazione in bilancio e l'impatto fiscale delle voci contabili.

Y93EUCL

Chiedi subito la tua prova gratuita su: www.ipsoa.it/bigsuite

Wolters Kluwer

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

n. 2
febbraio 2018

Bilancio

Principi contabili internazionali
I conferimenti nel sistema degli IAS/IFRS
di Alessandro Sura 5

Principi contabili
Conferimenti e acquisti di rami d'azienda: principi nazionali e internazionali a confronto
di Giancarmine Soreca 15

Bilancio d'esercizio
Profili critici e scenari evolutivi dell'avviamento
di Tommaso Fabi 21

Reddito d'impresa

Imposta di registro
Le passività nella cessione d'azienda
di Grazia Carbone 28

Operazioni straordinarie
Profili fiscali del conferimento d'azienda
di Marco Marani 35

Operazioni straordinarie
L'avviamento nelle operazioni di conferimento d'azienda
di Giorgio Piccinini 43

Base imponibile
L'esclusione dall'IRAP dei componenti da trasferimento d'azienda a confine incerto
di Valeria Russo 50

Imposte indirette
Imposta di registro ed effetti giuridici dell'atto
di Veronica Busatta 58

BILANCIO E REDDITO D'IMPRESA

Editrice
Wolters Kluwer Italia S.r.l.
Via Dei Missaglia, n. 97
Edificio B3
20142 Milano (MI)
www.ipsoa.it

Direttore responsabile
Giulietta Lemmi

Direzione scientifica
Luca Miele
Alessandro Sura

Redazione
P. Boniardi, E. Rossi
e A. Trentalance

Realizzazione grafica
Ipsoa

Fotocomposizione
Integra Software Services Pvt. Ltd.

Stampa
GECA S.r.l. via Monferrato 54
20098 San Giuliano Milanese (MI)
Tel. 02 99.952

Redazione
Per informazioni in merito a contributi, articoli, ed argomenti trattati scrivere o telefonare a:
Ipsoa Redazione
Bilancio e reddito d'impresa
Casella postale 12055 -
20120 Milano
e-mail: rivista.bilancioereddito.ipsoa@wki.it

Amministrazione
Per informazioni su gestione abbonamenti, numeri, arretrati, cambi d'indirizzo, ecc. scrivere o telefonare a:
Ipsoa Servizio Clienti
Casella postale 12055 -
20120 Milano
Tel. 02.82.476.1 -
Fax 02.82.4.76.799
Servizio risposta automatica:
Tel. 02.82.476.999

Informazioni commerciali
Tel. 02.82.476.794 -
Fax 02.82.476.403
e-mail: Info.commerciali@wki.it

Pubblicità:
Wolters Kluwer
E-mail: advertising-it@wolterskluwer.com
www.wolterskluwer.it
Via Dei Missaglia, n. 97
Edificio B3
20142 Milano (MI)

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

Autorizzazione del Tribunale di Milano n. 737 del 16 dicembre 1996.
Tariffa R.O.C.:
Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Iscritta nel registro Nazionale della Stampa con il n. 3353 vol. 34 foglio 417 in data 31 luglio 1991.
Iscrizione al R.O.C. n.1702

Abbonamenti
Gli abbonamenti hanno durata annuale, solare: gennaio-dicembre; rolling: 12 mesi dalla data di sottoscrizione, e si intendono rinnovati, in assenza di disdetta da comunicarsi entro 60 gg. prima della data di scadenza a mezzo raccomandata A.R. da inviare presso la sede del Produttore.
Servizio Clienti: tel. 02/824761
e-mail: servizioclienti.ipsoa@wki.it
www.servizioclienti.wki.it
Compresa nel prezzo dell'abbonamento l'estensione on line della Rivista consultabile all'indirizzo www.edicolaprofessionale.com/bilancioereddito

Italia - Annuale: € 225,00
Estero - Annuale: € 450,00

Prezzo copia € 26,00
Arretrati: prezzo dell'anno in corso all'atto della richiesta

Distribuzione
Vendita esclusiva per abbonamento.
Il corrispettivo per l'abbonamento a questo periodico è comprensivo dell'IVA assolta dall'editore ai sensi e per gli effetti del combinato disposto dell'art. 74 del D.P.R. 20/10/1972, n. 633 e del D.M. 29/12/1989 e successive modificazioni e integrazioni.

Egregio abbonato,
ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. 30 giugno 2003 n. 196, La informiamo che i Suoi dati personali sono registrati su database elettronici di proprietà di Wolters Kluwer Italia S.r.l., con sede legale in Via Dei Missaglia, n. 97, Edificio B3, 20142 Milano (MI), titolare del trattamento e sono trattati da quest'ultima tramite propri incaricati. Wolters Kluwer Italia S.r.l. utilizzerà i dati che La riguardano per finalità am-ministrative e contabili. I Suoi recapiti postali e il Suo indirizzo di posta elettronica saranno utilizzabili, ai sensi dell'art. 130, comma 4, del D.Lgs. n. 196/2003, anche a fini di vendita diret-ta di prodotti o servizi analoghi a quelli oggetto della presente vendita. Lei potrà in ogni momento esercitare i di-ritti di cui all'art. 7 del D.Lgs. n. 196/2003, fra cui il diritto di accedere ai Suoi dati e ottenerne l'aggiornamento o la cancellazione per violazione di legge, di opporsi al trattamento dei Suoi dati ai fini di in-vio di materiale pubblicitario, vendita diretta e comunicazioni commerciali e di richiedere l'elenco aggiornato dei responsabili del trattamento, mediante comunicazione scritta da inviarsi a: Wolters Kluwer Italia S.r.l. - PRIVACY - Via Dei Missaglia, n. 97, Edificio B3, 20142 Milano (MI), o inviando un Fax al numero: 02.82476.403.

Sommario

Bilancio e reddito d'impresa

Gli articoli della rivista sono collegati agli argomenti trattati nel testo "Bilancio e reddito d'impresa" di Luca Miele, Alessandro Sura, Francesco Bontempo e Tommaso Fabi, II Edizione 2017.
Per approfondimenti si veda:
• Operazioni straordinarie - § 25.1. Conferimento d'azienda; § 25.1.1 Conferimento d'azienda nell'art. 176 del T.U.I.R.; § 25.1.2 Cessione d'azienda nelle imposte sui redditi; § 25.2. Cessione d'azienda;
• Bilanci straordinari - § 4.1.3. Conferimenti; § 4.2 Acquisti e cessioni rami d'azienda
• Valutazione delle voci di bilancio - § 3.1.2. Immobilizzazioni immateriali.
Per un aggiornamento continuo e tempestivo si veda www.ipsoa.it/bilancioeredditodimpresa

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

I conferimenti nel sistema degli IAS/IFRS

di Alessandro Sura (*)

L'articolo propone una rassegna delle disposizioni contenute negli IAS/IFRS da utilizzare in sede di rilevazione delle attività e passività acquisite dalla società conferitaria nell'ambito di un conferimento. Si esaminano, in particolare, l'IFRS 2, applicabile ai conferimenti di beni e servizi non incorporati in un business e l'IFRS 3, applicabile ai conferimenti di rami d'azienda che costituiscono un business e che, pertanto, possono generare l'obbligo di rilevare un avviamento. Da ultimo, si affronta il tema dei conferimenti tra soggetti sottoposti a comune controllo, rispetto ai quali manca una disciplina di riferimento nel sistema IAS/IFRS. In questa tipologia di operazioni l'individuazione delle soluzioni tecniche da adottare deve essere effettuata su base interpretativa, utilizzando logiche che garantiscano una rappresentazione significativa per i lettori del bilancio.

Un quadro della disciplina applicabile

La disciplina contabile dei conferimenti nel *corpus* degli IAS/IFRS deve essere ricostruita mettendo a sistema le indicazioni provenienti da più principi. Non esistono disposizioni *ad hoc* per regolare questa tipologia di operazione straordinaria e la cosa non stupisce, se si considera che, di regola, i principi contabili internazionali tendono a disciplinare fattispecie di carattere generale, piuttosto che singole fattispecie giuridiche.

Ciò premesso, il primo riferimento è costituito dall'IFRS 2, *Share-based payments*, che disciplina le transazioni nelle quali la società acquisisce beni o servizi pagando un corrispettivo che è rappresentato da strumenti di capitale proprio o che comunque, pur avendo natura monetaria, ha un valore che dipende da quello degli strumenti di capitale proprio. L'IFRS 2 è applicabile al bilancio della conferitaria in tutti i conferimenti di beni o servizi che non rappresentano un *business*.

L'altro riferimento fondamentale è rappresentato dall'IFRS 3 *Business combinations*, che disciplina tutte le operazioni in cui un soggetto acquisisce *ex-novo* il controllo di un *business*, e - quindi - oltre ai conferimenti, le operazioni di fusione, di acquisto di rami d'azienda, di acquisto di partecipazioni (nel consolidato) e di scissione (nel bilancio della società beneficiaria). L'IFRS 3 è applicabile ai conferimenti in cui la società conferitaria acquisisce un ramo d'azienda che soddisfa la definizione di *business* fornita dal principio.

Ferme restando le differenze tra gli approcci proposti da questi due principi, di cui si dirà nei successivi paragrafi, è possibile riscontrare una certa convergenza nelle logiche di fondo a cui sono improntati. In particolare, sia l'IFRS 2 che l'IFRS 3 tendono a far emergere i valori effettivi dell'operazione, con la conseguenza che l'incremento di capitale effettuato a servizio del soggetto conferente è rilevato, se non direttamente al suo *fair value*, ad un valore che corrisponde al *fair value* dei beni/servizi conferiti.

Da ultimo, si segnala come nel sistema dei principi internazionali non esistano disposizioni specifiche volte a disciplinare le operazioni straordinarie che si realizzano all'interno del gruppo. Non esistono regole, pertanto, per i conferimenti in cui società conferente e conferitaria sono sottoposte a comune controllo. In queste circostanze il redattore del bilancio è chiamato ad individuare delle soluzioni tecniche ispirate dall'approccio descritto nei paragrafi 10-12 dello IAS 8 *Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*.

Nota:
(*) Dottore commercialista presso lo studio SAGT

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

I conferimenti di beni e di servizi

Il conferimento di singoli beni o di insiemi di beni che non rappresentano un *business* e il conferimento di servizi ricadono nell'ambito di applicazione dell'IFRS 2, *Pagamenti basati su azioni* (1).

Il principio propone un approccio basato sul *fair value*, in base al quale i beni/servizi acquisiti dalla conferitaria sono rilevati in bilancio ad importi che ne riflettono il valore effettivo alla data di acquisizione. Ne deriva che l'incremento di patrimonio netto che misura il "costo" dell'acquisizione per la conferitaria tende anch'esso ad esprimere valori effettivi.

Il punto è ben sintetizzato nel paragrafo 10 del principio, nel quale si legge che: "Per i pagamenti basati su azioni che sono regolati attraverso l'attribuzione di strumenti di capitale, l'entità che redige il bilancio misura i beni o i servizi ricevuti, e il corrispondente incremento del patrimonio netto, direttamente al *fair value* dei beni o servizi ricevuti, a meno che il *fair value* non sia stimabile attendibilmente. Se l'entità non può stimare attendibilmente il *fair value* dei beni o servizi ricevuti, deve determinare il loro valore, e il corrispondente incremento di patrimonio netto, indirettamente con riferimento al valore degli strumenti di capitale attribuiti".

Il paragrafo 13 ribadisce il concetto, affermando che: "Per applicare quanto richiesto dal paragrafo 10 a transazioni che vedano coinvolte parti diverse dai dipendenti, si deve assumere come presunzione semplice che il *fair value* dei beni e dei servizi ricevuti sia determinabile attendibilmente. Questo *fair value* deve essere misurato alla data in cui l'entità che redige il bilancio acquisisce i beni o la controparte rende i servizi. In rari casi, l'entità può superare questa presunzione poiché non è in grado di determinare attendibilmente il valore dei beni o servizi ricevuti e misura il *fair value* dei beni o servizi ricevuti, indirettamente, avendo riguardo al *fair value* degli strumenti di capitale emessi, misurato alla data nella quale acquisisce i beni o la controparte rende i servizi".

In sostanza, si descrive un modello contabile articolato sui seguenti capisaldi:

- l'operazione è valutata al *fair value*;
- il *fair value*, pragmaticamente, è determinato avendo riguardo al valore dei beni/servizi conferiti, nel presupposto che il loro valore sia stimabile più attendibilmente di quello delle azioni emesse a servizio del conferente;
- indipendentemente dalle modalità di calcolo, il *fair value* è determinato alla data in cui la conferitaria acquisisce i beni/servizi dalla conferente.

Il principio fornisce delle regole *ad hoc* per le operazioni che abbiano ad oggetto l'acquisizione di servizi, distinguendo il caso in cui la controparte acquisisce il diritto agli strumenti di capitale "pagati" dall'acquirente contestualmente alla prestazione del servizio, dal caso in cui tale diritto si perfeziona soltanto al completamento di uno specificato periodo di attività.

Nella prima fattispecie, in assenza di evidenze che inducano a ritenere il contrario, l'entità che redige il bilancio è tenuta a considerare il servizio reso dalla controparte come corrispettivo per gli strumenti di capitale ricevuti. Il costo per il servizio e il corrispettivo incremento del patrimonio netto, pertanto, sono rilevati per intero contestualmente all'attribuzione a titolo definitivo degli strumenti di capitale.

Nella seconda fattispecie, quella in cui il diritto della controparte agli strumenti di capitale matura soltanto al completamento di un determinato periodo di servizio, l'entità che redige il bilancio deve assumere che i servizi oggetto della transazione siano resi in un arco temporale esteso, con la conseguenza che i relativi costi e il corrispondente incremento di patrimonio netto, si manifestano nel tempo. È il caso tipico dei piani di *stock option*, in base ai quali la società attribuisce a determinati soggetti il diritto a sottoscrivere azioni della stessa società a valori prefissati al verificarsi di una serie di condizioni, che vanno - tipicamente - dal compimento di un certo numero di anni di permanenza presso la società al raggiungimento di alcuni obiettivi di *performance* aziendale (2).

Note:

(1) L'ambito di applicazione del principio è, in realtà, molto ampio e include tutte le transazioni nelle quali la società acquisisce beni e servizi e si impegna a pagare un corrispettivo, anche monetario, il cui valore dipende dal valore dei suoi strumenti di capitale.

(2) Quando l'acquisizione del diritto a vedersi corrisposti gli strumenti di capitale è subordinato a condizioni, il principio impone di valutare la probabilità che tali condizioni si verifichino. Il costo dei servizi rilevato in bilancio e il corrispettivo incremento di capitale, saranno determinati, pertanto, non soltanto ripartendo il *fair value* dei servizi resi o degli strumenti

(segue)

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

Ciò premesso, le disposizioni dell'IFRS 2 in tema di servizi possono determinare qualche incertezza interpretativa in merito al trattamento contabile dei conferimenti di prestazione d'opera.
Se la prestazione del servizio si risolve istantaneamente o, comunque, in tempi rapidi non si pongono problemi; il bilancio recepirà il costo relativo al servizio ricevuto e il corrispettivo aumento di capitale ad un valore che coincide con il più attendibilmente determinabile dei due relativi *fair value*.
Se la prestazione d'opera conferita si protrae nel tempo occorre stabilire se applicare il modello descritto dell'IFRS 2 o se, invece, qualificare ai fini contabili l'operazione alla stregua di un conferimento di bene immateriale. Nel primo caso il costo relativo al servizio e il corrispondente aumento di capitale si rileveranno come precedentemente illustrato. Se qualificata come operazione di conferimento di un diritto a ricevere prestazioni d'opera, il valore complessivo dell'operazione si dovrebbe estrinsecare già in sede di rilevazione del bene immateriale iscritto all'attivo, il patrimonio netto aumenterebbe per un importo coincidente e non si dovrebbe più movimentare negli esercizi successivi, che sarebbero interessati soltanto dall'ammortamento del diritto rilevato inizialmente.
La scelta tra le due alternative deve essere guidata da un'attenta ricognizione dei diritti e degli obblighi generati dall'accordo tra le parti. Il fatto che sia previsto per la società un automatico diritto di esclusione dalla compagine sociale in caso di inadempimento potrebbe indurre a considerare non acquisito in via definitiva il diritto agli strumenti di capitale assegnati dalla società, con la conseguenza che l'operazione dovrebbe essere regolata con il modello contabile previsto dall'IFRS 2. Viceversa, se le pattuizioni tra le parti assegnano un diritto incondizionato alla controparte di acquisire le azioni e l'eventuale inadempimento non determina necessariamente un'estromissione dal capitale potrebbero crearsi i presupposti per considerare l'operazione come un conferimento di un vero e proprio bene immateriale.
Per concludere, merita sottolineare come le disposizioni contenute nell'IFRS 2 si applichino ai conferimenti tanto di singoli beni quanto di insiemi di attività. Il principio, pertanto, è applicabile anche ai conferimenti di rami d'azienda che non costituiscono un *business* ai sensi dell'IFRS 3 (si veda, sul punto, il paragrafo immediatamente successivo) (3).

I conferimenti di business

Se il conferimento ha ad oggetto un *business*, come già anticipato, il principio contabile applicabile è rappresentato dall'IFRS 3.
Il principio definisce *business* un insieme integrato di attività e di beni che può essere condotto e gestito con l'obiettivo di garantire agli investitori o agli altri partecipanti all'affare un ritorno in termini di dividendi, minori costi o altre forme di benefici economici (4).

Note:
(continua nota 2)
di capitale attribuiti lungo il periodo di riferimento, ma ponderando tale importo per la probabilità che il diritto della controparte si perfezioni in via definitiva.
(3) In queste circostanze, non sembra assumere particolare rilievo il paragrafo 2 dell'IFRS che, disciplinando il caso delle acquisizioni di rami di azienda che non costituiscono un *business* impone di allocare il costo sostenuto per l'acquisizione ai singoli beni sulla base del loro *fair value* relativo. Questa disposizione, infatti, sembra più pertinente agli acquisti di rami d'azienda regolati mediante un corrispettivo monetario, nei quali effettivamente si pone il problema di come allocare il costo sostenuto. Nel caso dei conferimenti, dal momento che l'IFRS 2 impone di determinare il valore del corrispettivo pagato, ovvero le azioni emesse a favore della conferente, sulla base dei *fair value* dei singoli beni acquisiti il problema non si dovrebbe porre per definizione.
(4) Nell'appendice si spiega che, di regola, un *business* è costituito da fattori produttivi (*input*) e da processi che, insieme, consentono la creazione di benefici economici da attribuire a chi ha condotto il *business*. Gli elementi portanti della definizione, la cui esistenza dovrebbe essere verificata per poter attivare le regole dell'IFRS 3, sono:
- *input*: ogni risorsa economica che crea, o ha l'abilità di creare, *output* quando utilizzata nell'ambito di uno o più processi produttivi. Possibili esempi sono rappresentati dalle immobilizzazioni, anche immateriali (proprietà intellettuali, diritti d'uso di altri beni strumentali, contratti che attribuiscono il diritto ad avere accesso all'utilizzo di beni o di risorse lavorative);
- processi: ogni sistema, *standard*, protocollo, procedura o regola che, applicati ad un *input* o ad una serie di *input*, crea o ha la capacità di creare *output*. Ne sono esempi i processi relativi al *management* strategico, i processi operativi e i processi, in generale, deputati alla gestione delle risorse

(segue)

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

La definizione di *business* non implica necessariamente la presenza di avviamento. Se c'è avviamento, tuttavia, deve esserci un *business*. Per le operazioni straordinarie che ricadono nel suo ambito di applicazione, l'IFRS 3 prevede l'applicazione del c.d. *acquisition method*, che si articola in quattro fasi fondamentali:

1. identificazione dell'acquirente;
2. determinazione della data di acquisizione;
3. rilevazione e valutazione delle attività identificabili acquisite, delle passività assunte e di ogni interessenza di minoranza nell'entità acquisita;
4. rilevazione e valutazione dell'avviamento o dell'utile derivante da un buon affare.

Con riferimento alla prima fase, l'identificazione dell'acquirente, il principio rimanda alla definizione di controllo fornita dall'IFRS 10, in base al quale il controllo si sostanzia:

- nel potere di incidere sulla gestione del soggetto partecipato;
- nell'esposizione o nel diritto ai flussi variabili di benefici economici (rendimento) che il soggetto partecipato è in grado di generare.

Qualora le indicazioni contenute nell'IFRS 10 non siano sufficienti per l'individuazione del soggetto acquirente, l'IFRS 3 detta ulteriori criteri che possono essere di ausilio:

a) i relativi diritti di voto nell'entità risultante dall'aggregazione dopo l'aggregazione aziendale: generalmente l'acquirente è l'entità aggregante i cui soci, in gruppo, mantengono o ricevono la maggior parte dei diritti di voto nell'entità risultante dall'aggregazione. Onde stabilire quale gruppo di soci mantiene o riceve la maggior parte dei diritti di voto, un'entità deve considerare l'esistenza di accordi e opzioni di voto insoliti o speciali, di warrant o di titoli convertibili;
b) l'esistenza di un'ampia interessenza di minoranza con diritto di voto nell'entità risultante dall'aggregazione se nessun altro socio o gruppo organizzato di soci detiene un'interessenza significativa con diritto di voto: generalmente l'acquirente è l'entità aggregante i cui singoli soci o un gruppo organizzato di soci detengono diritti di voto che attribuiscono la più ampia interessenza di minoranza nell'entità risultante dall'aggregazione;
c) la composizione dell'organo di governo dell'entità risultante dall'aggregazione: solitamente l'acquirente è l'entità aggregante i cui soci sono in grado di eleggere, nominare o destituire la maggioranza dei membri dell'organo di governo dell'entità risultante dall'aggregazione;
d) la composizione dell'alta dirigenza dell'entità risultante dall'aggregazione: solitamente l'acquirente è l'entità aggregante la cui (*ex*) dirigenza prevale nella dirigenza dell'entità risultante dall'aggregazione;
e) le condizioni di scambio di interessenze: solitamente l'acquirente è l'entità aggregante che paga un premio sul *fair value* (valore equo) precedente all'aggregazione delle interessenze partecipative dell'altra entità aggregante (5).

Un altro elemento che può essere considerato per individuare il soggetto acquirente in situazioni di incertezza è il profilo dimensionale: di regola, l'acquirente è il soggetto i cui valori di bilancio in termini, ad esempio, di totale attivo, di ricavi o di profitto, sono significativamente superiori. Oppure, nei casi in cui la *business combination* coinvolga più soggetti, ci si può aspettare che l'acquirente sia il soggetto che ha dato avvio all'operazione.

Una volta individuato il soggetto acquirente, occorre stabilire la data di trasferimento del controllo. Di regola, questa data coincide con quella in cui, da un punto di vista legale, la società acquirente acquisisce le attività e

Note:

(continua nota 4)

interne all'azienda. Si tratta di procedure, normalmente, formalizzate, ma il principio ammette che, talvolta, possa mancare una specifica documentazione che attesti l'esistenza del processo e ne descriva i meccanismi di funzionamento. Non rappresentano processi da considerare ai fini della definizione di *business* quelli che presiedono allo svolgimento di attività che non sono funzionali alla produzione di *output* (in generale, tutti i sistemi relativi alla funzione amministrativa: contabilità, fatturazione, paghe…);

- *output*: il risultato dell'applicazione dei processi produttivi agli *input* che si traduce nella creazione, o nella capacità di creare, un ritorno in forma di dividendi, minori costi o altri benefici economici agli investitori/proprietari e agli eventuali altri partecipanti all'affare.

(5) L'IFRS 3 disciplina anche la fattispecie delle c.d. aggregazioni inverse, nelle quali il soggetto che emette azioni risulta acquisito ai fini contabili. Sul tema si rinvia all'articolo a cura di G. Soreca, "Conferimenti e acquisti di rami d'azienda: principi contabili nazionali e internazionali a confronto" su questo stesso numero della *Rivista*.

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

assume le passività dell'acquisita, ovvero la data nella quale si perfezionano gli effetti giuridici dell'operazione straordinaria. Tuttavia, si ammette la possibilità che l'effettiva acquisizione del controllo si perfezioni in date antecedenti o successive in virtù di accordi intercorsi tra le parti.
Una volta identificati l'acquirente e la data di acquisizione, il modello contabile previsto dal principio impone di rilevare e di valutare tutte le attività identificabili acquisite, le passività assunte e l'eventuale avviamento o utile derivante da un acquisto realizzato a condizioni di favore.
Di fatto, il redattore del bilancio è chiamato ad effettuare una duplice valutazione: da un lato, il *fair value* delle attività nette conferite, dall'altro il *fair value* delle azioni emesse a favore della conferente (6).
L'eventuale differenza tra questi due valori rappresenta il valore dell'avviamento, se il *fair value* delle azioni emesse supera il valore attribuito alle attività e passività rilevate in bilancio, oppure un utile, se il *fair value* delle azioni è inferiore a quello dei valori netti acquisiti, da rilevare nel conto economico dell'esercizio nel quale è stata effettuata l'operazione.
Le differenze con il modello previsto dall'IFRS 2 sono evidenti.
Nell'IFRS 3 si impone una valorizzazione separata dei valori acquisiti (il *business* conferito) e dei valori pagati (le azioni emesse), proprio con l'obiettivo di assegnare un valore all'eventuale avviamento emergente dall'operazione che abbia un significato economico perfettamente individuato. L'IFRS 2, non dovendosi preoccupare di dettare regole che consentano di rilevare l'avviamento in un modo economicamente significativo, impone di valorizzare l'operazione nel suo complesso - e, quindi, sia i valori acquisiti che il "corrispettivo" pagato - ad un unico valore, ovvero il *fair value* dei due che sia più attendibilmente determinabile.
Ciò premesso, gli aspetti più interessanti del principio riguardano i criteri di individuazione e valorizzazione delle attività e delle passività conferite (7).
Riguardo al primo aspetto, il principio impone - in linea generale - di rilevare tutto ciò che soddisfa la definizione di attività e passività del *Framework*. Pertanto, dovrebbero essere rilevate come attività tutte le risorse controllate dalla società in conseguenza di eventi passati dalle quali ci sia aspetta che derivino benefici economici; dovrebbero, invece, essere rilevate come passività tutte le obbligazioni esistenti alla data di predisposizione del bilancio che derivano da eventi passati il cui adempimento ci si aspetta produca una fuoriuscita di risorse capaci di produrre benefici economici.
Da ciò derivano due conseguenze fondamentali.
La prima è che non può essere rilevata come avviamento un'attività che, presa a sé stante, soddisfa la definizione di attività prima descritta. Per questo è fondamentale effettuare una completa ricognizione dei diritti acquisiti con l'operazione di conferimento per verificare se non sia il caso di rilevare beni che soddisfano la definizione di bene immateriale dello IAS 38 (si veda, sul punto, le pagine che seguono).
La seconda è che, in sede di individuazione dei valori da iscrivere in bilancio, la società può ritrovarsi a dover iscrivere attività e passività che, secondo gli altri principi IAS/IFRS, non sarebbero rilevabili in altre circostanze (8).
Sempre in relazione ai criteri di individuazione e rilevazione in bilancio delle attività e passività acquisite nell'operazione, il principio si preoccupa di sottolineare come il redattore del bilancio sia tenuto a valutare con attenzione cosa debba essere considerato parte dell'operazione di conferimento e, quindi, soggetto alle regole dell'IFRS 3 e cosa, invece, debba essere considerato come il risultato di una transazione separata. In questo ultimo

Note:
(6) È il c.d. *acquisition method*, applicabile a tutte le operazioni straordinarie indipendentemente dal fatto che siano regolate in denaro o per "carta".
(7) In questo articolo non si affronta il tema dei conferimenti che, ai sensi dell'IFRS 3, costituiscono *reverse acquisitions*. Sull'argomento si rinvia a G. Soreca, "Conferimenti e acquisti di rami d'azienda: principi nazionali e internazionali a confronto", in questo stesso numero della *Rivista*.
(8) Al riguardo occorre tenere in mente che le definizioni contenute nel *Framework* non sono vincolanti e i singoli principi internazionali possono ben discostarsene in talune circostanze. A titolo d'esempio, la definizione di passività contenuta nel *Framework* potrebbe indurre a non considerare come passività le obbligazioni che possono essere estinte attraverso l'attribuzione di strumenti di capitale dell'impresa obbligata. Lo IAS 32, invece, detta regole che impongono di rilevare come passività finanziarie le obbligazioni a corrispondere un numero variabile di azioni il cui valore al momento dell'attribuzione coincide con un importo prefissato.

Anteprima - Copyright Wolters Kluwer Italia s.r.l.

caso, la rilevazione di eventuali voci di bilancio è guidata dalle regole applicabili in via ordinaria. Si consideri il caso di un conferimento di un ramo d'azienda che interessa il personale al quale era stato attribuito un piano di *stock option*. Se la conferitaria è tenuta a mantenere in vita il diritto acquisito dai dipendenti ed è costretta ad emettere un piano che garantisca un trattamento simile a quello a suo tempo attribuito dalla conferente, i valori rilevati a fronte del piano di *stock option* rientrano nell'ambito del conferimento e concorrono, pertanto, alla determinazione dell'avviamento. Se, invece, la conferitaria non è tenuta a garantire alcunché ma si impegna comunque per una propria scelta ad attribuire il beneficio di un piano di *stock option* ai nuovi dipendenti l'operazione deve essere trattata come una transazione separata e non è attratta all'ambito di applicazione delle regole dell'IFRS 3.

Inutile sottolineare come l'applicazione delle regole di rilevazione delle attività e passività appena descritte comporti il fatto che la società sia tenuta a rilevare voci del tutto assenti nel bilancio del soggetto conferente. Questo si verifica perché il bilancio della conferente può essere stato redatto con criteri diversi da quelli adottati dalla conferitaria (oppure, a parità di criteri, i rispettivi amministratori possono aver fatto stime diverse circa la rappresentazione degli stessi fenomeni). Si può anche verificare perché sono proprio i principi contabili internazionali a vietare la rilevazione di certe attività e passività a regime e ad imporla nelle circostanze in cui è applicato l'IFRS 3 (9).

Con riferimento, invece, ai criteri di valorizzazione delle attività e passività acquisite, fermo restando il già richiamato obbligo di valorizzazione al *fair value*, si devono segnalare alcune importanti eccezioni al criterio generale.

La prima riguarda le imposte differite, sia attive che passive, che devono essere rilevate e quantificate secondo quanto indicato dallo IAS 12. Dall'applicazione delle disposizioni contenute in questo principio deriva che le imposte differite sono quantificate ad un valore che non è il loro *fair value*, quanto, piuttosto, il loro valore "nominale". In altri termini, queste voci sono calcolate moltiplicando l'aliquota d'imposta applicabile per il valore delle differenze temporanee che emergono dalla rideterminazione del valore delle attività e passività acquisite. Non si tiene, quindi, conto del periodo nel quale le imposte differite si riverseranno, con la conseguenza che il loro valore di iscrizione in bilancio si differenzierà dal loro potenziale *fair value*, come minimo (10), per il fatto di non essere espresse a valori attuali.

Un altro rilevante elemento che sfugge all'obbligo di valutazione al *fair value* è rappresentato dalle passività per benefici verso i dipendenti. Per queste passività si impone il criterio di valorizzazione previsto in via ordinaria dallo IAS 19, che, pur non potendosi definire *fair value*, all'atto pratico non sembra discostarsene molto. Il redattore del bilancio, infatti, non soltanto è chiamato ad applicare sofisticate tecniche (anche di tipo matematico-attuariale) per addivenire alla quantificazione del valore di estinzione di queste obbligazioni, ma è anche obbligato ad esprimerle al loro valore attuale.

Possono non essere espressi al *fair value* anche le attività relative ai diritti di indennizzo acquisiti nell'ambito del conferimento. Si tratta, in particolare, delle attività iscritte a fronte del diritto della conferitaria a vedersi indennizzata nel caso si verifichino determinati eventi sfavorevoli. Per queste attività il principio richiede una valutazione coerente con quello della passività collegata. Se il diritto all'indennizzo si riferisce a fattispecie che hanno generato passività che non devono essere rilevate al loro *fair value* (come le passività potenziali o le passività per benefici ai dipendenti), la società non valuta la corrispondente attività al *fair value* ma ad un valore che riflette l'importo della passività che sarà effettivamente indennizzato.

Per completare la rassegna delle eccezioni all'obbligo di valutazione al *fair value* si devono segnalare i diritti riacquisiti, le transazioni *share-based ex* IFRS 2 e le attività destinate alla vendita.

Note:

(9) È proprio il caso dei beni immateriali generati internamente e dell'avviamento: non rilevabili secondo le regole ordinarie dello IAS 18, da rilevare obbligatoriamente in base a quanto disposto dall'IFRS 3.

(10) Il calcolo del *fair value*, che costituisce una particolare configurazione di valore di mercato, dovrebbe imporre un'attenta valutazione della probabilità che l'imposta differita si traduca in un effettivo esborso o risparmio d'imposta. Le regole previste dallo IAS 12, soprattutto nel caso delle differite passive, non attribuiscono altrettanta importanza a questo elemento.