



L'Impairment Test

(Ias 36)



- ❖ **Oggetto:** riguarda la svalutazione per “perdite di valore” di attività
- ❖ **Finalità:** evita che le attività siano iscritte a un valore superiore a quello recuperabile
- ❖ **Ambito:** in sostanza si applica a tutte le attività immobilizzate:
 - materiali e immateriali (qualunque sia il trattamento contabile prescelto: costo ammortizzato o fair value)
 - partecipazioni in controllate, collegate e joint ventures
- ❖ **Esclusioni:** rimanenze, attività fiscali differite, commesse a lungo termine, attività derivanti da benefici per i dipendenti, attività finanziarie oggetto dello IAS 39, investimenti immobiliari, attività biologiche, attività destinate alla vendita



- ❖ Si ha una perdita di valore (impairment) se il **valore contabile** (VC) dell'attività **supera il valore recuperabile** (VR) (*recoverable amount*) della stessa

- ❖ Periodicità: l'impresa deve valutare, ad ogni *reporting date*, se vi sono indicatori di possibili perdite di valore
 - se questi esistono, l'impresa deve stimare il valore recuperabile dell'attività

 - stima annuale obbligatoria per le attività immateriali a vita utile indefinita e l'avviamento (comunque quando emergono segnali di deperimento) e le attività non ancora pronte per l'uso

 - eccezione generale: se la valutazione precedente mostra un consistente eccesso del valore recuperabile rispetto al valore contabile e se non vi sono stati cambiamenti significativi nelle condizioni economiche e di mercato → è valida la precedente valutazione



❖ Indicatori di *impairment*

■ Fonti interne

- Declino inatteso nel valore di mercato dell'attività
- Cambiamenti significativi, con effetti negativi, nel contesto legale, tecnologico, di mercato, economico
- Incremento nei tassi di interesse di mercato
- Capitalizzazione di mercato inferiore al valore contabile dell'attività

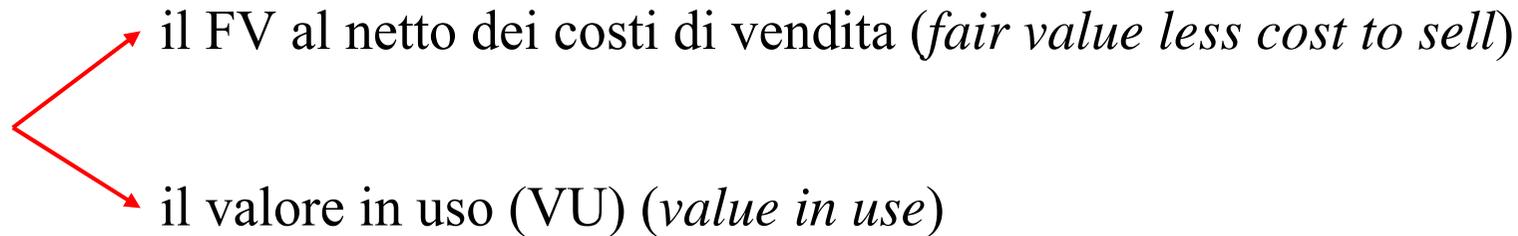
■ Fonti esterne

- Obsolescenza o deterioramento fisico dell'attività
- Variazioni nella misura e/o nel modo in cui l'attività è utilizzata o sarà utilizzata (es. ristrutturazioni, dismissioni)
- Peggioramento nella performance attesa dell'attività reso evidente dal sistema informativo interno (diminuzioni di margini e cash flow)

■ L'elenco dei fattori non è esaustivo



❖ Il VR è il maggiore tra:



- non è sempre necessario determinare i due valori se FV non è attendibilmente misurabile (per mancanza di riferimenti su prezzi di mercato significativi o per impossibilità di cessione), è necessario rifarsi al VU
- se non v'è ragione di ipotizzare che $VU > FV \rightarrow$ è possibile utilizzare il
- FV al fine della stima del VR (p.e.: beni destinati alla vendita)



Il *fair value* al netto dei costi di vendita

- I riferimenti per la stima sono, in ordine decrescente di rilevanza:

1.

Prezzo pattuito
in un accordo vincolante di vendita

2.

Prezzo corrente rilevato in un mercato attivo
(p.e. il prezzo di cessione più recente, se non sono intervenuti
significativi cambiamenti di contesto → **prezzo di borsa**
→ **prezzo di mercato usato**

3.

Stima sulla base di tecniche di valutazione che utilizzino le migliori
informazioni disponibili, tra cui anche transazioni recenti di
attività simili nel settore → **tecniche di valutazione**

- Costi diretti di vendita:** costi di rimozione, spese di mediazione, oneri per rendere cedibile il bene, spese legali, imposte



Il valore d'uso

- **Richiede una valutazione secondo un criterio finanziario**
 - stima dei **flussi finanziari futuri** connessi all'attività
 - determinazione di **tassi di attualizzazione** appropriati

- **I flussi finanziari**
 - la stima deve fondarsi su **piani/budget**, approvati dal CdA
 - la stima deve apprezzare l'*asset* nelle sue attuali condizioni (*steady state*)
 - le proiezioni analitiche possono coprire un **periodo massimo di 5 anni** (salvo giustificati motivi, p.e. un contratto che prevede ricavi su commesse a lungo termine)
 - successivamente al periodo di piano, si assumono **tassi di crescita stabili** o **in diminuzione** e comunque non superiori a quelli di settore/Paese



- i flussi **non** devono considerare la **gestione finanziaria** e la **gestione fiscale**



flussi finanziari *unlevered pre tax steady state*

- I **tassi di attualizzazione** devono essere determinati in modo **coerente ai flussi**
 - devono essere determinati in modo **coerente ai flussi**
 - **risk free rate** coerente con il periodo di manifestazione dei flussi attesi
 - al *risk free rate* va aggiunto un congruo **premio per il rischio**



tassi di attualizzazione *unlevered pre tax*



I livelli di sviluppo dell'IT

- 1. Singola immobilizzazione:** materiale (impianto specializzato che genera prodotti finiti, cespite dato in affitto o locazione) immateriale (brevetto, marchio, licenza) o finanziaria (partecipazioni)
 - Se in grado di generare flussi finanziari (dall'uso interno o dalla cessione all'esterno) ampiamente indipendenti da quelli derivanti da altre attività
- 2. Cash generating unit (CGU)** cui la singola attività appartiene (molta parte di immobilizzazioni materiali e immateriali: CED, centri ricerche, edifici centrali, avviamento)
 - La CGU è “il più piccolo gruppo identificabile di attività che genera flussi finanziari ampiamente indipendenti dai flussi finanziari derivanti da altre attività o gruppi di attività”
- 3. Corporate asset:** alcune attività non sono attribuibili ad alcuna CGU (edifici centrali, macchinari d'ufficio, avviamento)

■ Criteri di identificazione della CGU

- L'impresa considera il “sistema di controllo interno” e i criteri con i quali il management assume decisioni strategiche e operative

→ coerenza con le modalità di gestione interna del business



Le CGU possono essere definite per linee di prodotto, settori aziendali, aree geografiche, mercati di riferimento, tipologie di clientela

- Altre condizioni previste dallo IAS 36 ...

■ Al limite, anche l'intera impresa può costituire una CGU