Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea
magistrale

in
Amministrazione,
Finanza e
Controllo

Tesi di Laurea

LA REVISIONE DELL'IFRS 3: UN'ANALISI EMPIRICA DELLE LETTERE DI COMMENTO

Relatore
Ch. Prof. Marcon Carlo

Laureando
Matteo Giacometti
Matricola 885906

Anno Accademico
2025 / 2026

a chi mi è caro

INDICE

INTRODUZIONE ..... p. 1

CAPITOLO I
Il principio contabile IFRS 3 e il progetto di revisione dello IASB ..... p. 4

1.1 L'IFRS 3 "Business Combinations": logiche, finalità e meccanismi applicativi ..... p. 5

1.1.1 Definizione e ambito di applicazione ..... p. 5

1.1.2 L'identificazione delle attività e passività acquisite e l'emergere del Goodwill . p. 11

1.1.3 Le finalità informative dell'IFRS 3 ..... p. 18

1.2 Il trattamento contabile dell'avviamento negli esercizi successivi: l'impairment test ..... p. 27

1.2.1 L'evoluzione storica del trattamento contabile: l'abbandono dell'ammortamento sistematico ..... p. 27

1.2.2 La disciplina dello IAS 36: l'impairment test e l'allocazione alle Cash Generating Units ..... p. 31

1.3 Le criticità del modello attuale e la Post-implementation Review del 2015 ..... p. 40

1.3.1 Le risultanze della Post-implementation Review: i segnali di inefficienza nell'applicazione dell'IFRS 3 ..... p. 41

1.3.2 Complessità tecnica e costi di implementazione nella gestione dello IAS 36 ..... p. 47

1.3.3 Il divario informativo: le lamentele degli investitori sulla carenza di dati relativi alle performance post-acquisizione ..... p. 53

1.4 La risposta dello standard-setter: il Discussion Paper del 2020 ..... p. 58

1.4.1 Obiettivi e perimetro del progetto ..... p. 58

1.4.2 Le proposte iniziali per il miglioramento della disclosure e la semplificazione del test di impairment ..... p. 66

1.4.3 Prime reazioni degli stakeholders ..... p. 84

CAPITOLO II
Verso la nuova normativa: l'Exposure Draft del 2024 ..... p. 90

2.1 Dal Discussion Paper del 2020 all'Exposure Draft del 2024 ..... p. 91

2.2 La riforma dell'IFRS 3: il nuovo obbligo di disclosure sulla performance delle acquisizioni ..... p. 101

2.2.1 La focalizzazione sulle aggregazioni "strategiche": criteri di selezione e responsabilità ..... p. 101

2.2.2 La dichiarazione degli obiettivi da perseguire ..... p. 110

2.2.3 Il limite alla trasparenza per le informazioni "commercialmente sensibili" ... p. 125

2.3 La revisione dello IAS 36 ..... p. 137

2.3.1 Semplificazioni nel calcolo del Value in Use e l'evoluzione del tasso di attualizzazione ..... p. 137

2.3.2 L'ottimizzazione dell'allocazione dell'avviamento alle Cash Generating Units p. 147

2.4 Il meccanismo della consultazione pubblica e l'importanza delle Comment Letters p. 157

2.4.1 Il Due Process dello IASB ..... p. 157

2.4.2 Le Comment Letters come strumento di partecipazione ..... p. 167

2.4.3 Analisi della struttura dei feedback: le domande chiave poste dallo standard-setter al mercato ..... p. 174

CAPITOLO III
L'influenza degli stakeholder nel processo deliberativo ..... p. 187

3.1 Fondamenti teorici e analisi della letteratura ..... p. 189

3.1.1 Rassegna della letteratura: l'efficacia delle Comment Letters e le risultanze degli studi precedenti ..... p. 189

3.1.2 Sistematizzazione delle evidenze scientifiche e validazione del disegno metodologico ..... p. 199

3.2 Metodologia di ricerca e analisi delle Comment Letters ..... p. 207

3.2.1 Definizione del perimetro di indagine ..... p. 207

3.2.2 Classificazione dei rispondenti: stratificazione per area geografica e categoria di appartenenza ..... p. 209

3.2.3 Analisi del contenuto delle Comment Letters: definizione delle variabili di analisi e codifica delle risposte ..... p. 212

3.2.4 Limiti metodologici e validità scientifica dell'approccio qualitativo-quantitativo adottato ..... p. 218

3.3 Mappatura delle posizioni: divergenze e punti di convergenza tra diversi portatori di interesse ..... p. 221

3.3.1 Tassonomia delle posizioni degli stakeholders, aree di convergenza e profili di divergenza ..... p. 221

3.3.2 La prospettiva degli Investors (Users) ..... p. 232

3.3.3 La prospettiva delle imprese (Preparers) ..... p. 239

3.3.4 Il ruolo dei revisori e degli organismi di regolamentazione ..... p. 247

3.4 L'impatto dei feedback sulle scelte del Board ..... p. 258

3.4.1 Confronto tra le proposte iniziali dell'Exposure Draft, i feedback ricevuti e la ricerca accademica ..... p. 258

3.4.2 L'analisi delle deliberazioni del Board: come lo IASB ha recepito o respinto le critiche ..... p. 269

3.4.3 Analisi delle posizioni degli stakeholders e grado di allineamento con le decisioni dello IASB ..... p. 278

CONCLUSIONI ..... p. 290

BIBLIOGRAFIA ..... p. 299

INTRODUZIONE

Nel panorama della moderna economia globale, caratterizzata da un'ambiente dinamico ed oggetto di continuo cambiamento, le aggregazioni aziendali (*Business Combinations*) si configurano come operazioni di finanza straordinaria, determinanti per il perseguimento di obiettivi strategici volti alla crescita per le imprese. Tali transazioni non rappresentano solo strumenti di espansione, ma costituiscono leve fondamentali per riuscire a massimizzare il valore azionario e generare sinergie operative capaci di ridefinire il posizionamento competitivo delle entità coinvolte su scala nazionale e internazionale.

La complessità tecnica e contabile di tali operazioni, trova il proprio centro regolatorio nel principio contabile IFRS 3 - Business Combinations, principio strutturale e rilevante all'interno della disciplina internazionale, il quale, definisce l'aggregazione aziendale come «*la transizione o l'evento in cui un acquirente ottiene il controllo di uno o più business*»[1]. La rilevazione contabile di tali eventi non si esaurisce al momento della transazione, ma richiede un monitoraggio costante, regolato simmetricamente dallo IAS 36 - Impairment of Assets. Quest'ultimo presiede alla verifica che le attività in bilancio siano iscritte a un valore non eccedente quello recuperabile, attraverso l'applicazione del complesso meccanismo che prende il nome di Impairment Test.

Nonostante il rigore dei principi precedentemente elencati, la pratica contabile ha evidenziato nel tempo diverse criticità, legate principalmente all'ampia discrezionalità nelle valutazioni e a un deficit di comparabilità informativa tra i diversi ordinamenti.

Al fine di rispondere a tali inefficienze e problematiche, l'International Accounting Standards Board (IASB) ha avviato un processo di ammodernamento della disciplina, con l'obiettivo di allineare gli standard contabili alle istanze e richieste sollevate dal mercato. Tale percorso evolutivo voluto dal legislatore internazionale, ha trovato, ad oggi, una sintesi formale nella pubblicazione dell'Exposure Draft di

[1] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix A, p. A212

marzo 2024, documento che delinea il futuro paradigma contabile delle aggregazioni.

Il presente lavoro di tesi si propone di esaminare l'iter di revisione del principio contabile IFRS 3 - Business Combinations e di conseguente contorno il principio contabile IAS 36 - Impairment of Assets, analizzando la transizione dal Discussion Paper di marzo 2020, fino all'attuale fase deliberativa.

La ricerca non si limita all'interpretazione del principio oggetto di cambiamento, ma mira a investigare le dinamiche che riguardano la sua formazione, esplorando il confronto dialettico tra l'International Accounting Standards Board (IASB) e la pluralità degli stakeholder coinvolti nel Due Process dell'organismo stesso.

L'obiettivo centrale dell'elaborato risiede, infatti, in un'analisi empirica delle posizioni espresse dai diversi portatori di interesse mediante lo strumento delle Comment Letters, vale a dire, lettere di commento inviate dai vari stakeholders allo IASB. L'indagine si focalizza sull'analisi del peso specifico delle diverse categorie di stakeholder - preparers, users, auditors e organismi di regolamentazione - al fine di identificare quale di esse abbia maggiormente orientato le scelte dello standard-setter. A tale proposito, si intende verificare se la configurazione finale del principio rifletta un orientamento volto a favorire l'utilità decisionale (Decision Usefulness) per gli investitori o se sia il risultato di istanze di semplificazione avanzate dagli altri portatori di interesse.

Sotto il profilo metodologico, la ricerca integra l'analisi della letteratura accademica, con lo studio sistematico degli Agenda Paper dell'International Accounting Standards Board (IASB), del Discussion Paper di marzo 2020, dell'Exposure Draft di marzo 2024, ma soprattutto delle lettere di commento (o Comment Letters) contenenti le opinioni dei diversi stakeholder.

Al fine di adempiere a tali finalità, il seguente elaborato, si articoli in tre diversi capitoli, concernenti, nel primo, l'attuale disciplina relativa ai principi IFRS 3 e IAS 36, con un focus analitico sulle criticità emerse che hanno dato vita al processo di revisione stesso. L'obiettivo, è infatti quello di fornire un quadro teorico rilevante e preciso, al fine di isolare le inefficienze che hanno costituito la ratio dell'intervento da parte del legislatore internazionale.

Il secondo capitolo sposta invece il baricentro dell'indagine, sulle prospettive di riforma delineate dall'Exposure Draft di marzo 2024. In questa sede, vengono

studiate le modifiche proposte per l'IFRS 3 e IAS 36, andando a contestualizzare tali innovazioni, mediante un'analisi del Due Process dello IASB. Particolare rilievo è attribuito alla funzione della consultazione pubblica, intesa non solo come fase procedurale, ma come pilastro fondamentale all'interno della politica decisionale dello standard-setter.

Il terzo e ultimo capitolo, infine, studia la dimensione empirica della ricerca, costituendo il cuore sperimentale del lavoro stesso. Preceduta da una doverosa e accurata analisi dei contributi della dottrina, la sezione presenta una mappatura e una codifica di quelli che sono i feedback pervenuti attraverso le Comment Letters.

Attraverso tali analisi, l'elaborato giunge a formulare riflessioni sull'efficacia della riforma e sulla capacità del nuovo impianto normativo di risolvere le asimmetrie informative che hanno caratterizzato la disciplina delle aggregazioni aziendali, andando infine a verificare in quale misura le posizioni espresse dalle diverse categorie di stakeholder risultino allineate alle successive decisioni provvisorie assunte dallo IASB.

Il bilancio complessivo della ricerca e la valutazione degli esiti dell'indagine, troveranno infine collocazione in quelle che sono le considerazioni conclusive.

CAPITOLO I

IL PRINCIPIO CONTABILE IFRS 3 E IL PROGETTO DI REVISIONE DELLO IASB

Il primo capitolo del seguente elaborato, ha l'obiettivo di delineare ed analizzare quelle che sono le fondamenta teoriche e normative che disciplinano, a livello internazionale, le operazioni di aggregazione aziendale.

Vivendo in un contesto dinamico e complesso, dove la crescita per linee esterne può rappresentare uno dei tanti processi strategici e di crescita delle società, l'IFRS 3 - Business Combinations costituisce la normativa di riferimento per garantire una rappresentazione contabile veritiera e corretta, in modo tale, che si riesca a riflettere fedelmente la sostanza economica delle transazioni effettuate.

Nello specifico, nonostante il rigore e la complessità del principio alla base di tali operazioni di aggregazione aziendale, negli ultimi anni, la prassi professionale e la dottrina accademica hanno sollevato diversi interrogativi sull'efficacia del modello, sollevando dubbi in merito alla tenuta di un impianto regolatorio incentrato esclusivamente sul meccanismo dell'impairment test. Tali perplessità si riflettono, parallelamente, nella difficoltà delle società di riuscire a garantire un' informativa economica-finanziaria che sia realmente capace di rappresentare l'evoluzione e il successo strategico delle acquisizioni nel lungo periodo, evidenziando un deficit di trasparenza che il legislatore non ha potuto ignorare.

Ed è proprio in questo scenario di necessario ripensamento che si colloca l'operato dell'International Accounting Standards Board (IASB). L'organismo ha infatti riconosciuto la necessità di una revisione, avviando un progetto di ricerca volto a superare le diverse asimmetrie informative emerse nell'ultimo ventennio e ammodernare i principi contabili, al fine quindi, di riuscire a soddisfare le esigenze sottolineate in precedenza.

Il presente capitolo mira, dunque, a ricostruire questa evoluzione, muovendo dall'analisi dell'attuale versione dell'IFRS 3 e dello IAS 36, fino ad approdare poi, all'esaminazione del progetto di revisione in corso. Tale analisi non costituisce un mero esercizio descrittivo, ma, al contrario, rappresenta il presupposto logico necessario per comprendere la portata innovativa dell'Exposure Draft del 2024.

I.1 L'IFRS 3 "Business Combinations": logiche, finalità e meccanismi applicativi

1.1.1 DEFINIZIONE E AMBITO DI APPLICAZIONE

Il principio contabile IFRS 3 - Business Combinations ha l'obiettivo di definire i principi e i requisiti necessari che le società devono seguire, ai fini di una corretta contabilizzazione di quelle che prendono il nome di business combinations o aggregazioni aziendali.

Nello specifico, la finalità dello standard risulta essere duplice, in quanto, da un lato, serve a stabilire i criteri per la rilevazione e la valutazione delle attività acquisite, delle passività assunte e di eventuali partecipazioni di minoranza, mentre dall'altro, garantisce la trasparenza dell'operazione mediante un apparato di disclosure abbastanza dettagliato.

Sul piano applicativo, il principio impone all'entità acquirente l'utilizzo dell'Acquisition Method. Questo approccio, richiede che ogni elemento patrimoniale identificabile sia iscritto al 'fair value'[2] alla data di acquisizione, determinando per differenza l'eventuale avviamento (*goodwill*) o l'utile derivante da un acquisto a prezzi favorevoli (*badwill*). Tale processo valutativo in realtà, non si esaurisce nella sola dimensione numerica, ma bensì, deve essere supportato da una disclosure articolata e corretta. Tali informazioni richieste non rappresentano infatti, un mero adempimento di carattere formale, ma servono a fornire agli utilizzatori del bilancio gli strumenti necessari per valutare la natura, gli effetti finanziari e le motivazioni strategiche alla base dell'operazione.

In via preliminare, al fine di distinguere le attività riguardanti la gestione ordinaria dalle operazioni aventi natura eccezionale, appare necessario precisare il concetto di business combination.

Tali operazioni si discostano in modo netto dalla gestione ordinaria, in quanto, mentre quest'ultima si articola in una serie di atti che risultano essere funzionali alla normale vita d'impresa, destinati a ripetersi ciclicamente e con frequenza nel tempo, le business combination si configurano come eventi di natura straordinaria dotati di

[2] Fair Value che in base a quanto definito dall' IFRS 13, risulta essere il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività o che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione di operatori di mercato alla data di valutazione

un impatto rilevante.

La loro peculiarità risiede nella capacità di produrre importanti effetti sulla struttura economica, patrimoniale e organizzativa della società, segnando un cambiamento profondo che si discosta nettamente dalla gestione precedente. Mentre l'operatività quotidiana mira al mantenimento del normale ciclo produttivo e commerciale, le business combinations agiscono sul perimetro stesso dell'impresa, modificandone l'assetto in modo spesso irreversibile. In tal senso, esse non rappresentano un semplice atto di routine, ma bensì una manovra strategica, caratterizzata da un'unicità e da una rilevanza tali, da richiedere criteri di rilevazione e di rappresentazione completamente diversi, volti quindi a riflettere il mutamento avvenuto all'interno dell'entità oggetto dell'operazione.

Come già specificato nell'introduzione, il legislatore internazionale fornisce una definizione puntuale di business combination, circoscrivendola come «*la transizione o l'evento in cui un acquirente ottiene il controllo di uno o più business*»[3]. Tale formulazione, nella sostanza, si riferisce a un'operazione mediante la quale vi è l'acquisizione del controllo su un insieme integrato di attività e beni che, operando in modo coordinato, configurano un'entità economica funzionale, ovvero quello che il principio identifica con il termine 'business'.

Dall'esame della definizione sopra riportata, emergono tre pilastri interpretativi fondamentali, necessari per inquadrare correttamente l'operazione oggetto di studio. Il primo riguarda l'operazione o l'evento stesso che funge da condizione necessaria per il trasferimento della potere decisionale; il secondo concerne il concetto stesso di controllo, inteso come l'elemento che legittima l'acquirente a dirigere le attività rilevanti all'interno dell'entità oggetto di acquisizione; il terzo, infine, fa riferimento alla stessa qualificazione dell'attività aziendale, al fine di verificare se l'insieme di risorse e processi acquisiti, rispetti effettivamente i requisiti riguardanti il concetto di 'business' stabiliti dallo standard stesso.

Analizzando il primo dei pilastri sopra individuati, occorre soffermarsi sulla natura dell'operazione o dell'evento volto a generare il trasferimento del controllo. L'IFRS 3 adotta in tal senso un approccio abbastanza flessibile, prevedendo diverse fattispecie attraverso le quali l'acquirente riesce ad acquisire il controllo dell'attività

[3] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix A, p. A212

aziendale.

Con riferimento a tale aspetto, lo standard prevede tutta una serie di casistiche, che possono comprendere al suo interno anche :

a) «*il trasferimento di disponibilità liquide, mezzi equivalenti o altre attività (incluse le attività nette che costituiscono un'attività aziendale);*
b) *l'assunzione di passività;*
c) *l'emissione di interessenze (partecipazioni);*
d) *la fornitura di più di un tipo di corrispettivo; oppure*
e) *senza il trasferimento di corrispettivi, anche mediante il solo contratto*»[4].

Sotto il profilo prettamente tecnico e procedurale, il principio inoltre, sottolinea come l'aggregazione possa essere perseguita attraverso molteplici modalità. Lo standard, al fine di riflettere l'ampia variabilità delle prassi di mercato, fornisce un elenco, anche se non esaustivo, delle possibili casistiche attraverso cui l'operazione può essere strutturata e perfezionata:

a) «*uno o più business diventano controllate di un acquirente oppure il patrimonio netto di uno o più business viene legalmente incorporato nell'acquirente;*
b) *un'entità aggregante trasferisce il proprio attivo netto, o i suoi proprietari trasferiscono le proprie partecipazioni azionarie, a un'altra entità aggregante o ai suoi soci;*
c) *tutte le entità aggreganti trasferiscono il proprio attivo netto, o i proprietari di tali entità trasferiscono le proprie partecipazioni azionarie, a un'entità di nuova costituzione (talvolta denominata operazione di accorpamento);* oppure
d) *un gruppo di precedenti soci di una delle entità aggreganti ottiene il controllo di maggioranza dell'entità risultante dall'aggregazione*»[5].

Passando poi al secondo pilastro della disciplina, occorre sottolineare il concetto relativo al controllo. L'IFRS 3, nel definire la figura dell'acquirente, ossia l'entità aggregante che ottiene il controllo delle altre entità o delle attività aziendali oggetto di aggregazione[6], rimanda alle definizione fornite dal principio IFRS 10 -

[4] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B5, p. A214 - A215
[5] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B6, p. A215
[6] Fornaciari L., *Le operazioni straordinarie tra normativa nazionale e principi contabili internazionali*, Giappichelli, 2016, p. 236

Consolidated Financial Statements[7], secondo cui «*un investitore controlla un'entità oggetto di investimento quando è esposto a rendimenti variabili, o detiene diritti su tali rendimenti, derivanti dal proprio rapporto con la stessa e nel contempo ha la capacità di incidere su tali rendimenti esercitando il proprio potere su tale entità*»[8].
Secondo questa prospettiva, il controllo si ottiene nel momento in cui l'investitore dispone del potere di dirigere le attività rilevanti (attività che vanno ad incidono in misura significativa sui rendimenti della controllata) sulla base della titolarità dei diritti di voto o mediante la sottoscrizione di specifici accordi contrattuali. Nell'impostazione internazionale, l'essenza del controllo risiede dunque nella capacità di governare e gestire un soggetto terzo, subendone il rischio legato alla variabilità dei rendimenti, siano essi influenzati dalle dinamiche di mercato o dalle scelte gestionali[9]. Nella pratica in realtà, le fattispecie che concretizzano tale situazione possono essere molteplici: dalla titolarità di una partecipazione di maggioranza (assoluta o relativa), all'esistenza di contratti di dominio o situazioni di fatto che garantiscano il potere di gestione. Tali elementi costituiscono quindi, gli indicatori necessari per accertare l'esistenza di una titolarità di controllo secondo la visione del legislatore internazionale.
Per quanto concerne l'identificazione del soggetto acquirente, il legislatore specifica che, nelle operazioni regolate per cassa, tramite altre attività o mediante assunzione di passività, l'acquirente coincida solitamente con l'entità che trasferisce la liquidità, le altre attività o assume l'obbligazione[10]. Similmente, nelle aggregazioni aziendali attuate tramite scambio di azioni, l'acquirente è tendenzialmente il soggetto emittente[11]. Tuttavia, in contesti più complessi, come nel caso delle acquisizioni inverse (reverse acquisitions), l'IFRS 3 impone un'analisi molto più ampia, che richiede di prendere in considerazione anche altri parametri, quali:

a) «*i diritti di voto nell'entità risultante dall'aggregazione;*
b) *l'esistenza di una ampia interessenza di minoranza con diritto di voto nell'entità risultante dall'aggregazione se nessun altro socio o gruppo organizzato di soci detiene una interessenza significativa con diritto di voto;*

[7] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B13, p. A219
[8] IFRS Foundation, IFRS 10 *Consolidated Financial Statements*, 2011, par 6, p. A559
[9] IFRS Foundation, IFRS 10 *Consolidated Financial Statements*, 2011, par 10 - 18, p. A560 - A561
[10] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B14, p. A219
[11] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B15, p. A219

c) l*a composizione dell'organo di governo dell'entità risultante dall'aggregazione;*
d) *la composizione dell'alta dirigenza nella società derivante dall'aggregazione;*
e) *le condizioni di scambio delle partecipazioni azionarie»*[12]*.*

Infine, assume una rilevanza fondamentale la delimitazione del perimetro dello standard: le aggregazioni aziendali realizzate tra società o business che già appartengono al medesimo gruppo, non rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 3. Tali operazioni, classificate come business combinations tra soggetti 'under common control', sono infatti escluse dalla disciplina, in quanto mancano del presupposto del trasferimento del controllo verso un soggetto terzo estraneo al gruppo preesistente. È opportuno, tuttavia, osservare come tale approccio legato al controllo, si discosti in parte dalla visione del legislatore nazionale. Come verrà illustrato nel prosieguo del sottocapitolo, la normativa interna interpreta queste operazioni con sfumature un po' differenti, segnando infatti una chiara e precisa distinzione rispetto all'impostazione voluta dai principi internazionali.

In ultima istanza, l'analisi del perimetro normativo richiede la disamina del terzo pilastro, vale a dire, la definizione di 'business' secondo la prospettiva del legislatore internazionale. Infatti, affinché un'operazione possa essere qualificata come business combination in base al principio contabile IFRS 3, non è sufficiente il mero trasferimento del potere di controllo, ma è necessario che il trasferimento riguardi una o più attività aziendali propriamente dette.

In particolare, il principio contabile, entra nel merito della questione, fornendo una definizione relativamente al concetto di business all'interno dell'appendice A - Defined terms. In tale sede, il concetto di business viene definito come: «*un insieme integrato di attività e risorse che possono essere utilizzate e amministrate allo scopo di fornire beni o servizi ai clienti, generare proventi da investimenti (sotto forma di dividendi o interessi) o generare altri proventi derivanti dall'attività ordinaria*»[13].

In virtù di questa definizione, e coerentemente con quanto delineato dallo standard, l'acquisizione di un mero gruppo di attività o di attività nette che non soddisfi i requisiti previsti per essere definito un business non può dare luogo a una business combination. Per il legislatore internazionale, infatti, un'attività aziendale o

[12] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B15, p. A219 - A220
[13] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix A, p. A212

business, non è una semplice somma di beni, ma un complesso di fattori di produzione e di processi applicati a tali fattori, la cui combinazione è in grado di generare una produzione di valore[14].

Al fine di agevolare il lettore nell'identificazione di tale fattispecie, il principio elenca tre elementi che devono necessariamente essere soddisfatti al fine di soddisfare la definizione data in precedenza. In particolare, devono essere previsti:

- «*gli Input (fattori di produzione): identificati in qualsiasi risorsa economica che crei, o sia in grado di creare, produzione quando le vengono applicati uno o più processi;*
- *i Process (processi): intesi come qualsiasi sistema, standard, protocollo, convenzione o regola che, se applicati ai fattori di produzione, creino o siano in grado di creare produzione;*
- *gli Output (produzione): ovvero il risultato dell'applicazione dei processi ai fattori di produzione, la quale, riesce a creare beni o servizi da fornire ai consumatori, e quindi riuscire a generare un profitto agli investitori (o ad altri soci, membri o partecipanti) sotto forma di dividendi o interessi oppure altre entrate dall'attività ordinaria*»[15].

Su questo punto, il legislatore internazionale si rivela particolarmente rigido, infatti, qualora l'acquisizione riguardi un compendio di attività e passività che non soddisfi i requisiti sopra descritti, l'acquirente non ha la possibilità di applicare il trattamento contabile previsto dal principio contabile IFRS 3. In queste circostanze, l'operazione viene declassata a una semplice vendita di singoli elementi patrimoniali, i quali dovranno essere iscritti in bilancio al costo complessivamente sostenuto, sulla base dei fair value determinati alla data dell'operazione. Risulta opportuno chiarire, che, nel caso in cui si verificasse quest'ultima ipotesi, lo standard precisa esplicitamente che l'operazione non potrebbe mai generare avviamento, proprio perché non si tratterebbe di una business combination, ma bensì, della vendita di singoli beni[16].

Una volta chiarito il perimetro legislativo dettato dal legislatore internazionale, risulta opportuno porre l'accento sulle differenze che lo separano dall'ordinamento

[14] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B7, p. A215
[15] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B7, p. A215
[16] Fornaciari L., *Le operazioni straordinarie tra normativa nazionale e principi contabili internazionali*, Giappichelli, 2016, p. 230

nazionale. In Italia, infatti, non esiste un documento normativo che sia analogo a quanto definito dall'IFRS 3. Infatti, la disciplina riguardante le aggregazioni risulta frammentata e contenuta in via principale, ma non esaustiva, all'interno dell'OIC 17 (Bilancio consolidato e metodo del patrimonio netto) e dell'OIC 4 (Fusione e scissione).

La divergenza più rilevante, risiede proprio nella classificazione stessa delle operazioni. Mentre il legislatore nazionale adotta una prospettiva legata alla natura "straordinaria" dell'evento, includendo in tale fattispecie operazioni quali fusioni, scissioni, trasformazioni, conferimenti, cessioni d'azienda e la liquidazione, il legislatore internazionale, muove da presupposti completamente differenti. Come già evidenziato, per gli IFRS le business combinations sono esclusivamente, quelle operazioni che, a prescindere dalla forma giuridica adottata, hanno ad oggetto l'acquisizione del controllo dell'azienda (o di un ramo della stessa) e quindi il trasferimento del complesso aziendale[17].

Rientrano nella categoria internazionale operazioni quali le fusioni (per incorporazione o per unione), i conferimenti d'azienda o di rami della stessa purché con attribuzione al conferente di una partecipazione non di controllo nella conferitaria, gli acquisti diretti di complessi aziendali, le operazione di scissione totali o parziali con attribuzione delle azioni della beneficiaria ai soci della scissa, ma anche l'acquisto di partecipazioni di controllo o la stipulazione di accordi contrattuali che assicurino il controllo di un'entità su di un'altra[18]. Al contrario, vengono categoricamente escluse dal legislatore internazionale, pratiche che, per l'ordinamento italiano sono tipicamente straordinarie. Si fa riferimento, infatti, ad operazioni quali: trasformazioni societarie, operazioni di istituzione d'azienda o liquidazioni[19]. La ratio di tale esclusione risiede proprio nel fatto che, in questi casi, non si verifica il passaggio di controllo con soggetti terzi, la quale, rappresenta una delle condizione fondamentali per il legislatore internazionale.

1.1.2 L'IDENTIFICAZIONE DELLE ATTIVITÀ E PASSIVITÀ ACQUISITE E

[17] Mancin M.*, Le operazioni straordinarie d'impresa. Normativa civilistica e rilevazioni contabili secondo i principi OIC e IFRS*, Giuffrè, 2020, p. 21

[18] Fornaciari L., *Le operazioni straordinarie tra normativa nazionale e principi contabili internazionali*, Giappichelli, 2016, p. 231 - 232

[19] Mancin M.*, Le operazioni straordinarie d'impresa. Normativa civilistica e rilevazioni contabili secondo i principi OIC e IFRS*, Giuffrè, 2020, p. 21

L'EMERGERE DEL GOODWILL

Completata lo studio in merito alla natura e alla qualificazione delle operazioni che configurano le operazioni di business combination, risulta opportuno andare ad approfondire la trattazione, andando a studiare quelli che sono i risvolti di natura tecnico-contabile e i paradigmi normativi che regolano l'operazione. Ai fini della corretta gestione e rappresentazione in bilancio di tali eventi, occorre soffermarsi sull'analisi di quello che la dottrina e lo standard definiscono come 'Acquisition Method'. Entrando nello specifico della disciplina, lo stesso IFRS 3, all'interno del paragrafo 4, definisce tale metodologia come l'unico criterio ammesso per la corretta contabilizzazione dell'operazione, esplicitando che, «*un'entità deve contabilizzare ogni aggregazione aziendale applicando l'Acquisition Method*»[20].

Ovviamente, tale processo di contabilizzazione, non si esaurisce in un'unica rilevazione, ma richiede l'osservanza di un determinato iter procedurale, suddiviso in quattro passaggi fondamentali e sequenziali di seguito elencati:

a) in primo luogo, l'identificazione del soggetto acquirente;
b) in secondo luogo, la determinazione della data di acquisizione;
c) seguono poi la rilevazione e la valutazione delle attività identificabili acquisite, delle passività assunte e di eventuali partecipazioni di minoranza all'interno dell'entità acquisita;
d) infine, la fase conclusiva riguarda la rilevazione e la valutazione dell'avviamento o, al contrario, la rilevazione e la valutazione di un utile derivante da un'acquisizione a condizioni vantaggiose[21].

Approfondendo il primo di questi adempimenti, il soggetto acquirente può essere individuato in colui che ottiene l'effettivo controllo delle altre entità o delle attività aziendali che formano l'oggetto dell'aggregazione; per una comprensione organica di tale figura, si rimanda a quanto già ampiamente descritto nel paragrafo '1.1.1 Definizione e ambito di applicazione', dov'è già stato descritto il concetto di controllo inteso come potere di indirizzo sulle attività rilevanti e conseguente definizione dell'acquirente.

Parallelamente a tale adempimento, risulta opportuno prestare attenzione al secondo dei quattro punti, relativo, a quella che è la determinazione della data di

[20] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 4, p. A194
[21] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 5, p. A194

acquisizione del business, ovvero il momento in cui avviene l'ottenimento del controllo. Tale passaggio risulta avere una forte rilevanza nell'economia del processo contabile, in quanto, è proprio questa data a identificare il momento temporale di riferimento in cui l'operatore dovrà andare a valutare e rilevare i singoli elementi patrimoniali che compongono l'acquisita, provvedendo al contempo a ricondurre a tale momento la determinazione del valore dell'avviamento.

Lo stesso principio contabile internazionale, nella versione attuale dell'IFRS 3 al paragrafo 9, delinea come data di acquisizione del controllo da parte dell'acquirente, il giorno in cui tale soggetto trasferisce il corrispettivo pattuito, acquisisce formalmente le attività e assume le passività dell'acquisita, identificando tale momento, nella maggior parte dei casi, con la data di chiusura formale del contratto che sancisce l'aggregazione aziendale (closing date)[22]. Dettata tale normativa di carattere generale, occorre osservare come, nella pratica professionale, l'acquirente potrebbe acquisire il potere di direzione in una data che non coincide necessariamente con la chiusura formale dell'operazione, sia essa antecedente o susseguente. Al fine di disciplinare anche questa possibilità e garantire che la venga riflessa la sostanza economica dell'evento, il principio consente alle parti la facoltà di concordare una data di acquisizione del controllo diversa rispetto a quella della firma del contratto, a condizione che tale circostanza sia supportata da prove oggettive, come ad esempio la sottoscrizione di uno specifico accordo scritto[23]. Un ulteriore caso particolare, concerne quelle che sono le acquisizioni aziendali realizzate in più fasi, denominate 'step acquisitions'. Questa particolare tipologia di operazione, si manifesta nel momento in cui una società, che già deteneva in precedenza quote di partecipazione in un'altra società, acquisisce un ulteriore tassello partecipativo che le consente di esercitare effettivamente il controllo. In tale circostanza, la data di acquisizione ai fini dello standard corrisponde esclusivamente al momento in cui viene effettuata l'acquisizione della partecipazione incrementale che attribuisce formalmente il potere di controllo all'acquirente[24]. È solo da questo istante che l'investimento cambia natura, passando da una semplice partecipazione

[22] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 9, p. A194
[23] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 9, p. A194
[24] Fornaciari L., *Le operazioni straordinarie tra normativa nazionale e principi contabili internazionali*, Giappichelli, 2016, p. 239

a una business combination vera e propria.

Proseguendo l'analisi, si rende necessario procedere all'individuazione e alla valutazione delle attività identificabili acquisite, delle passività assunte e delle eventuali interessenze di minoranza nell'entità acquisita.

Sotto il profilo procedurale ed in base a quanto definito dal principio contabile, alla data di acquisizione, l'acquirente «*deve rilevare, separatamente dall'avviamento, le attività acquisite, le passività assunte e qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita*»[25], purché le stesse, risultino identificabili e soddisfino i criteri di rilevazione previsti dal principio.

Nello specifico, la definizione di identificabilità viene attribuita a quegli elementi patrimoniali che rispondono a due diversi requisiti:

- il criterio della separabilità, il quale presuppone che ogni elemento patrimoniale (attività o passività) possa essere distinto dall'entità e, conseguentemente, essere oggetto di vendita, cessione, licenza o scambio, indipendentemente dall'effettiva intenzione della società di realizzare tali atti; e
- il criterio contrattuale-legale, che invece, richiede che l'elemento patrimoniale derivi da diritti contrattuali o altri diritti legali, indipendentemente dalla circostanza per cui, tali elementi siano trasferibili o separabili dall'entità medesima o da altri diritti e obblighi[26].

Una deroga significativa a tale impostazione riguarda unicamente le attività immateriali, per le quali il principio stabilisce che la sussistenza del solo criterio contrattuale-legale sia di per sé sufficiente a giustificarne l'iscrizione, rendendo la separabilità una condizione non necessaria[27]. Tale casistica, permette quindi all'acquirente, in sede di business combination, di far emergere e iscrivere attività o passività che l'entità acquisita non aveva rilevato in precedenza nel proprio bilancio, in quanto generate internamente o non conformi ai criteri di iscrizione ordinari.

Parallelamente a quanto già definito in precedenza, la rilevazione degli elementi patrimoniali deve trovare riscontro anche, in quelli che sono i principi generali definiti dal 'Conceptual Framework for Financial Reporting', al quale lo stesso

[25] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 10, p. A195
[26] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix A, p. A212
[27] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B32, p. A223

principio IFRS 3 rimanda. Secondo tale impostazione, l'iscrizione degli elementi patrimoniali è ricondotta a due ulteriori previsioni, di seguito esplicitate:

- un'attività può essere rilevata dall'acquirente in base alla probabilità che i futuri benefici economici connessi all'attività affluiscano all'acquirente e alla possibilità di determinarne il fair value in modo attendibile;
- per le passività, invece, deve essere probabile l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici per estinguere l'obbligazione, unitamente a una misurazione attendibile del relativo ammontare[28].

Risulta fondamentale, inoltre, che le attività e le passività identificate e oggetto di iscrizione siano parte integrante dello scambio avvenuto nell'ambito dell'aggregazione aziendale e non siano l'esito di operazioni distinte o estranee al perimetro dell'accordo[29], poiché in caso contrario, non potrebbero essere ricondotte all'operazione stessa.

Una volta determinati gli elementi da iscrivere, il principio impone che gli stessi siano valutati ai rispettivi fair value alla data di acquisizione da parte dell'acquirente. Qualora il fair value non si discosti dal valore contabile già iscritto dalla società oggetto di acquisizione, non emergono particolari criticità; diversamente, nel caso in cui tale valore differisca rispetto al valore contabile originariamente iscritto dall'acquisita, l'acquirente dovrà rilevare il bene al valore corrente, gestendo le conseguenti asimmetrie contabili attraverso l'iscrizione della fiscalità differita, derivante dal disallineamento temporaneo tra i valori civilistici rideterminati e i valori fiscali di partenza.

L'ultimo tassello di tale complessa valutazione riguarda il trattamento delle interessenze di minoranza, una problematica che non sorge qualora l'acquirente vada ad acquisire l'integrale controllo del patrimonio (100%), ma che diventa centrale nelle acquisizioni parziali. In tali circostanze, il principio concede all'acquirente una facoltà di scelta in merito alla valutazione delle interessenze di minoranza: esse possono essere misurate al loro fair value alla data di acquisizione, seguendo la cosiddetta 'teoria dell'entità'[30] o metodo del full goodwill, oppure in

[28] Fornaciari L., *Le operazioni straordinarie tra normativa nazionale e principi contabili internazionali*, Giappichelli, 2016, p. 239

[29] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 12, p. A195

[30] Viene attribuita una maggiore importanza al gruppo. Non vi è distinzione tra quote appartenenti al socio di maggioranza e quelle che fanno capo ai soci di minoranza. Il criterio di consolidamento è il metodo integrale, in quanto vengono sommate tutte le consistenze reddituali, le passività e le attività di

proporzione alla quota della minoranza nelle attività identificabili dell'acquisita, approccio riconducibile alla 'teoria modificata della capogruppo'[31].

Infine, una volta identificate e valutate quelle che sono le attività, le passività e le interessenze di minoranza, l'iter procedurale promosso dal legislatore, impone la determinazione dell'eventuale avviamento o dell'utile derivante da acquisizioni effettuate a condizioni vantaggiose.

In base al quadro normativo delineato al paragrafo 32 del principio contabile IFRS 3, nel caso di acquisizioni perfezionate in un'unica fase, l'entità acquirente è tenuta a quantificare l'avviamento quale grandezza differenziale tra:

a) «*la sommatoria di:*
    a. *il corrispettivo trasferito per l'acquisto, valutato al fair value alla data di acquisizione* [32];
    b. *il valore di qualsiasi partecipazione di minoranza nell'acquisita, valutata secondo le modalità previste dall'IFRS 3;*
    c. *in un'aggregazione aziendale realizzata in più fasi (o step acquisition), il fair value alla data di acquisizione delle interessenze nell'acquisita precedentemente possedute dall'acquirente.*
b) *il valore netto degli importi, alla data di acquisizione, delle attività identificabili acquisite e delle passività identificabili assunte valutate al fair value*»[33].

Qualora da tale confronto emerga una differenza positiva, essa verrà iscritta nel bilancio dell'acquirente come avviamento, posta contabile che, secondo la disciplina internazionale non è soggetta ad ammortamento, ma bensì, dovrà essere sottoposta annualmente a una verifica di tenuta del valore tramite l'istituto previsto dal principio contabile IAS 36 - Impairment of Assets, oggetto di trattazione nel successivo sottocapitolo.

Per contro, nel caso in cui la sottrazione tra i differenziali non produca un valore positivo, ma al contrario, dia esito negativo, la normativa prevede una specifica

controllante e controllate. I 'Non-Controlling Interest' sono considerati poste classificate nel patrimonio netto consolidato.

[31] È una metodologia intermedia tra la teoria della capogruppo e della teoria dell'entità. Le interessenze di minoranza sono esposte separatamente, ed esposte a valori correnti.

[32] Con la precisazione che dal computo devono essere rigorosamente esclusi i costi accessori sostenuti per l'implementazione dell'operazione, quali oneri di consulenza o intermediazione

[33] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 32, p. A200

disciplina in relazione ai cosiddetti 'Bargain purchases', o acquisti a condizioni particolarmente favorevoli. In tali circostanze, l'ordinamento, richiede all'acquirente un approccio analitico e prudenziale, che richiede:

- un riesame sistematico del processo di identificazione e misurazione delle attività acquisite e passività assunte, rilevando eventuali elementi patrimoniali precedentemente omessi o sottostimati;
- una revisione critica delle procedure di stima impiegate per determinare il fair value del corrispettivo trasferito, delle interessenze di minoranze e delle eventuale partecipazioni pregresse possedute[34].

Se, all'esito di tale verifica, l'eccedenza negativa continuasse a risultare evidente, il legislatore impone la rilevazione a conto economico di tale componente positiva di reddito, trattandola come un utile derivante da una transazione vantaggiosa o da errori di valutazione.

Infine, un profilo di peculiare rilievo riguarda le aggregazioni aziendali realizzate in più fasi, dove l'acquirente, è tenuto a considerare anche la quota di patrimonio dell'acquisita già detenuta in precedenza. In questo scenario, il valore dell'avviamento risulta direttamente influenzato dalla rideterminazione di tale quota; l'acquirente ha infatti l'obbligo di valutare al fair value alla data di acquisto a cui si riferisce la business combination l'interessenza detenuta prima del passaggio al controllo[35], con conseguente imputazione a conto economico dell'eventuale differenza, positiva o negativa, emersa dalla rideterminazione del valore della partecipazione già posseduta. Tale valore aggiornato costituisce, infatti, il parametro di riferimento ai fini della successiva quantificazione dell'avviamento, già oggetto di precedente analisi.

In ultima analisi, il processo di applicazione dell'Acquisition Method giunge al termine, attraverso l'integrazione all'interno della situazione patrimoniale dell'acquirente, delle singole poste dell'entità acquisita, previamente valutate al fair value, unitamente all'eventuale avviamento rilevato. In tal modo, prende vita la nuova configurazione patrimoniale conseguente all'operazione di aggregazione effettuata.

[34] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 34 - 36, p. A201
[35] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 42, p. A202

1.1.3 LE FINALITÀ INFORMATIVE DELL'IFRS 3

Definita la normativa relativa all'identificazione di una business combination e alla sua successiva rappresentazione all'interno del bilancio d'esercizio o consolidato dell'acquirente, occorre focalizzarsi sull'insieme di obblighi informativi da assolvere in merito alle note al bilancio (*notes to the financial statements*), che costituiscono ad oggi, uno dei pilastri strutturali e fondamentali istituiti dal principio contabile per garantire la piena trasparenza dell'operazione straordinaria.

In particolare, la ratio della disciplina non si esaurisce nella mera definizione di criteri di rilevazione e misurazione delle poste contabili coinvolte in tali operazioni, ma si estende in maniera significativa all'elaborazione di tutta una serie di obblighi informativi, finalizzati a garantire che, i destinatari del bilancio, dispongano di elementi sufficienti per comprendere e valutare la natura, le condizioni e gli effetti economico-finanziari di ciascuna aggregazione aziendale. A tale proposito, l'impianto informativo delineato dall'IFRS 3, si pone proprio l'obiettivo di fornire informazioni utili agli investitori attuali e potenziali, ai finanziatori, agli altri creditori, e a tutta quella serie di soggetti con la quale società viene a contatto.

Ovviamente, in tale prospettiva, le aggregazioni aziendali rappresentano eventi di particolare rilevanza strategica ed economica, tali da richiedere un trattamento informativo adeguato, che il principio in esame procede a disciplinare mediante tutta una serie di obblighi informativi di carattere sia qualitativo che quantitativo.

Partendo da queste premesse, gli obiettivi informativi assumono una rilevanza centrale già nella parte introduttiva del testo. Fin dal primo paragrafo del principio contabile, infatti, viene chiaramente evidenziato come lo scopo del principio sia quello di «*migliorare la rilevanza, l'attendibilità e la comparabilità delle informazioni che un'entità fornisce nel proprio bilancio in merito a un'aggregazione aziendale e ai suoi effetti*»[36]. A tal fine, il principio stabilisce i criteri e i requisiti secondo cui l'acquirente deve:

a. «*rilevare e misurare le attività identificabili acquisite, le passività assunte e qualsiasi interessenza di minoranza nell'acquisita* (già trattato in precedenza)*;*
b. *rilevare e misurare l'avviamento acquisito o un provento derivante da un acquisto a prezzi vantaggiosi* (già trattato in precedenza)*; e*

[36] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 1, p. A193

c. *determinare quali informazioni devono essere fornite per consentire agli utilizzatori del bilancio di valutare la natura e gli effetti finanziari dell'aggregazione aziendale*»[37].

In merito a questo ultimo aspetto, l'IFRS 3 utilizza un approccio 'particolare', in quanto, anziché limitarsi a fornire un elenco tassativo di voci da indicare, il principio evidenzia due macro-obiettivi informativi, rimandando poi alle disposizioni dell'Appendice B per lo studio dei requisiti minimi.

In particolare, abbiamo che:

- il paragrafo 59 prevede che «*l'acquirente debba comunicare le informazioni necessarie a consentire agli utilizzatori del bilancio di valutare la natura e gli effetti finanziari di un'aggregazione aziendale avvenuta, o nel corso dell'esercizio corrente oppure dopo la chiusura del periodo di riferimento ma prima della pubblicazione del bilancio*»[38]; mentre
- il paragrafo 61, a sua volta, richiede che «*l'acquirente divulghi le informazioni necessarie a permettere agli utilizzatori di valutare gli effetti finanziari delle rettifiche avvenute nell'esercizio corrente e riferibili ad aggregazioni aziendali avvenute nel periodo in corso o in periodi precedenti*»[39].

Tale duplice informativa riflette la consapevolezza del legislatore che, le aggregazioni aziendali producono effetti che si manifestano non solo nell'esercizio in cui avviene l'acquisizione, ma anche nei periodi successivi, in particolare durante il cosiddetto "measurement period".

Infine, un elemento di flessibilità è rappresentato dal paragrafo 63, il quale dispone che, qualora le specifiche informazioni richieste dal principio o da altri IFRS non siano sufficienti a realizzare gli obiettivi informativi sopra descritti, l'acquirente debba comunicare qualsiasi informazione aggiuntiva necessaria a tal fine[40]. Tale clausola residuale, testimonia propria quella che è la volontà del legislatore internazionale, vale a dire la volontà di andare a privilegiare la sostanza economica dell'operazione rispetto a un'applicazione meramente formale dei requisiti di disclosure.

[37] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 1, p. A193
[38] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 59, p. A207
[39] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 61, p. A207
[40] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 63, p. A208

In linea con quanto esaminato in precedenza, è opportuno evidenziare le differenze informative che derivano dalla tipologia di business combination realizzata. Con riferimento alle aggregazioni aziendali concluse durante l'esercizio, oppure successivamente alla chiusura dello stesso ma prima della pubblicazione del bilancio, il paragrafo 60 dell'IFRS 3 rinvia alle disposizioni contenute nel paragrafo B64 dell'Appendice B. Quest'ultimo definisce un quadro articolato di obblighi informativi, strutturato al fine di riuscire a coprire in modo chiaro tutti gli aspetti identificativi, valutativi e quantitativi dell'operazione.

In merito alle informazioni identificative e descrittive dell'operazione, l'acquirente è tenuto ad indicare le seguenti informazioni:

a. «*il nome e una descrizione dell'entità acquisita;*
b. *la data di acquisizione;*
c. *la percentuale degli strumenti rappresentativi di capitale con diritto di voto acquisiti;*
d. *le ragioni principali che hanno motivato l'aggregazione aziendale e una descrizione del modo in cui l'acquirente ha ottenuto il controllo dell'acquisita*»[41].

Questo insieme di informazioni, risponde all'esigenza voluta dal legislatore, di riuscire a contestualizzare l'operazione all'interno della strategia d'impresa, consentendo quindi agli utilizzatori del bilancio di comprendere in modo chiaro e preciso le diverse motivazioni economiche e industriali che hanno portato all'acquisizione.

In questo contesto, il principio, va ad aggiungere un ulteriore tassello, prevedendo l'obbligo di:

e. «*fornire una descrizione qualitativa dei fattori che compongono l'avviamento rilevato, come ad esempio le sinergie attese dalla combinazione delle attività dell'acquisita con quelle dell'acquirente, le attività immateriali non aventi i requisiti per un'iscrizione separata, o altri fattori*»[42].

Tale obbligo, serve proprio a garantire la trasparenza dell'operazione. Questo in quanto, visto che l'avviamento non può essere scomposto in parti misurabili

[41] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64, p. A234
[42] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64, p. A234

singolarmente, una descrizione qualitativa risulta essere l'unico modo per spiegarne il valore economico agli investitori.

Con riguardo alle informazioni di natura quantitativa sul corrispettivo trasferito, il paragrafo B64 continua, andando a prevedere che siano indicati:

f. «*il fair value complessivo del corrispettivo trasferito alla data di acquisizione e il fair value di ciascuna categoria principale di corrispettivo, distinguendo tra:*
   i. *corrispettivo trasferito;*
   ii. *altre attività materiali o immateriali, ivi incluse un'impresa o una controllata dell'acquirente;*
   iii. *passività assunte, ad esempio quelle relative a un corrispettivo potenziale; e*
   iv. *partecipazioni in strumenti rappresentativi di capitale dell'acquirente, con indicazione del numero e della tipologia degli strumenti emessi o da emettere e del metodo utilizzato per determinarne il fair value*»[43].

Oltre a questi aspetti, il principio riserva un'attenzione specifica a tutti una serie di aspetti di seguito identificati, che verranno trattati in modo semplicistico, in quanto non componenti la principale trattativa del principio stesso. Si riportano di seguito:

- le pattuizioni relative al corrispettivo potenziale (contingent consideration) e alle attività di indennizzo (indemnification assets). Per tali elementi, l'acquirente deve indicare: l'importo rilevato alla data di acquisizione, una descrizione dell'accordo e la base per la determinazione dell'importo del pagamento, nonché una stima del range dei possibili esiti o, ove tale stima non sia possibile, tale circostanza e le relative motivazioni. Qualora il pagamento massimo previsto sia illimitato, il principio impone che tale circostanza venga esplicitamente indicata in nota integrativa[44];
- i crediti acquisiti (acquired receivables), che devono essere rilevati secondo: il fair value degli stessi, l'ammontare nominale lordo contrattuale ed infine la migliore stima dei flussi finanziari contrattuali che non si prevede di incassare, alla data di acquisizione. Tali informazioni devono essere fornite

[43] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64, p. A235
[44] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (g), p. A234

per classe principale di credito, in modo da permettere agli utilizzatori di valutare il rischio di credito assunto dall'acquirente[45];

- l'indicazione relativa agli importi rilevati alla data di acquisizione per ciascuna classe principale di attività acquisite e passività assunte[46];
- le passività potenziali[47];
- l'ammontare totale dell'avviamento deducibile fiscalmente[48];
- ed infine, in caso di acquisto a prezzi vantaggiosi (bargain purchase), il valore del provento rilevato, la linea del conto economico complessivo in cui è stato iscritto ed infine una descrizione relativa alle ragioni che hanno portato ad iscrivere un provento[49].

Ovviamente, tale disciplina, vale per le "normali" tipologie di business combination, mentre per quanto riguarda acquisizioni realizzate in più fasi, l'IFRS 3 dedica una disciplina specifica. Infatti, nel caso in cui, alla data di acquisizione, l'acquirente vada a detenere una partecipazione inferiore al 100% del capitale dell'acquisita, il paragrafo B64 nel punto (o) impone di indicare:

i. «*l'ammontare delle interessenze di minoranza rilevata alla data di acquisizione e la base di misurazione adottata; e*
ii. *per ciascuna partecipazione di minoranza valutata al fair value, le tecniche di valutazione e i principali input utilizzati per determinare tale valore*»[50].

Questa prescrizione riflette la scelta dello IASB di consentire, a livello opzionale, la misurazione della partecipazione di minoranza, sia al fair value sia alla quota proporzionale delle attività nette identificabili dell'acquisita, secondo la cosiddetta 'teoria dell'entità' o metodo del full goodwill, oppure mediante la 'teoria modificata della capogruppo', vale a dire in proporzione alla quota della minoranza nelle attività identificabili dell'acquisita.

Al contrario, in merito alle acquisizioni realizzate per gradi, il paragrafo B64 punto (p) prevede che l'acquirente fornisca:

[45] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (h), p. A234
[46] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (i), p. A234
[47] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (j), p. A234
[48] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (k), p. A234
[49] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (n), p. A234
[50] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (o), p. A234

i. «*il fair value alla data di acquisizione della partecipazione nel capitale dell'acquisita detenuta dall'acquirente immediatamente prima della data di acquisizione; e*

ii. *l'importo di qualsiasi provento o onere rilevato a seguito della rideterminazione al fair value della partecipazione in precedenza posseduta, con indicazione della linea del conto economico complessivo nella quale tale provento o onere è stato iscritto*»[51].

Tali informazioni, servono infatti a consentire agli utilizzatori di comprendere i riflessi economici dell'operazione di acquisizione parziale nelle sue diverse fasi e di valutare le implicazioni derivanti dal passaggio da partecipante minoritario a quello di controllante.

Il paragrafo B64 (q) richiede, infine, due importanti dati finanziari prospettici:

i. «*i ricavi e l'utile o la perdita dell'acquisita dalla data di acquisizione inclusi nel conto economico complessivo consolidato per il periodo di riferimento; e*

ii. *i ricavi e l'utile o la perdita dell'entità combinata per il periodo corrente come se la data di acquisizione per tutte le aggregazioni aziendali intervenute nel corso dell'esercizio fosse coincisa con l'inizio del periodo annuale di riferimento (c.d. informazioni pro-forma)*»*[52].*

Qualora la comunicazione di tali dati risulti impraticabile, la società è comunque tenuta ad indicare le circostanze e le ragioni che l'hanno determinata, in linea con la definizione di 'impracticable' di cui allo IAS 8[53].

In secondo luogo, come già enunciato in precedenza, il secondo obiettivo informativo enunciato dal principio, riguarda la comunicazione degli aggiustamenti riguardanti effetti finanziari rilevati nel corso del periodo corrente e riferibili ad aggregazioni intervenute in periodi precedenti[54].

Questo è volto, a fare in modo che si riesca a rispondere all'esigenza di assicurare una continuità informativa nel tempo, garantendo che, gli utilizzatori del bilancio

[51] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (p), p. A234
[52] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (q), p. A234
[53] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (q), p. A234
[54] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 61, p. A207

possano seguire l'evoluzione della contabilizzazione di un'acquisizione anche in esercizi successivi a quello in cui essa è stata effettuata l'operazione stessa.

In primis, occorre sottolineare che lo stesso principio contabile, disciplina la casistica per cui la contabilizzazione iniziale di un'aggregazione aziendale sia ancora incompleta entro la fine del periodo di riferimento in cui l'aggregazione ha avuto luogo[55]. In tale ipotesi, l'acquirente deve indicare:

- «*le ragioni per cui la contabilizzazione iniziale è incompleta;*
- *le attività, passività, partecipazioni o elementi del corrispettivo per i quali la contabilizzazione non è ancora definitiva; e*
- *la natura e l'importo di eventuali aggiustamenti del periodo di valutazione (measurement period adjustments) rilevati nel corso del periodo*»[56].

Con riguardo al corrispettivo potenziale (contingent consideration), il principio contabile al paragrafo B67 (b) stabilisce che, per ogni periodo di rendicontazione successivo alla data di acquisizione, fino a che l'entità non abbia incassato, ceduto o altrimenti perso il diritto a un'attività per corrispettivo potenziale, o fino a che non abbia estinto, cancellato o lasciato scadere la relativa passività, devono essere indicati:

- «*le variazioni negli importi rilevati, incluse quelle derivanti dal regolamento definitivo;*
- *le variazioni nel range di possibili esiti e le relative motivazioni;*
- *e le tecniche di valutazione e i principali input del modello utilizzati per misurare il corrispettivo potenziale*»[57].

Infine, in merito a quelle che costituiscono le passività potenziali rilevate in sede di aggregazione aziendale, il paragrafo B67 (c) prevede la comunicazione, per ciascuna classe di accantonamenti, delle informazioni richieste dai paragrafi 84 e 85 dello IAS 37 - Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets a cui si rimanda.

Continuando, il principio disciplina tutta una serie di regole riguardanti disclosure dell'avviamento (goodwill).

[55] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 45, p. A203
[56] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B67 – (a), p. A237
[57] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B67 – (b), p. A237 - A238

In particolare, il paragrafo B67 (d) del principio, impone all'acquirente di fornire una riconciliazione del valore contabile dell'avviamento dall'inizio alla fine del periodo di riferimento, con evidenza dei seguenti elementi di seguito indicati:

i. «*il valore lordo e le perdite di valore dovute all'impairment cumulate all'inizio del periodo;*
ii. *l'avviamento addizionale rilevato nel corso del periodo, con esclusione di quello incluso in un gruppo in dismissione che, al momento dell'acquisizione, soddisfa i criteri di classificazione per la vendita ai sensi dell'IFRS 5 - Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations;*
iii. *gli aggiustamenti derivanti dalla rilevazione successiva di attività fiscali differite;*
iv. *l'avviamento incluso in un gruppo in dismissione classificato come detenuto per la vendita ai sensi dell'IFRS 5 e quello eliminato contabilmente nel corso del periodo;*
v. *le perdite di valore rilevate nel periodo ai sensi dello IAS 36 - Impairment of Assets;*
vi. *le differenze nette di cambio emerse nel corso del periodo ai sensi dello IAS 21 - The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates;*
vii. *eventuali altre variazioni del valore contabile nel corso del periodo; e*
viii. *il valore lordo e le perdite di valore cumulate alla fine del periodo*»[58].

Tali indicazioni, risultano essere importanti soprattutto per gli analisti finanziari, i quali, hanno infatti la possibilità di andare a capire quali siano state le variazioni nel periodo oggetto di studio, con conseguente possibilità di riuscire a valutare quali siano state le performance aziendali post-acquisizione.

La separata evidenziazione delle perdite di valore di sopra elencata, si raccorda con le prescrizioni dello IAS 36 - Impairment of Assets, che impone l'effettuazione di un impairment test annuale sull'avviamento indipendentemente dall'esistenza di indicatori di perdita di valore, rendendo quindi, la disclosure sull'impairment uno strumento informativo molto importante.

[58] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B67 – (d), p. A238

Un ulteriore elemento da considerare riguarda il paragrafo B67 (e), che completa il sistema informativo voluto dal legislatore, disponendo che l'acquirente debba indicare una «*spiegazione e soprattutto l'ammontare di qualsiasi provento o onere rilevato nel periodo corrente, che sia riferibile alle attività identificabili acquisite o alle passività assunte in un'aggregazione avvenuta nel periodo corrente o in un periodo precedente, qualora tale importo sia di dimensioni, natura o ricorrenza tali da renderne rilevante la comunicazione ai fini della comprensione del bilancio consolidato*»[59].

Nel caso in cui, la data di acquisizione si collochi dopo la chiusura del periodo di riferimento, ma prima dell'autorizzazione alla pubblicazione del bilancio, il paragrafo B66 disciplina che «*l'acquirente è tenuto a fornire le informazioni di cui al paragrafo B64, a meno che la contabilizzazione iniziale dell'aggregazione non sia ancora incompleta al momento in cui il bilancio è autorizzato alla pubblicazione, nel qual caso, l'entità deve descrivere quali informazioni non possono essere comunicate e le ragioni per cui ciò non è possibile*»[60].

In ultima istanza, il principio contabile prende in esame lo specifico scenario in cui un'entità realizzi, nel corso del medesimo esercizio, una pluralità di aggregazioni aziendali individualmente non significative ma complessivamente rilevanti. In tali circostanze, il paragrafo B65 dell'IFRS 3, prevede che le informazioni trattate in precedenza, di cui dal paragrafo B64 (e) - (q), siano comunicate in modo aggregato[61]. Tale disposizione, voluta dal legislatore, risponde infatti all'esigenza di riuscire a fornire informazioni in modo più ordinato, evitando che la molteplicità di operazioni di modesta entità generi un eccesso informativo che potrebbe ridurre la leggibilità del bilancio.

Infine, per quanto riguarda le complessità tecniche, i dibattiti dottrinali e le criticità applicative che ancora circondano la tematica informativa relativamente alle aggregazioni aziendali, la trattazione viene rimandata ai capitoli successivi, nei quali verranno analizzate nel dettaglio le scelte dello IASB e l'evoluzione della normativa di riferimento.

[59] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B67 – (e), p. A238
[60] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B66, p. A237
[61] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B65, p. A237

I.2 Il trattamento contabile dell'avviamento negli esercizi successivi: l'impairment test

1.2.1 L'EVOLUZIONE STORICA DEL TRATTAMENTO CONTABILE: L'ABBANDONO DELL'AMMORTAMENTO SISTEMATICO

Dettata tale introduzione relativamente alle operazioni di aggregazioni aziendali, occorre fare il punto anche in merito alla disciplina riguardante lo IAS 36 - Impairment of Assets, in quanto oggetto anch'essa della riforma avviata dal legislatore.

Come già visto in precedenza, tale principio risulta essere di fondamentale importanza quando si vanno a trattare le Business Combinations, in quanto tratta quello che è il processo mediante il quale si va a 'testare' il valore dell'avviamento di anno in anno.

Prima di trattare la disciplina concernente il principio in senso stretto, occorre fare il punto in merito a quelli che sono stati i cambiamenti normativi negli anni, in quanto andranno poi a costituire la base ai fini della trattazione nei capitoli successivi.

In particolare, per gran parte del XX secolo, il trattamento contabile dominante dell'avviamento derivante da un'acquisizione aziendale, era stato quello dell'ammortamento sistematico in base a quella che era la vita utile stimata. Tale impostazione, si fondava su un particolare aspetto, in quanto, si riteneva che l'avviamento acquisito - derivante dal maggior corrispettivo pagato rispetto al fair value delle attività nette identificabili - rappresentasse il valore attribuito dal mercato a tutta una serie di attributi dell'impresa acquisita, quali: la fedeltà della clientela, la reputazione del marchio, il know-how del management, la posizione di mercato, ecc..

Nell'ambito dei principi contabili internazionali emanati da quello che era il predecessore dello IASB (ovvero lo IASC - International Accounting Standards Committee), lo IAS 22 - Aggregazioni di imprese, disciplinava anche il trattamento contabile dell'avviamento. Occorre sottolineare, che, secondo tale principio, l'avviamento derivante da un'acquisizione dovesse essere ammortizzato

sistematicamente lungo la propria vita utile, con una presunzione che tale vita non eccedesse i venti anni (in via eccezionale, era consentito un periodo più lungo di ammortamento, a condizione che l'impresa fornisse un'adeguata motivazione nelle note al bilancio a supporto di tale scelta)[62].

Tale impostazione trovava corrispondenza anche nelle diverse normative nazionali di numerosi Paesi europei, tra cui l'Italia, dove tutt'ora, l'avviamento derivante da acquisizioni a titolo oneroso, risulta essere ammortizzato in un periodo stabilito in base alla vita utile dello stesso (per un periodo però non maggiore rispetto ai 20 anni).

In particolare, la ratio alla base dell'ammortamento sistematico dell'avviamento, che aveva condotto il legislatore internazionale ad optare in tal senso, era ricondotta a tre distinte argomentazioni teoriche, tra loro interconnesse:

- la prima, di matrice economica, si fonda sul fatto che l'avviamento acquisito tenda inevitabilmente a perdere valore nel corso del tempo.
  L'impresa acquirente, una volta completata l'integrazione dell'acquisita, non è in grado di mantenere per sempre i vantaggi competitivi per i quali ha corrisposto l'iniziale premio al momento dell'acquisizione, con conseguente riduzione inevitabile di quello che è il valore originariamente attribuito all'avviamento;
- la seconda argomentazione, attiene alla necessità di bilanciare, il costo sostenuto per l'acquisizione con i ricavi che quella stessa acquisizione contribuisce a generare nel tempo. In questa prospettiva, l'ammortamento sistematico rappresenta un meccanismo volto ad allocare il costo dell'investimento ai diversi periodi contabili;
- La terza ed ultima argomentazione, infine, è di carattere prudenziale, in quanto l'ammortamento periodico permette di ridurre il rischio di sopravvalutazione delle attività patrimoniali dell'impresa, imponendo alla direzione aziendale una erosione periodica del valore iscritto in bilancio, indipendentemente dall'andamento della gestione operativa della stessa.

Nonostante la solidità apparente dei fondamenti teorici sopra illustrati, il modello dell'ammortamento sistematico dell'avviamento è stato oggetto di crescenti critiche

[62] Cfr. IAS 22, par 44 - 50, contenuto in: Regolamento (CE) n. 1725/2003 della Commissione, 29 settembre 2003, p. 261/204 – 261/205

nel corso degli anni, fino a determinarne l'abbandono da parte del legislatore internazionale.

In particolare, sono principalmente tre le critiche riguardanti l'ammortamento sistematico:

- la prima e più rilevante critica, riguarda l'arbitrarietà relativa alla stima della vita utile dell'avviamento. A differenza di un macchinario, la cui vita utile può essere stimata ragionevolmente in base delle caratteristiche del bene, l'avviamento non è un'attività che "si consuma" in senso fisico o tecnico. Il deterioramento del suo valore dipende da diversi fattori di natura competitiva, strategica e macroeconomica. Ne consegue che quindi, la stima della vita utile dell'avviamento risulti essere soggettiva;
- la seconda critica, riguarda il fenomeno della sostituzione dell'avviamento acquisito con l'avviamento generato internamente. Occorre sottolineare che in molti casi, l'avviamento residuo in bilancio al termine del periodo di ammortamento rischia, di sotto-rappresentare il valore economico effettivo dell'impresa, in quanto, nel tempo, il valore dello stesso, potrebbe essere mantenuto o addirittura incrementato dalla gestione dell'acquirente;
- la terza ed ultima critica, riguarda invece la scarsa significatività informativa dell'ammortamento dell'avviamento. In particolare, l'ammortamento sistematico, è una grandezza calcolata in base a quella che è la vita utile presunta al momento dell'acquisto, e non riflette alcuna evidenza in merito all'andamento di tale valore nel tempo. In questo senso quindi, si riduce la stessa capacità del bilancio di fornire informazioni utili agli investitori per la valutazione dell'andamento e delle prospettive dell'impresa.

A seguito di tali considerazioni introduttive, a partire circa dagli inizi degli anni 2000, lo IASB avviò un progetto di revisione della disciplina contabile relativa alle aggregazioni aziendali.

In particolare, fu istituito il progetto "Business Combinations", strutturato in due fasi distinte. La prima, che portò alla pubblicazione dell'IFRS 3 - Business Combinations e alla contestuale revisione dello IAS 36 - Impairment of Assets, con la successiva sostituzione del previgente IAS 22. La seconda fase, conclusa all'inizio del 2008, approfondì alcune questioni rimaste aperte (trattamento delle interessenze di minoranza e delle aggregazioni realizzate in fasi successive), portando alla revisione

dell'IFRS 3 nella versione tuttora applicabile.

In particolare, tramite quella che è la prima fase del progetto, lo IASB adottò una scelta importante in merito al trattamento dell'avviamento: lo stesso, infatti, se derivante da aggregazioni aziendali non sarebbe più stato oggetto di ammortamento sistematico, ma bensì assoggettato a un test di verifica annuale (test che prende il nome di impairment test), secondo le disposizioni dell'attuale principio IAS 36 - Impairment of Assets. Tale periodicità annuale del test, ricalca in parte la disciplina dell'ammortamento, in quanto lo stesso risulta essere inderogabile: indipendentemente dall'esistenza di indicatori di una possibile perdita di valore, l'impresa è tenuta a effettuare la verifica annualmente[63].

In particolare, questa decisione in merito alla scelta di abbandonare l'ammortamento relativamente all'avviamento, risulta essere fortemente connessa alla qualificazione dello stesso come attività a vita utile indefinita. Questo, costituisce il presupposto logico dell'intero impianto normativo introdotto dallo IASB nel 2004 e merita pertanto un approfondimento, in quanto consente di comprendere la ratio sottostante alla scelta di quello che prende il nome di impairment-only approach.

Come già ampiamente chiarito, l'avviamento deve essere identificato come «*una attività immateriale generica, poiché non può essere identificato individualmente, né può essere separato dall'azienda stessa, al contrario di tutte le altre attività immateriali identificate e ad esso viene attribuita una vita utile indefinita alla quale - quindi - non può applicarsi la nozione di "ammortamento"*»[64].

In questo contesto, la verifica periodica per studiare l'eventuale riduzione di valore, risulta essere il meccanismo più idoneo per rilevare il possibile deterioramento dell'avviamento. Infatti, anziché prevederne un'erosione sistematica, mediante l'ammortamento, si richiede invece all'impresa, di valutare periodicamente - almeno una volta all'anno - se le condizioni che avevano giustificato l'iscrizione dello stesso, persistono o si siano deteriorate.

Ovviamente, occorre sottolineare, che l'abbandono del sistema incentrato sull'ammortamento non ha portato alla fine del dibattito in merito al trattamento

[63] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 10 - (a), p. A1586

[64] OIC - Organismo Italiano di Contabilità , *Impairment e avviamento* - Serie: Applicazioni IAS/IFRS Applicazione n. 2, 2009, p. 9

contabile più appropriato per questa tipologia di attività. In particolare, anche l'impairment-test ha evidenziato alcune problematiche, che verranno trattate in modo più approfondito nel proseguo. Si riportano di seguito alcuni spunti in merito alle inefficienze del modello:

- maggiore attribuzione al management di discrezionalità nella stima del valore recuperabile;
- maggiori costi legati alla verifica annua;
- perdite di valore legate all'avviamento riconosciute troppo tardi dal management.

1.2.2 LA DISCIPLINA DELLO IAS 36: L'IMPAIRMENT TEST E L'ALLOCAZIONE ALLE CASH GENERATING UNIT

Come già studiato in precedenza, lo IAS 36 - Impairment of Assets costituisce il riferimento normativo volto a disciplinare le modalità con cui un'entità verifica che le proprie attività non siano iscritte in bilancio per un importo che risulti essere superiore rispetto a quello che è il loro valore recuperabile. Tale finalità perseguita dallo standard, rispetta infatti uno dei principi cardine della disciplina, caratterizzata dalla volontà di andare a fornire una rappresentazione veritiera e corretta. In particolare, mediante tale principio, si vuole proprio far sì, che nessuna attività venga iscritta a bilancio ad un valore che ecceda quanto l'impresa potrà effettivamente recuperare dalla stessa, attraverso l'uso continuativo dell'attività medesima o attraverso la sua cessione[65].

Ovviamente, tale logica, sottostante alla disciplina dell'impairment test, si inserisce nel più ampio quadro concettuale voluto dagli IFRS, secondo cui vi è una maggiore propensione della rappresentazione del valore corrente delle grandezze patrimoniali. A tal proposito, e in base anche a quanto già delineato in precedenza, a differenza del modello tradizionale basato sul costo storico, che consente la rettifica del valore iscritto in bilancio soltanto in presenza di svalutazioni durevoli, il modello introdotto dallo IAS 36 impone una verifica periodica e sistematica, in merito a tutte le attività rientranti nel campo di applicazione del principio.

In particolare, ed in base a quanto delineato dal paragrafo 1 dello IAS 36 - Impairment of Assets, l'obiettivo è quello di assicurare che «*le attività siano iscritte*

[65] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 1, p. A1583

a un valore non superiore al loro valore recuperabile»[66], definito come il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita e il valore d'uso.

Qualora il valore contabile di un'attività superi il valore recuperabile, si è in presenza di un'attività 'deteriorata', che lo stesso standard descrive come 'impaired', con conseguente obbligo di rilevazione di una perdita per riduzione di valore.

Ovviamente, tale normativa dettata dal principio, risulta essere molto ampia, in quanto comprende, tra le altre, le immobilizzazioni materiali, le attività immateriali, l'avviamento derivante da aggregazioni aziendali, le partecipazioni in controllate, collegate e joint venture. Sono al contrario, esplicitamente esclusi, in quanto normati da altri principi:

a. «*le rimanenze di magazzino, normate dallo IAS 2 - Inventories;*
b. *altre tipologie di attività contrattuali rilevate in conformità dell'IFRS 15 - Revenue from Contracts with Customers;*
c. *le attività fiscali differite, normate dallo IAS 12 - Income Taxes;*
d. *alcune tipologie di attività derivanti dai benefici a favore dei dipendenti, normate dallo IAS 19 - Employee Benefits;*
e. *le attività finanziarie che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9 - Financial Instruments;*
f. *gli investimenti immobiliari valutati al fair value, normati dallo IAS 40 - Investment Property;*
g. *le attività biologiche valutate al fair value, normate dallo IAS 41 - Agriculture;*
h. *i contratti che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 17 - Insurance Contracts;*
i. *le attività non correnti classificate come possedute per la vendita, normate dall'IFRS 5 - Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations*»[67].

Detta quindi tale introduzione in merito al principio, occorre sottolineare la disciplina concernente l'avviamento iscritto a seguito di un'aggregazione aziendale. Come già trattato, lo standard prevede l'obbligo di procedere al test di impairment con cadenza annuale, a prescindere dall'esistenza di quelli che sono indicatori di potenziale deterioramento del valore. Questa previsione costituisce una delle principali differenze rispetto al trattamento riservato a certe tipologie di asset

[66] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 1, p. A1583
[67] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 2, p. A1583

oggetto della normativa, per i quali, si rende necessario effettuare l'impairment test esclusivamente in presenza di specifici segnali che lascino pensare ad una riduzione di valore[68]. Tale regime differenziato si giustifica in quanto, l'avviamento, essendo di natura incerta, non genera flussi di cassa autonomi e la stessa capacità di generare benefici economici futuri è correlata all'efficienza delle unità organizzative alle quali è stato allocato. In assenza di un meccanismo periodico e sistematico di verifica, vi potrebbe essere infatti, il rischio che tale posta permanga in bilancio a valori non coerenti con le prospettive reddituali dell'impresa, con conseguente effetto distorsivo sull'informativa economico-finanziaria.

A tal fine, e come già anticipato in precedenza, il principio, stabilisce l'obbligo per l'impresa di valutare, alla stessa data per ogni periodo di rendicontazione, se vi siano indicatore validi tali per cui, un'attività possa aver subito una riduzione di valore.

A tal fine, lo stesso IAS 36, fornisce tutta una serie di possibili indicatori, distinguendo principalmente tra fonti esterne e fonti interne, suscettibili di segnalare un potenziale deterioramento del valore. Ovviamente, lo stesso standard, sottolinea come tale lista in realtà non risulti esaustiva, ma solamente un'indizione in merito ai possibili indicatori.

Tra le fonti esterne il principio sottolinea:

a. «*la presenza di evidenze osservabili circa una diminuzione significativa del valore di mercato dell'attività, superiore a quanto atteso per il semplice trascorrere del tempo o per l'uso ordinario;*
b. *cambiamenti significativi con effetti avversi sull'impresa nel contesto tecnologico, di mercato, economico o normativo in cui opera o nel mercato a cui è destinata una risorsa;*
c. *l'incremento dei tassi di interesse di mercato o di altri tassi di rendimento degli investimenti, idoneo a incidere sul tasso di sconto utilizzato nel calcolo del valore d'uso;*
d. *il fatto che il valore contabile del patrimonio netto dell'impresa superi la sua capitalizzazione di borsa*»[69]

Con riferimento invece alle fonti interne, lo standard considera rilevanti:

e. «*l'evidenza di obsolescenza o danneggiamento fisico dell'asset;*

[68] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 9, p. A1586
[69] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 12, p. A1586 - A1587

f. *mutamenti significativi attuali o attesi con effetti negativi sull'entità;*
g. *evidenze provenienti dai sistemi di reporting interno che indichino una performance economica dell'attività peggiore rispetto a quanto previsto*»[70].

Dettata tale introduzione in merito al modello dell'impairment, occorre sottolineare che nella struttura dello IAS 36 - Impairment of Assets, il concetto di Cash-Generating Units (CGU) - in italiano identificato come "unità generatrice di flussi finanziari" - occupa un ruolo centrale, in quanto rappresenta il livello organizzativo al quale il test di impairment viene effettuato. Lo stesso legislatore, definisce le Cash-Generating Units come «*il più piccolo gruppo identificabile di attività in grado di generare flussi finanziari in entrata che siano largamente indipendenti dai flussi finanziari in entrata di altre attività o gruppi di attività*»[71].

Secondo tale definizione, la stessa delimitazione della CGU non risponde a criteri di carattere giuridico-formale, ma bensì a logiche di natura economico-funzionale, dipendendo infatti dalle scelte organizzative e gestionali effettuate dall'impresa e quindi dal management[72]. L'identificazione della CGU di per sé, richiede l'esercizio da parte dell'impresa di un giudizio soggettivo, in quanto non esiste una formula applicabile in modo meccanico a tutte le fattispecie aziendali. Lo stesso legislatore, è poi andato a fornire alcune indicazioni operative a tale riguardo, suggerendo di considerare nell'individuazione delle CGU: le modalità con cui il management monitora le operazioni dell'impresa (per linee di prodotto, per business, per aree geografiche, ecc.), piuttosto che, le modalità con cui il management adotta decisioni in merito al mantenimento o alla dismissione delle attività e delle operazioni aziendali[73].

Ovviamente, ed in base a quanto sopra evidenziato, risulta necessario che le stesse CGU siano identificabili in modo coerente da esercizio a esercizio per le medesime attività o tipologie di attività, a meno che non vi sia una giustificata modifica. Tale obbligo di continuità risponde alla esigenza di garantire la comparabilità dell'informazione nel tempo, evitando che le imprese modifichino da un anno all'altro, i criteri di aggregazione degli asset al fine di influenzare l'esito

[70] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 12, p. A1587
[71] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 6, p. A1584
[72] Mancin M.*, Le operazioni straordinarie d'impresa. Normativa civilistica e rilevazioni contabili secondo i principi OIC e IFRS*, Giuffrè, 2020, p. 71
[73] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 69, p. A1597

dell'impairment test stesso.

Visto quanto concernente le stesse Cash-generating Units, occorre andare a vedere come alle stesse venga allocato l'avviamento o 'goodwill'. Tale valore, infatti, come già evidenziato nel precedente sottocapitolo, rappresenta i «*benefici economici futuri derivanti da altre attività acquisite nell'ambito di un'aggregazione aziendale che non sono identificate singolarmente né rilevate separatamente*»[74], ed essendo di sua natura non separabile dall'impresa nel suo complesso e non generatore di flussi di cassa autonomi, determina l'impossibilità di sottoporre tale posta contabile ad un test di impairment effettuato a livello di singolo asset.

In base a quanto delineato dallo stesso IAS 36 - Impairment of Assets, «*l'avviamento rilevato a seguito di una business combination deve essere allocato, a decorrere dalla data di acquisizione, a ciascuna delle CGU dell'acquirente, o a gruppi di CGU, che ci si attende beneficeranno delle sinergie dell'aggregazione aziendale, indipendentemente dal fatto che altre attività o passività dell'acquisita siano assegnate a tali unità o gruppi*»[75]. In particolare, ogni CGU o gruppo di CGU al quale l'avviamento è allocato deve soddisfare due condizioni:

- «*deve rappresentare il livello più basso all'interno dell'entità al quale l'avviamento è monitorato ai fini della gestione interna; e*
- *non deve essere più ampio di un segmento operativo come definito dall'IFRS 8, prima dell'aggregazione degli stessi*»[76].

Il processo di allocazione presuppone anzitutto l'identificazione delle CGU o dei gruppi di CGU che si stima andranno a beneficiare delle sinergie derivanti dell'aggregazione. Ovviamente, tale scelta, effettuata dal legislatore internazionale, rifletta quella che è la volontà dello stesso di ancorare l'allocazione dell'avviamento non alla distribuzione formale degli asset dell'acquisita, ma bensì, alla logica economica sottostante l'operazione di aggregazione. Secondo tale ottica, lo stesso acquirente, in casi abbastanza estremi o comunque difficilmente visionati nella pratica, potrebbe anche decidere di allocare l'avviamento a CGU dell'acquirente che non includono alcun asset specifico dell'acquisita, purché ci si attenda che trarranno beneficio dalla business combinations.

[74] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix A, p. A212
[75] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 80, p. A1600
[76] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 80, p. A1600

Infine, qualora un'entità riorganizzi la propria struttura in modo da modificare la composizione delle CGU alle quali l'avviamento è stato allocato, lo stesso deve essere obbligatoriamente riallocato alle unità interessate, utilizzando un approccio basato sui valori relativi. Questo, a meno che l'entità, non possa dimostrare che un altro metodo è più rappresentativo dell'avviamento associato alle unità oggetto di riorganizzazione.

Dettato tale introduzione in merito alla allocazione a favore delle CGU, occorre andare a specificare la trattativa riguardante il principio IAS 36 - Impairment of Assets. In particolare, lo stesso valore recuperabile viene definito dal principio contabile, come il «*maggiore tra il fair value di un'attività o di una CGU, al netto dei costi di dismissione, e il suo valore d'uso*»[77]. Si tratta, dunque, di una stima che guarda alle prospettive future della CGU, tenendo conto sia del valore che l'impresa potrebbe realizzare attraverso la sua cessione sul mercato, sia di quello che potrebbe ottenere tramite il suo operato.

Ovviamente, ed in base anche a quando dettato dal principio stesso, non è sempre necessario studiare entrambe le componenti che servono a determinare il valore recuperabile. Infatti, qualora il fair value al netto dei costi di dismissione risulti superiore al valore contabile, l'asset non è deteriorato e non occorre stimare il valore d'uso, e analogamente, nel caso in cui il valore d'uso superi il valore contabile, non è necessario procedere alla stima del fair value al netto dei costi di dismissione[78].

Detto questo, occorre andare a puntualizzare la distinzione tra "fair value al netto dei costi di dismissione" e "valore d'uso". In particolare, relativamente al fair value al netto dei costi di dismissione, si intende «*il prezzo che si otterrebbe dalla vendita di un asset o che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una transazione regolare tra operatori di mercato alla data di valutazione*»[79], a cui ovviamente, devono essere dedotti i costi direttamente attribuibili alla dismissione (si fa riferimento a costi legali, imposte di bollo, imposte sulle transazioni, i costi di rimozione dell'asset e i costi aggiuntivi direttamente necessari per portare l'asset nelle condizioni richieste per la sua vendita[80]).

In merito a tale valore, lo IAS procede ad identificare come fair value di una CGU,

[77] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 18, p. A1589
[78] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 19, p. A1589
[79] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 6, p. A1585
[80] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 28, p. A1590

quello che è il prezzo pattuito in un accordo vincolante di vendita stabilito in una libera transazione di mercato, a cui ovviamente devono essere dedotti i costi di dismissione. Nel caso in cui però, tale accordo non si presentasse, lo IAS disciplina che il fair value vada a corrispondere a quello che è il valore di mercato, solitamente il prezzo dell'offerta attuale. Tale valore in realtà, può essere anche ricavato mediante lo studio di transazioni avvenute per attività similari effettuate all'interno degli stessi settori industriali[81].

Per quanto concerne invece il valore d'uso, esso viene definito dallo IAS 36, come «*il valore attuale dei flussi di cassa futuri che si prevede di ricavare da un'attività o da una CGU*»[82].

In particolare, lo stesso principio, sottolinea che nella determinazione del valore d'uso, debbano essere considerati i seguenti elementi:

a. «*una stima dei flussi di cassa futuri che l'entità prevede di ricavare dall'attività;*
b. *le aspettative relative a possibili variazioni nell'ammontare o nella tempistica di tali flussi di cassa futuri;*
c. *il valore temporale del denaro, rappresentato dal tasso di interesse privo di rischio corrente di mercato;*
d. *il prezzo da pagare per l'incertezza inerente all'attività; e*
e. *altri fattori, quali l'illiquidità, che gli operatori di mercato terrebbero in considerazione nel determinare il prezzo dei flussi di cassa futuri che l'entità prevede di ricavare dall'attività*»[83].

Andando quindi ad analizzare nello specifico i vari punti, emergono due punti a cui bisogna prestare attenzione: la stima dei flussi finanziari in entrata e in uscita che si prevede deriveranno dall'uso continuato dell'attività e dalla sua dismissione finale, e l'applicazione di un tasso di attualizzazione adeguato, volto ad attualizzare tali flussi finanziari futuri.

Ovviamente, tali proiezioni dei flussi finanziari con i quali si va stimare il valore d'uso, in primis, devono essere basate su assunzioni ragionevoli e supportabili, che riescano quindi a rappresentare la migliore stima da parte del management delle condizioni economiche che esisteranno durante la rimanente vita utile dell'asset, ma

[81] Mancin M*., Le operazioni straordinarie d'impresa. Normativa civilistica e rilevazioni contabili secondo i principi OIC e IFRS*, Giuffrè, 2020, p. 74
[82] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 6, p. A1585
[83] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 30, p. A1590 - A1591

soprattutto, dovranno essere fondate sui più recenti budget e previsioni finanziarie approvati dal management, con un orizzonte temporale che non superi di norma i cinque anni[84].

Al contempo, in base a quanto sopra delineato, la stima dei flussi di cassa futuri, richiede poi l'applicazione di un tasso di attualizzazione congruo. Tale tasso (o tassi) deve essere al lordo delle imposte, e soprattutto, deve riuscire a riflettere le attuali valutazioni di mercato relative a:

- «*il valore temporale del denaro; e*
- *i rischi specifici dell'attività per la quale le stime dei flussi di cassa futuri non sono state rettificate*»[85].

Dettato tale principio alla base, il legislatore stesso, contempla la casistica per cui non vi siano tassi specifici direttamente desumibili dal mercato. In particolare, in questo caso, l'impresa deve ricorrere a stime indirette a cui lo stesso principio va a fare riferimento nell'appendice A dello IAS 36. Il principio, a tale proposito, fornisce tutta una serie di indicazione in merito ai possibili punti di partenza per tale stima di tale valore, andando a citare:

- «*il costo medio ponderato del capitale (WACC - weighted average cost of capital) dell'impresa, determinato mediante tecniche quale il Capital Asset Pricing Model (CAPM);*
- *il tasso marginale di finanziamento dell'impresa; e*
- *altri tassi di finanziamento di mercato*»[86].

Un aspetto di rilievo, che sarà trattato anche più avanti in modo più approfondito, in quanto oggetto di discussione da parte del legislatore, riguarda il carattere ante imposte del tasso di attualizzazione. Questo in quanto, la norma richiede esplicitamente l'utilizzo di un tasso al lordo dell'effetto fiscale, in coerenza con la previsione che i flussi di cassa futuri siano stimati anch'essi su base ante imposte. L'appendice A dello standard precisa infatti che, qualora il tasso di riferimento sia disponibile solo su base post-tax, deve essere rettificato per convertirlo in un equivalente ante imposte, assicurando la coerenza metodologica tra il denominatore e il numeratore del calcolo del valore attuale[87].

[84] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 33, p. A1591
[85] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 55, p. A1595
[86] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, Appendix A, par A17, p. A1622
[87] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, Appendix A, par A20, p. A1622

Vista quindi la disciplina relativamente al valore risultante dal test di impairment, occorre andare a sottolineare che, come già visto in precedenza, il processo deve essere oggetto di ripetizione da parte dell'azienda almeno una volta l'anno per quanto riguarda l'avviamento allocato alle CGU, indipendentemente dall'esistenza di indicatori di deterioramento.

L'unico strappo alla regola, relativa all'obbligo annuale, viene dettata dallo stesso standard nel paragrafo 99, dove, a determinate condizioni, è prevista la possibilità di utilizzare nel test di impairment il calcolo del valore recuperabile effettuato nel corso di esercizi precedenti. Tali condizioni, sono elencate tassativamente dal principio, ed in particolare, fanno riferimento a:

a. «*le attività e le passività che compongono la CGU non siano cambiate in modo significativo rispetto al calcolo più recente;*
b. *il calcolo più recente abbia prodotto un valore recuperabile che supera con un margine sostanziale il valore contabile della CGU;*
c. *in base all'analisi degli eventi intervenuti e delle circostanze, sia remota/molto difficile la probabilità che il valore recuperabile corrente sia inferiore al valore contabile della CGU*»[88].

Una volta verificati tali requisiti, ed appurato che quindi bisogna andare ad effettuare un test di impairment, occorrerà andare a valutare se il valore contabile della CGU, comprensivo dell'avviamento allocato, risulti essere maggiore o minore rispetto il suo valore recuperabile. A questo punto, una volta effettuato il test, si possono aprire due diverse strade:

1. il valore recuperabile supera il valore contabile, e quindi il valore della CGU e l'avviamento ad essa allocato devono essere considerati non deteriorati.
2. il valore contabile supera il valore recuperabile, con conseguente rilevazione di una perdita di valore (impairment loss).

In quella che risulta essere la prima delle due casistiche, si conviene quindi che la CGU non ha subito nessuna perdita di valore, con conseguente possibilità di ripristino dei valori eventualmente svalutati in precedenza. Tale possibile rivalutazione comunque, non coinvolge l'avviamento, il quale, una volta oggetto di

[88] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 99, p. A1604

perdita di valore in esercizi precedenti, non può più essere ripristinato[89].

Al contrario, è diversa la casistica per cui il valore recuperabile risulti essere minore rispetto al valore contabile del bene. Infatti, qualora dall'impairment test emerga che il valore recuperabile della CGU è inferiore al suo valore contabile, deve essere rilevata dalla società una perdita per riduzione di valore della CGU stessa.

Per quanto riguarda invece l'allocazione della perdita, il principio, stabilisce un preciso ordine nell'andare ad allocare la perdita riconosciuta dalla CGU. In particolare, in prima istanza, la perdita dovrà essere imputata a riduzione del valore contabile dell'avviamento allocato alla CGU (o al gruppo di CGU), e solo successivamente, (l'eventuale eccedenza della perdita rispetto al valore contabile dell'avviamento) allocata alle altre attività della CGU, in proporzione al rispettivo valore contabile[90]. Tali riduzioni di valore contabile dovranno essere trattate come perdite di valore su singole attività, e rilevate a direttamente a conto economico come componenti negative di reddito[91].

Detto questo in merito al test di impairment, occorre sottolineare che nel tempo, diversi aspetti relativi al test stesso, hanno condotto diversi stakeholders a muovere diverse lamentele/critiche, le quali, saranno oggetto di trattazione nei paragrafi successivi.

I.3 Le criticità del modello attuale e la Post-implementation Review del 2015

1.3.1 LE RISULTANZE DELLA POST-IMPLEMENTATION REVIEW: I SEGNALI DI

[89] Questo in quanto, qualsiasi incremento del valore recuperabile dell'avviamento negli esercizi successivi alla rilevazione di una perdita è presumibilmente attribuibile alla generazione di avviamento interno, piuttosto che a un ripristino del valore dell'avviamento acquisito - Mancin M.*, Le operazioni straordinarie d'impresa. Normativa civilistica e rilevazioni contabili secondo i principi OIC e IFRS*, Giuffrè, 2020, p. 77

[90] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 104, p. A1605

[91] La rilevazione della perdita a conto economico relativamente alle altre attività, risulta in realtà essere subordinata alla verifica di eventuali precedenti rivalutazioni delle stesse in esercizi precedenti. In questo caso, infatti, la riduzione di valore dovrà essere iscritta in via prioritaria tra le altre componenti di conto economico complessivo a riduzione della riserva eventualmente accantonata in precedenza, e solo successivamente per l'ammontare che eccede la riserva, a conto economico come componente negativa di reddito - Mancin M.*, Le operazioni straordinarie d'impresa. Normativa civilistica e rilevazioni contabili secondo i principi OIC e IFRS*, Giuffrè, 2020, p. 74 - 75

INEFFICIENZA NELL'APPLICAZIONE DELL'IFRS 3

Una volta visti quelli che sono gli aspetti generali riguardanti i principi IFRS 3 - Business Combinations e IAS 36 - Impairment of Assets, occorre andare a sottolineare la disciplina riguardante i cambiamenti e le richieste di modifica intervenute. Come già esplicitato, entrambe i principi sono stati oggetto di importanti cambiamenti all'inizio del millennio, con conseguenze tali da portare all'emanazione dei due principi attuali.

In particolare, al fine di riuscire a comprendere l'efficacia di tale riforma, a distanza di circa un decennio dall'emanazione, lo IASB ha avviato un processo di indagine, noto come Post-implementation Review (PIR) dell'IFRS 3 - Business Combinations. Giunta a formale conclusione nel giugno del 2015 con la pubblicazione del relativo 'Report and Feedback Statement - Post-implementation Review of IFRS 3 Business Combinations', questa consultazione ha coinvolto diversi attori: principali standard setter nazionali, istituti di ricerca, organi di revisione e autorità di vigilanza sui mercati finanziari di tutto il mondo, i quali hanno potuto esprimere la propria opinione in merito a tale principio.

Le risultanze raccolte, hanno dato evidenza di diversi segnali di inefficienza nell'applicazione pratica della disciplina, riguardanti in parte, un disallineamenti tra la formulazione della norma e i comportamenti adottati poi dalle società[92].

Dettata tale introduzione, occorre andare a sottolineare, che le aree su cui il legislatore internazionale si è mosso, erano diverse, ognuna caratterizzata da una diversa esigenza segnalata, più o meno specifica. Vengono quindi riportate di seguito le aree su cui il legislatore si andato ad interrogare e sul quale i diversi stakeholders sono andati a rispondere:

a. «*la definizione di un business;*
b. *la valutazione al fair value in un'aggregazione aziendale;*
c. *la contabilizzazione separata delle attività immateriali dall' avviamento e la contabilizzazione dell'avviamento negativo;*
d. *l'impairment dell'avviamento e delle attività immateriali a vita indefinita;*
e. *contabilizzazione delle partecipazioni di minoranza;*
f. *contabilizzazione delle acquisizioni graduali e della perdita di controllo; e*

[92] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015

g. *informazioni integrative*»[93].

In particolare, oltre a dividere lo studio in base alle diverse aree oggetto di studio, il legislatore, è anche andato a distinguere in base alla categoria di stakeholders rispondenti ai quisiti, i quali, vengono di seguito illustrati:

1. Investitori;
2. Redattori del bilancio, revisori , autorità di vigilanza e altri soggetti;
3. Ricerca accademica.

In merito alla prima categoria di soggetti, gli investitori, avevano sollevato diversi dubbi/opinioni in merito a diversi argomenti. Di seguito vengono riportati gli argomenti di maggiore interesse:

- la contabilizzazione successiva dell'avviamento: una parte degli investitori si era espresso a favore delle regole vigenti. A loro avviso, infatti, evitare un ammortamento sistematico e basarsi esclusivamente sulle perdite di valore consente di monitorare con maggiore trasparenza l'andamento e il successo strategico dell'acquisizione nel tempo. Al contrario, un secondo orientamento preferiva il ripristino dell'ammortamento, argomentando che il valore originariamente acquisito con l'operazione straordinaria, tenda, nei fatti, a consumarsi, venendo rimpiazzato dall'avviamento che l'impresa riesce a generare internamente[94];
- la rilevazione separata delle attività immateriali: una parte dei respondenti difendeva l'orientamento attuale, ritenendo che l'attuale assetto offra una rappresentazione chiara delle motivazioni strategiche ed economiche che sono alla base dell'operazione di acquisizione. Un differente orientamento, al contrario, manifestava dissenso sulla separazione di specifiche attività immateriali - quali marchi o relazioni con la clientela - dall'avviamento, in quanto, tale scomposizione, presenta un elevato grado di arbitrarietà e soggettività, con conseguente, sostegno dell'iscrizione autonoma in bilancio laddove esista un mercato attivo in grado di garantirne una valutazione oggettiva[95];

[93] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 4
[94] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 5
[95] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 5

- la valutazione delle interessi di minoranza (non-controlling interest - NCI): in merito a tale argomento, la comunità degli investitori appare abbastanza frammentata in diverse correnti di pensiero. Una parte di essi, si esprime a favore dell'applicazione del metodo proporzionale, mentre una seconda componente, favorisce l'adozione del metodo del fair value per la rappresentazione; una quota restante di operatori, infine, adotta una posizione neutrale, non manifestando alcuna favoritismo specifico per l'una o per l'altra metodologia contabile[96];
- la contabilizzazione successiva del corrispettivo potenziale: anche in questo caso, troviamo opinioni contrastanti. Da un lato, diversi operatori giudicano i criteri attuali privi di una reale logica, evidenziando il paradosso per cui l'acquirente si trova a registrare un onere a conto economico quando la società target ottiene risultati superiori alle stime iniziali. Al contrario, un'altra parte degli investitori difende l'impostazione vigente, considerandola utile per monitorare l'evoluzione post-acquisizione dell'azienda[97];
- Infine, un fronte consistente d'investitori aveva espresso forti riserve in merito alle regole che disciplinano le acquisizioni a tappe e i casi di perdita del controllo, chiedendo quindi maggiore trasparenza, mediante l'introduzione di informative più dettagliate capaci di fare luce sul reale andamento del business[98].

Continuando, oltre agli investitori, anche redattori, revisori, autorità di vigilanza e altri soggetti, hanno espresso delle criticità nell'attuazione di tali principi, con conseguente richiesta di chiarimenti. In particolare, tali soggetti, si sono mossi, al fine di richiedere modifiche riguardanti:

- la definizione di business: molti operatori avevano segnalano che i criteri attuali per definire un business coprona una casistica troppo vasta, lasciando ampi margini di incertezza. Il problema, infatti, si fa particolarmente evidente in assenza di ricavi da parte dell'entità rilevata, o quando le strutture

[96] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 5
[97] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 5
[98] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 5

acquisite hanno un peso del tutto marginale, con conseguente richiesta di una introduzione di parametri più precisi e indicazioni pratiche che riescano a tracciare un confine abbastanza netto tra un'aggregazione aziendale e un'acquisizione di attività[99];

- la valutazione al fair value: diversi partecipanti ritenevano difficile da valutare al fair value voci quali, il corrispettivo potenziale, le passività potenziali e gli asset immateriali privi di un mercato attivo (es. valore intrinseco di un marchio o legame storico con il portafoglio clienti), in quanto oggetto di modelli di calcolo troppo complessi e caratterizzati da un grado di discrezionalità troppo elevato[100];
- il test di impairment dell'avviamento: diversi soggetti avevano evidenziano come questo processo si riveli non solo complesso, ma anche caratterizzato da un forte dispendio di risorse e da un elevato livello di discrezionalità richiesto ai valutatori. A queste difficoltà, ne veniva poi segnalata un'altra aggiuntiva, caratterizzata da una difficile ripartizione e allocazione dell'avviamento all'interno delle diverse CGU[101];
- i pagamenti contingenti agli azionisti venditori che diventano dipendenti: numerosi operatori hanno infatti invitato lo IASB a riconsiderare l'attuale impianto normativo, giudicato troppo rigido[102];
- Infine, anche se non esplicitato direttamente come punto oggetto di studio, diversi redattori, avevano espresso delle preoccupazioni riguardanti il livello di impegno e di costi per implementare l'attuale disciplina dell'IFRS 3 – Business Combinations, evidenziando come, in alcuni casi, i costi legati all'implementazione del principio possano superare i benefici attesi dagli investitori[103].

Infine, anche se non meno importante, il legislatore, è andato a studiare anche

[99] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 5
[100] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 5
[101] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 6
[102] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 6
[103] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 6

risultanze derivanti dalla ricerca accademica in merito all'IFRS 3 - Business Combinations e allo IAS 36 - Impairment of Assets. L'analisi della letteratura accademica ha sottolineato come, nel complesso, vi siano diversi elementi che confermano la validità dell'attuale quadro normativo, mettendone in luce l'efficacia soprattutto per quel che riguarda l'utilità e la valenza informativa relativamente all'avviamento, agli altri asset intangibili e ai relativi processi di svalutazione. Al contempo, se da un lato, diverse ricerche confermano come le politiche e gli incentivi dei manager possano influenzare la tempestività e la misura delle rettifiche di valore, dall'altro, numerosi autori descrivono infatti una chiara correlazione tra le svalutazioni iscritte e le variabili macroeconomiche, l'andamento dei mercati e i risultati reddituali d'impresa[104].

Nel complesso, una volta studiate quelle che erano che erano le esigenze dei diversi soggetti coinvolti, il legislatore, ancora nel 2015 era andato a stilare una lista di quelle che erano le risultanze ottenute, con conseguente categorizzazione delle stesse in base alla rilevanza ad esse attribuite.

Si riportano di seguito i risultati emersi:

Area di interesse	**Rilevanza iniziale per il legislatore**	**Prospettive per sviluppi futuri**
1. Efficacia e complessità delle verifiche di impairment dell'avviamento	Elevata	- Ricerca - Riesame del principio IAS 36 – Impairment test ai fini del miglioramento del modello di impairment
2. Contabilizzazione successiva dell'avviamento	Elevato	- Ricerca - Valutazione di modelli alternativi che non comportino una perdita di informativa (possibili miglioramenti del metodo basato esclusivamente sull'impairment, oppure, sviluppo di variabili del

[104] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 6

		modello dell'ammortamento e impairment)
3. Sfide nell'applicazione della definizione di business	Media/alta	- Ricerca - Studio al fine di rendere più efficacie e chiara la definizione di "business"
4. Identificazione e valutazione al fair value di attività immateriali quali relazioni con i clienti e marchi	Medio/alto	- Ricerca - Valutazione in merito all'inserimento di alcune attività immateriali nell'avviamento
5. Informazioni sull'andamento successivo dell'acquisita	Media	- Correlato con il punto "2. Contabilizzazione successiva dell'avviamento" - Valutazione in merito alla possibile redazione di informazioni aggiuntive
6. Utilità della successiva contabilizzazione del corrispettivo potenziale	Media	- Possibile avvio di un'analisi sul tema
7. Valutazione al fair value del corrispettivo potenziale e delle passività potenziali	Media	- Possibile avvio di un'analisi sul tema
8. Utilità della contabilizzazione delle acquisizioni per fasi e della perdita di controllo	Media	- Possibile avvio di un'analisi sul tema
9. Misurazione degli NCI	Basso	- Possibile avvio di un'analisi sul tema
10. Informazioni comparative pro forma relative all'esercizio precedente	Bassa	- Possibile avvio di un'analisi sul tema
11. Utilità della rilevazione	Bassa	- Possibile avvio di

dell'avviamento negativo nel risultato o perdita		un'analisi sul tema
12. Contabilizzazione dei pagamenti contingenti agli azionisti venditori che diventano dipendenti	Basso	- Possibile avvio di un'analisi sul tema

Tabella 1: Risultati e prossimi passi della Post-Implementation Review del 2015 ***Fonte***: rielaborazione da IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 8 - 10

Nei sottocapitoli successivi, verranno analizzate alcune di queste aree di interesse, con conseguente analisi in tema.

1.3.2 COMPLESSITÀ TECNICA E COSTI DI IMPLEMENTAZIONE NELLA GESTIONE DELLO IAS 36

Come sottolineato nel precedente sottocapitolo, il principio IAS 36 - Impairment test ricopre uno tra gli argomenti di maggiore interessenza da parte del legislatore, in quanto oggetto di diverse critiche da parte degli stakeholders rispondenti. Nello specifico, da quello che si evince dal 'Report and Feedback Statement' pubblicato dallo IASB nel 2015, l'area relativa all'efficacia e alla complessità delle verifiche di impairment in merito all'avviamento, viene classifica come una tra quelle ad «elevata significatività», attribuendole infatti una priorità uguale soltanto a quella riservata alla discussione della contabilizzazione successiva dell'avviamento[105].

In particolare, ciò che emerge con chiarezza è proprio che, il processo di impairment, pone in capo ai redattori del bilancio un onere di complessità operativa e di costo che molti partecipanti alla revisione hanno ritenuto sproporzionato rispetto ai benefici informativi prodotti dal test stesso. Il presente paragrafo si propone quindi di analizzare le ragioni di tale complessità, andando quindi ad esaminare le specifiche criticità sollevate dai preparatori, dai revisori e dalle autorità di vigilanza nella Post-implementation Review.

Come già ampiamento discusso nel sottocapitolo '1.2 Il trattamento contabile dell'avviamento negli esercizi successivi: l'impairment test', la struttura del test di

[105] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 8

impairment prevista dal principio IAS 36 si articola attorno al confronto tra il valore contabile dell'avviamento, attribuito alle cash-generating unit (CGU) o ai gruppi di CGU, e il loro valore recuperabile, definito come il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita (fair value less costs of disposal) e il valore d'uso (value in use). Tale test deve essere condotto annualmente, indipendentemente dall'esistenza di indicatori di perdita di valore, ed essere svolto mediante un procedimento, la cui applicazione in molti casi, può richiedere non solo competenze contabili specialistiche, ma anche il ricorso a professionisti esterni.

A tal proposito, nella PIR del 2015 viene proprio registrato come molti partecipanti abbiano segnalato che i costi sostenuti per l'esecuzione dell'impairment test dell'avviamento siano risultati in alcuni casi superiori ai benefici informativi effettivamente riconducibili a tale adempimento[106]. Inoltre, come già evidenziato in precedenza, diversi preparatori di bilancio, revisori ed autorità di vigilanza hanno concordato nel ritenere che l'architettura del principio oggetto di studio, nella sua formulazione attuale, generi dei costi difficilmente giustificabili sul piano del rapporto costo-beneficio, con la conseguenza che alcuni partecipanti hanno formulato domande in merito alla possibile semplificazione del modello[107].

Una delle prime criticità e anche una delle più citate nell'ambito della PIR, riguarda la determinazione del tasso di sconto da applicare al calcolo del valore d'uso.

Come già visto in precedenza infatti, lo IAS 36, richiede che il tasso utilizzato sia un tasso ante imposte che rifletta le valutazioni di mercato del valore temporale del denaro e i rischi specifici dell'attività. In assenza di un tasso di mercato direttamente osservabile, il principio suggerisce di ricavare un tasso ante imposte mediante quello che prende il nome di "weighted average cost of capital (WACC)" della società[108].

Nonostante il principio stesso suggerisca e preveda questa modalità di calcolo come secondaria, in realtà, la determinazione del tasso ante imposte mediante aggiustamento del WACC post-imposte non risulta essere del tutto semplicistica. Infatti, come dimostrato da Sven Husmann e Martin Shmidt, le stesse linee guide non risultano essere del tutto esaustive, ed in molti casi, nella pratica, possono condurre

[106] «Some preparers expressed concerns regarding the level of effort required and the costs incurred in order to meet the requirements in IFRS 3. They think that these costs may, in at least some cases, have exceeded the benefits to investors» IFRS Foundation, PIR, June 2015, p. 6

[107] «Many participants think that the impairment test is complex, time-consuming and expensive and involves significant judgements» IFRS Foundation, PIR, June 2015, p. 22

[108] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, Appendix A, par A15 – A17, p. A1621 – A1622

ad errori di valutazione sostanziali[109].

Una seconda area di complessità individuata mediante il Post-implementation Review del 2015 riguarda le restrizioni che lo IAS 36 impone in sede di determinazione del valore d'uso.

In particolare, i paragrafi 44 e 50 del principio oggetto di esame, stabiliscono infatti, che le stime dei flussi di cassa futuri non debbano includere:

a. «*i flussi di cassa che si presume possano derivare da ristrutturazioni future alle quali l'entità non si sia ancora impegnata; o*
b. *i flussi di cassa che si presume possano derivare da miglioramenti o potenziamenti delle performance delle attività*»[110];
c. «*i flussi di cassa derivanti da attività di finanziamento; o*
d. *i pagamenti o rimborsi di imposte sul reddito*»[111].

Tali restrizioni poste dal legislatore, servono a rispondere all'esigenza dello stesso di voler misurare il valore delle attività al loro valore corrente, escludendo quindi, miglioramenti futuri che potrebbero essere solamente ipotetici. Tuttavia, molti soggetti partecipanti alla PIR, hanno segnalato come tali limitazioni, soprattutto in merito al divieto di includere le spese in conto capitale per l'espansione nelle proiezioni dei flussi di cassa[112], vengano dagli stessi percepite come distorsive, soprattutto in settori che sono caratterizzati da cicli di investimento importanti.

Il problema è reso ancora più acuto dalla previsione dello IAS 36, secondo cui le proiezioni dei flussi di cassa devono basarsi sui budget e sulle previsioni finanziarie più recenti approvati dal management, con un orizzonte esplicito di norma non superiore a cinque anni, al di là del quale devono essere utilizzati tassi di crescita costanti o in diminuzione[113].

Un'ulteriore problematica documentata nella Post-implementation Review in merito allo IAS 36, concerne quella relativa all'avviamento allocato alle unità generatrici di flussi finanziari (CGU) e alla sua successiva riallocazione nel caso in cui vengano strutturate successivamente ristrutturazioni aziendali. In particolare, il principio, richiede che l'avviamento acquisito in una business combination, sia

[109] Husmann S. & Schmidt M., *The Discount Rate: A Note on IAS 36*, Taylor & Francis Journals, 2008, p. 49
[110] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 44, p. A1593
[111] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 50, p. A1594
[112] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 22
[113] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 33 - (b) e 35 , p. A1591 – A1592

allocato alle CGU o ai gruppi di CGU dell'acquirente che si prevede beneficeranno delle sinergie dell'aggregazione aziendale entro la chiusura dell'esercizio in cui è effettuata l'aggregazione aziendale, o in alternativa, entro la fine del primo esercizio annuale avente inizio dopo la data di acquisizione[114].

Tali difficoltà applicative, risultano note già da tempo, in quanto, è stato evidenziato come l'allocazione dell'avviamento alle CGU costituisca una delle fasi più discrezionali dell'intero processo, visto che comunque, tale allocazione, richiede al management un giudizio di carattere strategico, ma soprattutto una certa discrezionalità in merito alla sua allocazione. Questo in quanto, tanto più il gruppo risulterà essere complesso e diversificato, tanto più le stesse sinergie potranno riguardare anche più unità operative, con conseguente difficoltà di riuscire ad identificare e valutare nel modo più esatto le CGU ai fini dell'impairment test.

A tale problematica, si aggiunge anche quella relativa alla riallocazione del goodwill nel caso di ristrutturazioni aziendali. In questo caso, lo IAS 36, al paragrafo 87, prevede che nel caso in cui un'entità decida di riorganizzare la propria struttura di reportistica in modo tale che, la composizione di una o più CGU alle quali è stato allocato il goodwill venga modificata, l'avviamento debba essere riallocato tra le unità interessate oggetto della riorganizzazione, sulla base di un criterio di valore relativo, uguale a quello adottato quando un'entità cede una parte di una CGU[115]. Nella prassi applicativa, questo meccanismo, si rivela spesso molto complicato da utilizzare, in quanto richiede la stima dei valori relativi delle porzioni di CGU prima e dopo la riorganizzazione, in assenza di transazioni di mercato che possano fungere da riferimento[116]. Tale processo, richiede quindi una particolare attenzione, essendo che comunque, le valutazioni delle singole CGU prima della loro aggregazione possono differire significativamente da quelle della CGU risultante, rendendo la riallocazione oggetto di elevata soggettività e quindi difficoltosa[117].

Tra le critiche più ricorrenti nel corso della PIR, una posizione di rilievo è occupata dall'elevato grado di soggettività insito nelle assunzioni che devono essere utilizzate

[114] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 84 , p. A1601

[115] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 87 , p. A1602

[116] Si riporta di seguito quanto riscontrato nella Post-Implementation Reviews del 2015: «difficulties (and subjectivity involved) in allocating goodwill to CGUs for impairment testing purposes, and reallocating that goodwill when restructuring occurs», p. 22

[117] Organismo Italiano di Valutazione, *Impairment test dell'avviamento in contesti di crisi finanziaria e reale - Linee Guida -,* 2012, par LG20, p. 16

per calcolare il valore d'uso, ovvero «*il valore attuale dei flussi di cassa futuri che si prevede di ricavare da un'attività o da una Cash-Generating Unit*»[118].

Il valore d'uso di una CGU dipende da stime prospettiche relative a grandezze future incerte, vale a dire: i flussi di cassa attesi, il tasso di crescita a lungo termine e il tasso di sconto. Ovviamente, nonostante il principio alla base vada a fornire alcune linee guida sui criteri da adottare per riuscire a formare tali ipotesi, risulta non essere in grado di eliminare quella discrezionalità che è riservato al management nella loro determinazione.

Questa discrezionalità, nella pratica, si traduce in un margine di manovra significativo per le imprese, con quindi la possibilità di riuscire a modulare i risultati dell'impairment test, con effetti che possono poi andare ad incidere sulla comparabilità inter-aziendale delle valutazioni.

In particolare, nella stessa Post-implementation Review, viene proprio evidenziato, come tale discrezionalità possa essere utilizzata dai manager, rendendo il problema della soggettività del test non solo meramente teorico, ma anche concreto, con differenze anche reali e sistematiche, volte proprio al riconoscimento manipolato delle perdite da impairment, con conseguenti implicazioni significative per la comparabilità internazionale dei bilanci[119].

Un'ulteriore profilo, meramente di carattere tecnico, riguarda il ritardo (lag) tra il momento in cui si manifesta il deterioramento economico che giustificherebbe una perdita da impairment del goodwill, e il momento in cui tale perdita viene poi riconosciuta in bilancio. Tale problematica, segnalata da diversi auditors, mostra come vi sia una sfasatura temporale tra la comparsa di segnali di deterioramento del valore delle CGU e il loro riflesso nelle scritture contabili, con il risultato che la perdita venga poi rilevata in esercizi successivi a quelli in cui si sarebbe dovuta effettivamente manifestare alla luce della sostanza economica degli eventi[120].

Questo ritardo strutturale trova le sue radici in alcune caratteristiche intrinseche del modello del Value In Use (valore d'uso):

---

[118] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 6, p. A1585

[119] Si riporta di seguito quanto riscontrato nella Post-Implementation Reviews del 2015: «The academic evidence points to some managers using their discretion in recognising impairment in ways that are potentially favourable to themselves», p. 21

[120] Si riporta di seguito quanto riscontrato nella Post-Implementation Reviews del 2015: «many participants think that there appears to be a 'lag' in the time between the impairment occurring and the impairment charge being recognised in the financial statements», p. 22

- in primo luogo, le proiezioni di cassa future risultano essere stimate mediante budget e i piani strategici approvati dal management, che tendono per loro natura, ad essere orientati verso scenari positivi o di continuità;
- inoltre, tali budget e piani, sono solitamente aggiornati su base annuale, cosa che quindi in moti casi, non consente di individuare in maniera accurata e tempestiva le variazioni negative del contesto competitivo o macroeconomico;
- infine, la discrezionalità nelle assunzioni sopra descritta consente al management di compensare, almeno temporaneamente, il peggioramento degli indicatori economici mediante aggiustamenti del tasso di crescita o di altri parametri chiave, posticipando così il riconoscimento della perdita (tale tendenza si manifesti infatti con maggiore frequenza nei periodi di incertezza economica, quando la tempestività dell'informazione sarebbe più necessaria).

Tali evidenze, insieme alle osservazioni dei partecipanti alla PIR, hanno indotto lo IASB a identificare il ritardo nel riconoscimento dell'impairment come una delle principali aree dove si deve prevedere il miglioramento del modello vigente, indipendentemente dalla questione - distinta - relativa all'eventuale reintroduzione dell'ammortamento del goodwill.

Infine, anche se meno rilevante ai fini del principio, un elemento di costo molto segnalato nella PIR, riguarda l'obbligo di sottoporre l'avviamento a impairment test annualmente, anche in assenza di qualsiasi indicatore di perdita di valore. Tale scelta, adottata dal legislatore, risulta essere giustificata dalla premessa che l'avviamento sia un'attività a vita utile indefinita il cui deterioramento non segue sempre un percorso prevedibile e lineare, ma può essere improvviso e discontinuo.

Tuttavia, l'esperienza applicativa rimarcata da diversi preparers, ha dimostrato che questa scelta genera un carico operativo significativo, che si ripresenta anno dopo anno indipendentemente dalle condizioni di mercato e dalla performance dell'entità[121]. Tali verifiche, inoltre, oltre a generare costi di preparazione più elevati rispetto ad altre tipologie di informative richieste dagli standard internazionali, al

[121] Si riporta di seguito quanto riscontrato nella Post-Implementation Reviews del 2015: «the costs involved in performing the impairment test, including the requirement to perform it annually in the absence of impairment indicators», p. 22

tempo stesso, non risultano essere percepite molto soddisfacenti da parte degli analisti finanziari, i quali lamentano un frequente ricorso ad un linguaggio standardizzato in merito alla disclosure di tali informazioni.

A fronte del quadro di complessità tecnica e di costi applicativi sopra descritto, lo IASB ha risposto con la decisione, annunciata nel febbraio 2015 e confermata nel Feedback Statement pubblicato a giugno dello stesso anno, di avviare un progetto di ricerca specificamente dedicato all'efficacia e alla complessità del test di impairment del goodwill, ritenendo che tale area meritasse un'indagine approfondita indipendentemente dalle conclusioni cui si sarebbe giunti sulla questione dell'ammortamento sistematico[122]. Lo IASB ha riconosciuto esplicitamente che «*il test di impairment può essere migliorato a prescindere dal fatto che l'ammortamento dell'avviamento venga riconsiderato*»[123] e ha individuato nelle limitazioni del calcolo del Value In Use una delle aree prioritarie di intervento.

1.3.3 IL DIVARIO INFORMATIVO: LE LAMENTELE DEGLI INVESTITORI SULLA CARENZA DI DATI RELATIVI ALLE PERFORMANCE POST-ACQUISIZIONE

Insieme a quelle che sono state le criticità emerse dalla Post-implementation Review in merito allo IAS 36 - Impairment Test, una posizione di spicco, risulta occupata dalle esigenze informative degli investitori in merito all'andamento economico delle imprese acquisite a seguito di una business combination.

Tale aspetto, preso in considerazione dal legislatore a seguito di diverse “lamentele” da parte degli investitori, fa proprio riferimento a quelle che sono le capacità dell’imprese di riuscire a fornire una rendicontazione finanziaria, agli utilizzatori del bilancio, tale per cui vi siano informazioni necessarie e sufficienti per valutare se e in quale misura l'acquisizione abbia prodotto il valore economico che giustificava il prezzo pagato.

La PIR del 2015 ha infatti documentato, come siano diverse le preoccupazioni degli investitori a tale riguardo, rilevando come molti di essi si trovino in una condizione di sostanziale opacità informativa una volta che la business combination è stata

[122] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 8 - nella tabella delle aree di focus , l’area relativa all'«Effectiveness and complexity of testing goodwill for impairment» è classificata come «High»

[123] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 22

contabilizzata e le implementata dalle società che effettuano l'operazione[124].

In particolare, in base anche a quanto visto nel capitolo '1.1.3 Le finalità informative dell'IFRS 3', il principio impone tutta una serie di obblighi di disclosure, che però risultano essere concentrati prevalentemente nell'esercizio di acquisizione e nei mesi immediatamente successivi all'acquisizione. Infatti, una volta esaurito l'obbligo concernente la disclosure, la struttura normativa non prevede un obbligo sistematico di informativa continuativa su quelle che sono le performance dell'entità acquisita nei periodi successivi, lasciando quindi agli investitori un unico strumento valido ai fini delle valutazioni successive, vale a dire il confronto tra i risultati consolidati del gruppo acquirente e le aspettative iniziali. Tale asimmetria informativa costituisce quindi uno dei limiti legati al modello contabile delle business combination.

Il tema della performance post-acquisizione, si collegato poi con quello che è il principio IAS 36 - Impairment Test, in quanto, l'impairment test dell'avviamento, pur essendo concepito come uno strumento di valutazione della recuperabilità contabile dell'avviamento, viene poi utilizzato dagli investitori come uno dei segnali utilizzati per capire se effettivamente l'acquisizione stia producendo i ritorni attesi sperati. Infatti, nella maggior parte dei casi, quando il management non registra alcuna perdita da impairment, il mercato tende a interpretarla come una buona notizia, in quanto si presume che l'acquisizione stia procedendo secondo i piani stabili; al contrario, nel momento in cui una perdita da impairment viene rilevata, essa va a costituire la prima informazione formale in merito a quelle che sono le sotto-performance dell'acquisita rispetto alle aspettative iniziali. Questa funzione "di segnalazione" legata al test di impairment, è stata esplicitamente riconosciuta nella Post-implementation Review, in quanto alcuni investitori hanno dichiarato che l'approccio dell'impairment-only è utile proprio perché: «*helps them to verify whether an acquisition is working as expected*»[125], «*helps them to assess the*

[124] Si riporta di seguito quanto riscontrato nella Post-Implementation Reviews del 2015: «Many investors do not support the current requirements on step acquisitions and loss of control and are asking for additional information about the subsequent performance of the acquired business», p. 5

[125] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 21

stewardship of the management»[126] e «*because it has a confirmative value*»[127]. Tuttavia, come si è visto nel precedente sotto-capitolo, le limitazioni intrinseche del test di impairment come strumento informativo rendono questa funzione di segnalazione aggiuntiva molto richiesta da parte degli investitori.

La prima e più importante tipologia di informazione richiesta dagli investitori nel corso della PIR, riguarda la distinzione tra la crescita organica del gruppo acquirente e la crescita attribuibile alle singole acquisizioni effettuate. Questa distinzione viene infatti valutata dagli stessi come di cruciale importanza per la valutazione dell'impresa, in quanto, se per esempio, il management comunica al mercato che i ricavi del gruppo sono stato oggetto di un incremento, ma tale incremento è interamente o prevalentemente imputabile a un'acquisizione effettuata, la valutazione dell'efficienza operativa del gruppo risulta molto diversa rispetto a un caso in cui la stessa crescita fosse stata generata internamente. Ovviamente, in assenza di una disclosure specifica a cui gli stessi investitori possano andare a fare riferimento, gli stessi, devono procedere a stime proprie, con risultati ovviamente molto più incerti. Tale difficoltà, risulta essere anche maggiore nel momento in cui le acquisizioni sono effettuate in gruppi di grandi dimensioni, nelle quali il valore dell'avviamento riconosciuto alle singole CGU, rende particolarmente rilevante per il mercato la valutazione del ritorno sull'investimento effettuato.

A tale proposito, e in base a quelli che sono stati i messaggi ricevuti nella Post-implementation Review, veniva fortemente segnalato come «*once an acquisition has been completed, it is often hard to assess the subsequent performance of the acquired business*»[128], con conseguente richiesta da parte dei rispondenti, di una disclosure tale che permetta loro di comprendere «*how much of the business has grown organically versus how much it has grown through acquisitions*»[129]. La richiesta, quindi, è proprio quella di ottenere informazioni chiare sulla performance del business oggetto di acquisizione dopo la business combination, al fine di riuscire a

[126] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 21

[127] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 21

[128] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 25

[129] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 25

distinguere una crescita organica della società da una crescita per acquisizioni, con conseguente valutazione in merito alla creazione di valore da parte del management. Tale problematica, risulta essere dovuta al fatto che, oggigiorno, il principio IFRS 3 – Business Combinations richieda solamente, che l'acquirente fornisca in nota i ricavi e il risultato economico della combinazione relativa al periodo corrente, calcolati come se la business combination avesse avuto effetto al primo giorno dell'esercizio di riferimento (c.d. informativa pro-forma). Tale disclosure però, risulta essere limitata solamente all'esercizio in cui l'acquisizione è avvenuta[130].

Visto quanto risultante dalla PIR, il legislatore, è andato a valutare tale tema legato alle «Informazioni sull'andamento successivo dell'acquisita» come un'area di «media significatività», identificando come risposta, la possibilità di andare a richiedere maggiori informazioni per i primi due o tre anni successivi alla business combination[131], andando anche a riconoscere il legame tra questo tema e il successivo accounting dell'avviamento.

Oltre a questo, un'ulteriore dimensione concernente il divario informativo sollevato dagli investitori nella Post-implementation Review, riguarda la richiesta di informazioni comparative per gli esercizi precedenti all'acquisizione, al fine di consentire analisi delle tendenze sull'entità oggetto di business combination. La logica sottostante a tale richiesta risulta legata al fatto di poter permettere agli investitori, di riuscire a valutare la performance storiche, al fine di mostrare come il gruppo combinato avrebbe performato nel passato rispetto al presente.

Purtroppo, in questo caso, la PIR ha classificato questo tema come di «bassa significatività» rispetto ad altri lavori, pur riconoscendone il valore informativo per gli investitori. Il documento ha osservato, a sostegno di tale classificazione, che «*preparing and auditing pro-forma information may be challenging*»[132]. Questa valutazione riflette infatti una scelta esplicita da parte del legislatore, volta a comparare quella che è l'utilità dell'informazione per gli investitori e il costo di produzione della stessa da parte dei preparatori: un tema, questo, che coinvolge particolarmente il legislatore internazionale, e che serve anche a riflettere in merito

[130] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, par 59, p. A207

[131] Si riporta di seguito quanto riscontrato nella Post-Implementation Reviews del 2015: «we could investigate whether it would be practical to prepare this information in the first two or three years after the business combination», p. 25

[132] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 25

ai diversi interessi dei produttori e dei fruitori dell'informazione di bilancio.

Andando quindi a riassumere il tutto, le istanze più significative riguardanti la carenza di dati in merito alle performance post-acquisizione, possono essere riassunte in tre diversi punti:

- Il primo, riguardante la disponibilità di informazioni aggiuntive e distinte sulle performance del business acquisito per un periodo di almeno due o tre anni successivi alla business combination, con riferimento specifico ai ricavi e al risultato operativo[133]. Tale informazione, risulterebbe infatti fondamentale per gli investitori, al fine di verificare se le sinergie e i benefici identificati al momento dell'acquisizione si stiano concretizzando nei tempi e nelle misure previste;
- Il secondo filone, riguarda la disponibilità di informazioni comparative per gli esercizi precedenti all'acquisizione, al fine di consentire analisi di trend. Come già accennato, tale richiesta è stata classificata dalla PIR come di «bassa significatività» nell'agenda di lavoro dello IASB, ma è stata comunque riconosciuta come portatrice di un valore informativo per i diversi stakeholders[134];
- Infine, il terzo ed ultime filone, attiene all'esigenza di una maggiore trasparenza sulle ipotesi e sugli obiettivi che il management si è posto al momento dell'acquisizione, nonché sullo stato di avanzamento del processo di integrazione, al fine di riuscire effettivamente a capire come la società stia performando.

In definitiva, il divario informativo post-acquisizione documentato dalla PIR del 2015, emerge come una criticità di natura strutturale, piuttosto che in difetti tecnici specifici al principio contabile. La risposta normativa in via di elaborazione, pur rappresentando un passo avanti significativo rispetto all'attuale framework, dovrà confrontarsi con la difficoltà oggettiva di definire standard di disclosure che risultino a livello informativo, rilevanti per gli investitori, tecnicamente producibili da parte dei preparatori e praticabili in termini di costi.

[133] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 25

[134] IFRS Foundation, Post-implementation Review: IFRS 3 Business Combinations, Report and Feedback Statement, June 2015, p. 25

I.4 La risposta dello standard-setter: il Discussion Paper del 2020

1.4.1 OBIETTIVI E PERIMETRO DEL PROGETTO

Alla luce delle diverse criticità portate a conoscenza dal Post-implementation Review dell'IFRS 3, di cui si è andati a parlare nel paragrafo precedente, lo IASB ha provveduto a dare risposta. In particolare, a distanza di alcuni anni dalla chiusura della fase di raccolta delle evidenze, il Board ha provveduto a tradurre le istanze raccolte presso i diversi stakeholders che hanno partecipato al progetto (preparatori, investitori e altri portatori di interesse) in un documento unico, pubblicato a marzo 2020 con il titolo: 'Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment'.

Prima di addentrarsi nel merito delle soluzioni proposte dal Board - che saranno oggetto di studio nel paragrafo che segue - risulta opportuno soffermarsi su due profili, che condizionano la lettura dell'intero documento: da un lato quello che è l'obiettivo dichiarato dal Board in merito al progetto, dall'altro il perimetro entro cui tale obiettivo è stato concretamente perseguito.

Infatti, comprendere con precisione cosa lo standard setter intendesse raggiungere, e al contempo cosa avesse deliberatamente scelto di lasciare fuori dal raggio d'azione del documento, costituisce una delle premesse indispensabile per riuscire a valutare, sia le singole proposte presentate, sia le reazioni che esse hanno suscitato.

In merito al primo dei due profili, vale a dire gli obiettivi dichiarati dal Board, gli stessi risultano essere stati oggetto di una particolare attenzione da parte del legislatore internazionale, in quanto, risultano essere collocati in apertura del documento di sintesi (Snapshot) che accompagna il Discussion Paper del 2020: «*improve the information companies provide to investors, at a reasonable cost, about the acquisitions those companies make. Better information should help investors more effectively hold a company's management to account for its acquisition decisions*»[135].

Tale formulazione che, all'apparenza risulta molto sintetica, nella realtà, va a condensare tre diversi punti, che insieme, vanno a costituire quella che è la cornice

[135] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 1

teorica in cui collocare la proposta dello Standard setter.

Il primo nucleo riguarda la qualità informativa fornita.

Il Board, mosso dalle diverse contestazioni e richieste già analizzate nell'ambito della Post-implementation Review, parte dalle constatazioni legate al fatto che gli IFRS non impongano alle società alcun obbligo specifico di rendicontazione in merito all'andamento successivo delle operazioni di aggregazione aziendale[136]. L'investitore, infatti, una volta presa visione del prezzo pagato per l'acquisizione e della relativa ripartizione del prezzo di acquisto alla data di acquisizione, perde la possibilità di verificare se l'operazione abbia poi effettivamente prodotto i benefici attesi al momento dell'acquisizione.

Tale lacuna, va infatti a minare la possibilità per il mercato di esercitare un controllo efficace sull'operato del management in una delle aree che risultano avere un maggior rischio e un maggior impatto sul valore dell'impresa.

Il secondo nucleo concettuale, riguarda la possibilità di andare a produrre tali informazioni ad un «*reasonable cost*».

Tale punto, risulta essere di fondamentale importanza, in quanto ovviamente, nonostante il legislatore tenga particolarmente al tale tema legato alla possibilità di andare a fornire maggiori informazioni relativamente alle business combinations, è anche attento ai costi che tale reportistica aggiuntiva potrebbe generare, stabilendo infatti, che i benefici derivanti dalla disponibilità di una determinata informazione debbano giustificarne i costi. Questo secondo punto, come si avrà modo di constatare più avanti, costituisce la vera difficoltà relativamente all''intera discussione, in quanto, tale problematica, risulta essere uno dei punti di snodo più importanti, vista comunque la forte difficoltà di conciliare un miglioramento significativo dell'informativa con un livello di costo ritenuto accettabile per i preparatori.

Infine, il terzo ed ultimo elemento, riguarda la responsabilizzazione del management.

Questo in quanto, la richiesta da parte degli investitori prevede una maggiore richiesta di informazioni, concernenti in questo caso, un maggiore numero di informazioni a cui gli stessi manager dovranno poi andare a rispondere. In questo caso infatti, lo standard setter, nel motivare la propria iniziativa, ha più volte

[136] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 4

richiamato l'esigenza degli investitori di disporre di tutta una serie di strumenti per verificare se ex-post, le decisioni di acquisizione assunte dal management abbiano effettivamente generato valore[137].

Dettati quindi gli obiettivi alla base, richiamati dal Board, risulta opportuno richiamare all'attenzione, anche se già ampiamente descritto nei sottocapitoli precedenti, il quadro concettuale entro cui il Board va a svolgere l'indagine, poiché è proprio tale quadro che va a definire, i confini tematici del documento.

L'avviamento, nell'impostazione dell'IFRS 3, costituisce una grandezza residuale: esso, infatti, si determina come differenza tra quello che è il corrispettivo trasferito in sede di acquisizione e il fair value delle attività acquisite e delle passività assunte, andando quindi a rappresentare, per definizione, una componente di valore che l'acquirente va a riconoscere, senza poterla ricondurre ad alcuna attività separatamente individuabile[138]. Proprio in ragione di questo, l'avviamento non possiede una capacità autonoma di generare flussi di cassa e, conseguentemente, non può essere sottoposto a verifica di recuperabilità isolatamente, ma deve bensì, deve essere oggetto di allocazione in una o più Cash Generating Unit[139].

Nonostante l'impianto normativo risulti essere altamente normato, sono state diverse le difficoltà e le complessità applicative che sono state richiamate dagli stakeholders, con conseguente revisione da parte del Board. Il legislatore però, è voluto andare a revisionare tale documentazione, senza però metterne in discussione i fondamenti, in quanto, come si avrà modo di studiare meglio nel proseguo, il progetto si colloca a valle di tale impianto normativo, intervenendo non sui suoi presupposti concettuali ma bensì, sulle sue modalità applicative e sulla relativa disclosure.

Una volta definito l'obiettivo generale e richiamato il quadro concettuale di riferimento, occorre andare a concentrarsi su quella che è l'architettura con cui il Board ha tradotto tale obiettivo in un programma di lavoro concreto.

Il Discussion Paper risulta strutturato in quattro diverse sezioni tematiche ('Section 2 - Improving Disclosures about Acquisitions', 'Section 3 - Goodwill Impairment and

[137] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 1 - 4

[138] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 7

[139] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 8

Amortisation', 'Section 4 - Simplifying the Impairment Test' e 'Section 5 - Intagible Assets'), precedute da una sezione introduttiva e seguite da un'ultima sezione legata ad altre recenti pubblicazioni, ciascuna delle quattro, che affronta un profilo specifico attinente alle business combinations.

Approfondendo le diverse tematiche, la struttura alla base, può essere semplificata come segue:

- La prima sezione tematica, sviluppata mediante la 'Section 2 - Improving Disclosures about Acquisitions' del documento, riguarda il miglioramento dell'informativa relativa alle acquisizioni; in particolare, tale sezione, propone infatti di colmare il vuoto informativo segnalato in precedenza, richiedendo alle società oggetto di una business combinations, di dichiarare gli obiettivi sottesi all'operazione e, negli esercizi successivi, il grado di conseguimento degli stessi[140]. Tale sezione, viene esplicitamente collocata al primo posto da parte del legislatore, in quanto rappresenta, una delle aree maggiormente idonee a produrre un miglioramento sensibile relativamente all'informativa, senza richiedere però, alcuna revisione delle regole di rilevazione e misurazione dell'avviamento.
- Il secondo filone, sviluppato rispettivamente nelle 'Section 3 – Goodwill Impairment and Amortisation' e 'Section 4 – Simplifying the Impairment Test', riguarda invece il trattamento contabile successivo del goodwill, articolandosi rispettivamente in tre diversi quesiti tra loro concatenati:
    a. è possibile rendere l'impairment test più efficace nell'individuare tempestivamente le perdite di valore;
    b. se, in alternativa o in aggiunta al test di impairment, debba essere reintrodotto un meccanismo di ammortamento sistematico del goodwill;
    c. se, infine, sia possibile semplificare le modalità di effettuazione del test riducendone i costi applicativi senza comprometterne sostanzialmente l'affidabilità[141].

  Risulta comunque opportuno evidenziare come, il Board, abbia voluto

[140] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 6 - 7

[141] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 9 - 12

mantenere distinti, sin dalla progettazione del documento, il piano della disclosure (prima sezione) da quello della misurazione (seconda sezione), riconoscendo a ciascuno una propria autonomia.

- A completamento dell'architettura del documento, la 'Section 5 – Intagible Assets' affronta la terza sezione, relativo alla possibilità di ampliare o restringere la gamma delle attività immateriali che le società sono tenute a rilevare separatamente dal goodwill in sede di Purchase Price Allocation (PPA). Su tale fronte, risulta opportuno evidenziare che il Board ha optato, fin da subito, per il mantenimento dello attuale, non riconoscendo elementi sufficientemente solidi per modificare l'attuale disciplina prevista dall'IFRS 3 e dallo IAS 38[142].

Sul piano normativo, è opportuno segnalare come il progetto coinvolga nel suo complesso tre principi contabili internazionali: l'IFRS 3 - Business Combinations, di cui si propongono soprattutto modifiche in merito ai requisiti di disclosure; lo IAS 36 - Impairment of Assets, rispetto al quale si propone di modificare le modalità di effettuazione del test di impairment; ed infine, in misura più marginale, l'IFRS 8 - Operating Segments, il cui concetto di Chief Operating Decision Maker viene richiamato. Tale perimetro normativo, come già fatto notare in precedenza, non tocca in alcun modo lo IAS 38 - Intangible Assets, essendosi il Board limitato, a confermarne l'attuale impostazione.

Infine, una volta definiti quelli che sono gli obiettivi designati da parte del Board, risulta opportuno andare a definirne i confini dello stesso.

Il Discussion Paper del 2020, pur riconoscendo tutto un insieme di criticità, vale a dire quelle emerse dal Post-Implementation Review dell'IFRS 3 del 2015, non ha voluto andare a riaprire la discussione sull'intero impianto normativo riguardante le aggregazioni aziendali, andando infatti a studiare solamente una selezione mirata di temi, e lasciando esplicitamente fuori dal progetto alcuni punti segnalati dagli stakeholders nella fase istruttoria.

Anche in questo caso, si andrà a fare un'elencazione relativamente ai punti non oggetto di studio da parte del legislatore:

- Uno dei primi elementi di delimitazione riguarda la definizione stessa di

[142] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 13

business combination e, più in particolare, i criteri per qualificare un'operazione di acquisizione come acquisizione di un business.

Tale tematica, seppur fosse emersa come area di «media/alta significatività» nell'ambito del Post-Implementation Review, non è stata trattata nel Discussion Paper del 2020, in quanto, il Board aveva già provveduto a darle risposta mediante l'emanazione, nel 2018, del documento 'Definition of Business (Amendments to IFRS 3)'. Mediante tale documentazione, il legislatore internazionale dunque, presuppone la disciplina sulla definizione di business come ormai consolidata, decidendo quindi di non continuarne lo studio nell'ambito della Discussion Paper del 2020.

- Un secondo e forse anche più significativo elemento di limitazione, riguarda il tema della rilevazione separata delle attività immateriali acquisite rispetto all'avviamento. Come già accennato poco sopra, il Board ha deciso di non modificare l'attuale disciplina.

  Tale decisione, in base a quanto riportato dal board stesso, è dovuta a due differenti punti:

  a. in primis, viene sottolineato come, essendo le parti tra loro molto divergenti in merito all'utilità e ai costi di informazioni aggiuntive, il Board non disponeva di prove sufficienti e convincenti che avrebbero giustificato delle modifiche alla gamma delle attività immateriali rilevate mediante un'aggregazione aziendale[143];
  b. la seconda, e forse anche più rilevante, riguarda il fatto che lo stesso Board, disciplina tale attività come esterna dall'ambito del progetto[144]. Tale affermazione, risulta essere di particolare rilevanza, in quanto, il Board non si limita a respingere un'eventuale proposta di modifica, ma dichiara espressamente che la questione non rientra tra gli obiettivi del progetto. Tale progetto, comunque, non è stato oggetto di accantonamento, in quanto lo stesso Board ha rinviato l'approfondimento di tale tematica a un autonomo progetto sugli

[143] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 13

[144] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 13

intangible assets[145].

- Il terzo ed ultimo elemento, anche se di natura più generale, fa riferimento al fatto che il Board abbia deciso di escludere dalle possibili opzioni prese in considerazione, qualunque ipotesi relativamente ad un radicale cambiamento legato all'avviamento stesso.

  Tale impostazione, che può essere considerata di tipo "conservativa", risulta in realtà coerente con la tipologia di ricerca ed innovazione voluto dallo stesso Board, il quale ovviamente, non cerca una revisione completa dell'IFRS 3 - Business Combinations, ma bensì come un intervento mirato, volto comunque a rispondere in modo abbastanza circoscritto alle criticità emerse.

Prima di addentrarci ulteriormente, occorre comunque sottolineare che il documento, pubblicato nel marzo 2020 non costituisce, infatti, un Exposure Draft, ovvero una bozza di modifica agli standard contabili vigenti corredata da proposte di testo normativo già ben definito, ma bensì risulta essere un Discussion Paper, ovvero uno strumento che per lo IASB, serve ad avere una funzione esplorativa e che si colloca, nell'ambito dell'ordinario due process del legislatore, in una fase preliminare rispetto all'eventuale sviluppo di un vero e proprio progetto di modifica normativa. Il Discussion Paper non rappresenta infatti un punto di arrivo, ma bensì un punto di confronto per i diversi stakeholders, al cui seguito, verrà poi sviluppato l'Exposure Draft.

Tale documento, risulta però necessario ed essenziale, in quanto su questo, si andranno a basare le diverse "comment letters" inviate al legislatore, in merito ai cambiamenti proposti dal legislatore stesso. Il termine inizialmente fissato per l'invio dei commenti era il 15 settembre 2020; tale termine è stato successivamente prorogato al 31 dicembre 2020, in conseguenza delle difficoltà dovute alla pandemia da Covid-19[146].

Infine, a chiusura del documento "Snapshot - Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment", il Board è andato a dare una rappresentazione sintetica, sotto forma di prospetto riepilogativo, in merito alle proprie "preliminary views", ponendo in relazione:

[145] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 13

[146] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 15

- possibili cambiamenti considerati dal Board;
- due dei tre obiettivi sottolineati all'inizio del capitolo (fornire informazioni più utili agli investitori e ridurre i costi per le società) e specificando, per ciascuna area, se la relativa proposta risultasse in linea, in conflitto, oppure neutrale rispetto a tali obiettivi;
- la loro "preliminary views" in merito a tali obiettivi[147].

Di seguito viene riportata la tabella oggetto di discussione:

Figura 1: Board Views – Discussion Paper

	Possible changes the Board considered	Objectives		Board's preliminary view
		More useful information	Reduce cost	
1	Improve disclosures about acquisitions	✓	✗	Yes, change
2	Amortise goodwill	✗	✓	No, do not change
	Provide relief from mandatory annual impairment test	...	✓	Yes, change
	Amend how value in use is estimated	✓	✓	Yes, change
3	Present total equity excluding goodwill	✓	...	Yes, change
	Include some intangible assets in goodwill	✗	✓	No, do not change

✓ In line with objective ✗ In conflict with objective ... No significant impact

Fonte: IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 14

Tale prospettiva del Board, merita di essere richiamata, non tanto per il contenuto specifico delle singole proposte (aspetto che sarà oggetto di trattazione nei paragrafi successivi) ma in quanto esso costituisce la visione preliminare da parte del Board del progetto.

Da quanto si può comprendere dalla tabella, il Board, non mira ad un perseguimento indiscriminato della massima trasparenza informativa, né la mera riduzione degli oneri a carico dei preparatori, ma bensì, la ricerca di un punto di equilibrio, da valutarsi caso per caso.

1.4.2 LE PROPOSTE INIZIALI PER IL MIGLIORAMENTO DELLA DISCLOSURE E LA

[147] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 14

SEMPLIFICAZIONE DEL TEST DI IMPAIRMENT

Una volta delimitati l'obiettivo dichiarato e il perimetro oggetto di studio nel Discussion Paper del 2020, risulta opportuno andare a rispondere in merito ai miglioramenti proposti dal Board in merito alla disclosure e al test di impairment.

Il presente paragrafo si concentra, in particolare, su due dei tre filoni tematici in cui si articola il documento:

- il miglioramento dell'informativa sulle acquisizioni, sviluppato nella 'Section 2 - Improving Disclosures about Acquisitions' del Discussion Paper; e
- il trattamento successivo del goodwill, mediante, o la possibile reintroduzione dell'ammortamento sviluppato nella 'Section 3 - Goodwill Impairment and Amortisation' oppure la semplificazioni applicative del test di impairment, oggetto della 'Section 4 - Simplifying the Impairment Test'.

Restano fuori dalla presente trattazione, sia la questione relativa alla 'Section 5 - Intangible Assets', in quanto, come già detto in precedenza, il Board ha deciso di dedicarci un progetto autonomo in merito (non rientrava tra gli obiettivi del progetto), sia le reazioni manifestate dalla comunità degli stakeholders a seguito della pubblicazione del documento, oggetto di studio nel prossimo sottocapitolo.

Dettata tale introduzione, andiamo a studiare come il Board è andato a rispondere in merito al miglioramento concernente la disclosure.

Il punto di partenza dell'intera riflessione condotta dal Board sul tema della disclosure, riguarda alcune contestazioni già maturata nell'ambito del Post-implementation Review dell'IFRS 3: gli investitori desiderano avere maggiori informazioni sulle operazioni di acquisizione sia al momento della loro effettuazione, sia negli esercizi successivi in merito all'andamento delle stesso. Questo in quanto, tali informazioni consentono agli stessi di valutare l'effettiva capacità del management, di individuare i target più opportuni, di negoziare un prezzo congruo, di integrare con successo il business acquisito e di realizzare concretamente i benefici attesi dall'operazione[148]. Purtroppo, però, gli Standards vigenti, non impongono alle società alcun obbligo in merito alla rendicontazione di tali performance successive delle acquisizioni, creando quindi un vuoto dopo la rilevazione iniziale, che il legislatore ha ritenuto di dover colmare.

[148] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 4

Al fine di colmare tale lacuna, il Board, mediante il Discussion Paper del 2020, ha elaborato una proposta che si articola in due diversi momenti temporali: quello relativo all'esercizio di acquisizione e quello relativo agli esercizi successivi.

In particolare, nell'esercizio in cui l'acquisizione viene effettuata, il legislatore propone di sostituire le ragioni principali che guidano l'acquisizione[149] da parte della società, con una disclosure che vada ad indicare:

- «*le ragioni strategiche alla base di un'acquisizione;*
- *gli obiettivi che il management (più in particolare il CODM – Chief Operating Decision Maker) si è posto relativamente ad essa*»[150]; e
- «*gli indicatori che il management (CODM) utilizzerà per verificare se gli obiettivi dell'acquisizione vengano raggiunti*»[151].

Conseguentemente, in base a quanto designato dallo IASB, il management negli anni successivi all'acquisizione (per tutto il tempo in cui il monitoraggio gestionale dell'acquisizione continuerà), dovrà andare ad indicare:

- «*il grado di conseguimento degli obiettivi originari dell'acquisizione attraverso le metriche già comunicate;*
- *le circostanze e le ragioni alla base dell'eventuale non monitoraggio degli obiettivi*;
- *la fine del monitoraggio e le ragioni alla base della cessazione dello stesso, qualora il monitoraggio cessi prima della fine del secondo esercizio completo successivo all'anno di acquisizione*;
- *la nuova versione e le ragioni del cambiamento, nel caso in cui le metriche di verifica degli obiettivi vengano modificate nel tempo»*[152].

Tale meccanismo, consentirebbe infatti agli investitori di seguire nel tempo l'evoluzione dell'operazione e di confrontarla con le aspettative inizialmente comunicate dal management.

Un altro aspetto di rilevante portata in merito di disclosure, riguarda le metriche che il management dovrà rendere disponibili. In particolare, nella scelta della metrica da

[149] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 – (d), p. A234

[150] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.45 – (a), p. 39

[151] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.45 – (b.i), p. 40

[152] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.45 – (b.ii, iii, iv, v), p. 40

utilizzare e poi riportare, il Board ha deciso di utilizzare le informazioni che il management utilizza internamente per monitorare le acquisizioni, al posto di una metrica standardizzata e comune a tutte le società oggetto di Business Combinations.

Tale scelta, è stata esplicitata dal legislatore, in quanto, risulterebbe molto difficile riuscire a creare un set di metriche utili per tutte le acquisizioni[153], visto che le stesse posso avere caratteristiche completamente diverse in base alla portata dell'operazione, al settore, ecc..

Tale proposta, infatti, si basa proprio sull'utilizzo di informazioni che il management utilizza già internamente per monitorare l'acquisizione, in modo che le società non debbano produrre informazioni esclusivamente ai fini della comunicazione esterna richiesta dal legislatore. Le società sarebbero tenute a comunicare le informazioni relative alle acquisizioni utilizzate dal proprio CODM - Chief Operating Decision Maker, già utilizzato nell'IFRS 8 - Operating Segments[154].

Nonostante tali informazioni possono sembrare utili, sono state riscontrate anche due obiezioni, emerse nei confronti del Board durante la fase di elaborazione del documento.

La prima riguardava la natura previsionale delle informazioni sugli obiettivi dell'acquisizione, che in alcuni casi potrebbe portare a problematiche. In tal senso, il legislatore, è andato a rispondere affermando che comunque, le informazioni relative agli obiettivi di un'acquisizione non costituiscono informazione prospettica nel senso tecnico del termine, ma al contrario, devono riflettere solamente le intenzioni e i target del management al momento dell'acquisizione, non costituendo quindi una previsione dei risultati attesi al momento della preparazione del bilancio[155].

La seconda obiezione invece concerneva la sensibilità commerciale di alcune informazioni oggetto di disclosure, che, intrinsecamente, potrebbero avvantaggiare concorrenti o controparti. Tuttavia, il Board nello stesso Discussion Paper, ha

[153] Si riporta di seguito quanto riscontrato nello Snapshot relative al Discussion Paper del 2020: «objectives for acquisitions are company-specific. Therefore, no single set of metrics specified by the Board could provide useful information for all acquisitions», p. 4

[154] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.15, p. 34

[155] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.30, p. 37

riconosciuto come questa preoccupazione sia coerente, ma, non sufficiente a giustificare l'omissione di informazioni che gli investitori necessitano (alcuni investitori ritengano che il livello di dettaglio richiesto non debba essere necessariamente così elevato come alcuni preparatori inizialmente temevano)[156].

Detto questo, occorre andare a sottolineare come, il Board abbia individuato, quale parametro selettivo delle informazioni da rendere pubbliche, il concetto di CODM - Chief Operating Decision Maker. Tale scelta, risulta essere supportata dal Board, il quale ha deciso di adottare questo approccio al posto di altri (es. soglie quantitative di tipo dimensionale), per diversi motivi:

- «*è un'estensione logica del "Management Approach" già adottato per la disclosure stessa;*
- *basa l'informativa su ciò che il CODM utilizza internamente per monitorare l'acquisizione, minimizzando i costi;*
- *gli stakeholders già conoscono il concetto dalla loro applicazione dell'IFRS 8; e*
- *elimina la necessità di fornire ulteriori indicazioni su cosa si intenda per 'management' e per 'monitoraggio'*»[157].

Le società sarebbero pertanto tenute a divulgare le informazioni relative alle acquisizioni effettivamente utilizzate dal soggetto, individuale o collegiale, che assolve tale funzione, e non un set di dati elaborato appositamente per la rendicontazione esterna.

Definito il contenuto della disclosure, il Board si è posto il problema, tutt'altro che secondario, di stabilirne l'estensione temporale. Alcuni stakeholders avevano infatti segnalato come l'informativa sulla performance successiva di un'acquisizione tenda a perdere progressivamente di rilevanza con il trascorrere del tempo, in ragione del fatto che il business acquisito finisce spesso per integrarsi in modo sempre più stretto con quello della società acquirente, sino a divenirne sostanzialmente indistinguibile[158]. Il Board ha tuttavia ritenuto che il management però, sia in grado di conoscere l'andamento dell'acquisizione nei primi anni successivi, anche qualora il business acquisito risulti già integrato sul piano organizzativo e operativo

[156] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.27 – 2.28, p. 36 - 37

[157] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.38, p. 38

[158] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 5

dell'acquirente.

Sulla base di tali premesse, il Board ha elaborato un meccanismo articolato su tre distinte fasi:

1. alla data di acquisizione, come già discusso in precedenza, la società dichiara gli obiettivi dell'operazione qualora questi siano oggetto di monitoraggio da parte del CODM; in caso contrario, è tenuta a indicare le ragioni per cui tale monitoraggio non viene effettuato;
2. nei primi esercizi successivi a quello di acquisizione, la società continua a rendere conto della performance dell'operazione rispetto agli obiettivi dichiarati, fintanto che il monitoraggio interno prosegue; qualora esso cessi anticipatamente, la società è tenuta a spiegarne le ragioni;
3. decorso tale primi periodo (lo IASB nello Snapshot faceva riferimento a due anni), la disclosure prosegue solamente se il monitoraggio gestionale continua, mentre la sua cessazione non comporta più, in questa fase, alcun obbligo di ulteriore spiegazione[159].

Inoltre, dal punto di vista più strettamente pratico, il management potrebbe anche non aspettarsi che un obiettivo relativo all'acquisizione venga conseguito per diversi anni, con conseguenza che, se il monitoraggio risulta essere continuato, tali informazioni sull'andamento successivo rimarrebbero utili per più esercizi, sia per il management che per gli investitori[160].

Il legislatore, consapevole della novità e della delicatezza applicativa di tale normativa, nello Snapshot del Discussion Paper, dedica un'apposita sezione volta a chiarare tutta una serie di aspetti, formulati sotto forma di domande e risposte, in modo da anticipare le principali criticità interpretative che la nuova disciplina avrebbe potuto sollevare presso i preparers. Vengono riportate di seguito le questioni più rilevanti per lo scrivente:

- gli obiettivi dell'acquisizione non costituiscono informazioni previsionali in senso stretto, ma bensì, vanno a rappresentare una fotografia delle intenzioni e dei target che il management si era posto al momento della transazione, e non una proiezione dei risultati attesi formulati alla data di redazione del

[159] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 5

[160] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.43, p. 39

bilancio (già evidenziato in precedenza)[161];

- qualora il management modifichi nel tempo le metriche utilizzate per monitorare l'acquisizione, la società sarebbe tenuta a darne conto, spiegando le ragioni del cambiamento, senza tuttavia dover continuare a fornire informazioni relative a parametri non più utilizzati internamente[162];
- infine, in merito alla verificabilità di un'informativa, il Board ha espresso la convinzione che sia comunque possibile sottoporre a un controllo oggettivo almeno tre profili: l'effettivo utilizzo dell'informazione da parte del management ai fini del monitoraggio interno, la chiarezza dei criteri con cui tale informazione viene elaborata, e la sua capacità di rappresentare fedelmente l'andamento dell'acquisizione[163].

Infine, accanto alla proposta concernente il monitoraggio della performance successiva, il Board ha individuato alcuni ambiti in cui l'informativa già richiesta dall'IFRS 3 - Business Combinations nell'esercizio di acquisizione potrebbe essere arricchita. Tali proposte provengono da istanze emerse durante la Post-Implementation Review, nelle quali alcuni investitori avevano segnalato come le società non vadano a fornire informazioni sufficienti per comprendere appieno gli effetti delle acquisizioni nell'anno in cui le stesse vengono effettuate[164], evidenziando che:

- «*la descrizione qualitativa dell'avviamento, risulta spesso generica e priva di utilità informativa;*
- *la difficoltà di determinare l'ammontare di debito finanziario e passività acquisite nell'ambito del business acquistato, necessario per calcolare il capitale totale impiegato nell'acquisizione;*
- *infine, l'esigenza di informazioni sulle performance operative dell'acquisizione, con specifico riferimento ai ricavi e all'utile operativo del business acquisito nei*

[161] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 6 - Q1
[162] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 6 - Q2
[163] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 6 - Q5
[164] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.46, p. 40

periodi pre-acquisizione»[165].

Al fine di rispondere anche a tali esigenze, il Board, ha proposto di introdurre tutta una serie di nuove disclosures, volta quindi a garantire ed adempiere a tali richieste. La prima riguarda l'introduzione di una nuova disclosure objectives volta a verificare:

- «*i benefici che il management di una società si aspettava da un'acquisizione al momento di concordare il prezzo di acquisto di un'impresa; e*
- *la misura in cui gli obiettivi del management (CODM) relativi a un'aggregazione aziendale vengono raggiunti*»[166].

La seconda, riguarda le sinergie attese dall'operazione. Esse, infatti, rappresentano una delle componenti più rilevanti che concorrono a giustificare il prezzo pagato per l'acquisizione, e dunque, indirettamente, l'ammontare stesso dell'avviamento poi rilevato in bilancio. Al fine di adempiere a tale risultato, il Board propone di richiedere alle società di descrivere tali sinergie, con particolare riferimento alla natura delle stesse realizzate mediante l'integrazione del business acquisito con quello dell'acquirente, di indicare l'epoca in cui tali sinergie si prevede si realizzeranno, di fornire una stima del loro ammontare, ed infine, di esplicitare i costi stimati necessari per il loro conseguimento[167].

Un terzo ambito di miglioramento, riguarda l'informativa relativa alle passività assunte nell'ambito dell'operazione. Il Board propone di indicare separatamente l'ammontare di tali passività acquisite (se rilevanti) nell'ambito di ciascuna acquisizione, in quanto, tali informazioni sarebbero utili per gli investitori e sarebbero verosimilmente già disponibili per le società (questo in quanto, vengono rilevate e misurate dalla società già alla data di acquisizione)[168].

Infine, a completamento del pacchetto di proposte in tema di trasparenza informativa, il Board si è voluto esprimere anche in merito alla disclosure relativa alle performance dell'esercizio di acquisizione. L'IFRS 3 - Business Combinations,

[165] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.46 - (a, b, c), p. 40

[166] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.59, p. 43

[167] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.64, p. 44

[168] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.69 – 2.71, p. 45

attualmente richiede alle società di indicare, nella misura in cui ciò sia praticabile, i ricavi e il profitto o perdita del business acquisito dalla data di acquisizione, nonché i ricavi e il profitto o perdita dell'entità combinata per il periodo di riferimento come se l'acquisizione fosse avvenuta all'inizio del periodo.

Su questo fronte, il Board ha dovuto tener conto di posizioni fortemente differenti, in base a quanto emerso dal Post-Implementation Review. In particolare, è stato evidenziato come tale informativa, risulti:

- «*ipotetica e dunque di scarsa utilità;*
- *non sia normata in modo esplicitato, con conseguente difformità tra le varie società;*
- *difficile da produrre, in quanto le informazioni sul periodo pre-acquisizione non sono sempre prontamente e facilmente reperibili*»[169];

Il Board, dopo aver esaminato questi rilievi, ha formulato alcune proposte di modifica. In primo luogo, propone di sostituire il riferimento al 'profitto o perdita' con il riferimento al 'profitto operativo prima della deduzione dei costi connessi all'acquisizione e dei costi di integrazione'. In secondo luogo, propone di richiedere alle società di comunicare i flussi di cassa derivanti dalle attività operative[170].

Esaurita la trattazione del primo dei due filoni oggetto del presente paragrafo, occorre ora volgere l'attenzione al secondo, relativo al trattamento successivo del goodwill, ed in particolare alle modalità applicative relative al test di impairment.

Come già detto in precedenza, tale analisi, si divide in due diverse sezioni, una relativa alla possibilità di introdurre l'ammortamento dell'avviamento (analizzata nella Section 3 - Goodwill Impairment and Amortisation), mentre l'altra, relativa alle possibili semplificazioni applicative del test di impairment, oggetto della Section 4 – Simplifying the Impairment Test.

Andando quindi per ordine, iniziamo con la trattazione relativa alla Section 3 - Goodwill Impairment and Amortisation.

Il punto di partenza relativo alla Section 3, riguarda la casistica per cui l'impairment test dell'avviamento, non sia in grado di segnalare in modo tempestivo ed efficacie

[169] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.74, p. 46

[170] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.77, p. 47

le perdite di valore dell'avviamento[171].

Le ragioni alla base di tale conclusione sono radicate nel meccanismo intrinseco del test di impairment, e in particolare nel fenomeno dello shielding. Tale casistica, si verifica nel momento in cui si verifica l'headroom, ovvero quando il «*valore recuperabile supera il valore contabile delle sue attività nette iscritte (comprensive anche dell'avviamento)*»[172], composto da tutta una serie di elementi non rilevati nello stato patrimoniale. Si fa riferimento a: «*avviamento generato internamente, attività non riconosciute ed infine differenze tra valori contabili e valori recuperabili delle attività e passività riconosciute*»[173].

Tale fenomeno, tende quindi a provocare delle problematiche a livello di impairment test, in quanto, applicando le regole correnti dello IAS 36 - Impairment Test, tutte le riduzioni di valore vengono allocate prioritariamente a quest'ultimo, portando quindi a far sì che la perdita di valore sull'avviamento venga rilevata solamente quando l'headroom si riduce a zero[174]. Un'acquisizione può quindi registrare performance inferiori alle aspettative senza che ne emerga alcuna svalutazione dell'avviamento in bilancio, fintanto che l'headroom è abbastanza capiente da assorbirne le perdite che dovrebbero essere registrate[175].

Al fine di eliminare tale problematica, il Board inizialmente, aveva contemplato anche un approccio alternativo denominato 'headroom approach', concludendo però, come tale approccio «*ridurrebbe ma non eliminerebbe completamente il fenomeno dello shielding*»[176], ed inoltre, porterebbe ad un incremento, sia delle difficoltà di stima (in quanto difficile da comprendere) che a livello di costi[177].

Avendo quindi concluso che difficilmente si riuscirebbe a stravolgere il test di impairment senza comportare costi non troppo oneri per i preparers, il Board ha

[171] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.2, p. 53
[172] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.31, p. 58
[173] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.33, p. 58
[174] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.35, p. 59
[175] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.36, p. 59
[176] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.49, p. 63
[177] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.50, p. 63

voluto quindi affrontato la questione, da sempre controversa, relativa alla possibile reintroduzione dell'ammortamento sistematico dell'avviamento.

Detto questo, nel Discussion Paper del 2020, sono emersi sia punti a favore relativi alla reintroduzione dell'ammortamento, sia punti a sfavore. In merito ai lati positivi relativi alla reintroduzione dello stesso, posso essere divisi in 4 diversi punti:

- il primo, richiama i riscontri ricevuti dalla Post-implementation Review dell'IFRS 3 - Business Combinations, in quanto, il feedback ricevuto suggerisce che il test di impairment non stia funzionando come il Board aveva previsto ancora nel 2004, in quanto le perdite di valore non vengono riconosciute tempestivamente, il valore informativo del test risulta limitato e spesso solo confermativo, e il test risulta complesso e costoso da effettuare[178];
- il secondo, riguarda la sovrastima dei valori contabili. In particolare, per via del fatto che le perdite di valore vengano difficilmente riconosciute, nonostante una quota significativa delle acquisizioni falliscono, induce a ritenere che il valore contabile dell'avviamento non rappresenti fedelmente i benefici derivanti dall'acquisizione[179]. Inoltre, in base a questa prospettiva, l'assenza di un meccanismo di ammortamento sistematico potrebbe indurre il management a riconoscere importi di avviamento anche molto elevati in sede di acquisizione, nella consapevolezza che tali importi, non andranno poi gravare in modo immediato in conto economico futuro (con l'ammortamento al contrario, il management dovrebbe essere più accorto a rilevare tali valori, in quanto andrebbe poi a pesare a conto economico)[180];
- Un altro punto, riguarda la natura stessa dell'avviamento come attività deperibile, sostenendo come il goodwill acquisito abbia una vita utile finita, in ragione del fatto che nel tempo perda la capacità di generare benefici economici, e che, i costi sostenuti per mantenere la reputazione e la competitività dell'impresa, generino nel tempo nuovo avviamento

[178] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.58, p. 65

[179] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.60, p. 66

[180] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.61, p. 66

internamente piuttosto che conservare quello originariamente acquisito[181];

- infine, viene sottolineato come, nel tempo, l'ammortamento contribuirebbe a ridurre il costo del trattamento contabile legato all'avviamento, in quanto, riducendo progressivamente il valore contabile dell'avviamento diminuirebbe anche la probabilità di dover effettuare test di verifica sul valore recuperabile[182].

Ovviamente, mentre per alcuni il ritorno all'ammortamento costituirebbe un vantaggio, per altri al contrario sarebbe un errore. Anche in questo caso, il Board, nel Discussion Paper è andata a trattare i punti a favore del modello impairment-only:

- in primis, viene sottolineato come, il modello basato sull'impairment, abbia delle argomentazioni speculari a quelle relative all'ammortamento, in quanto, se la vita utile del goodwill non può essere determinata in modo non arbitrario, un ammortamento sistematico basato su una stima, produrrebbe risultati privi di contenuto informativo[183];
- un secondo argomento, afferma che l'ammortamento del goodwill, potrebbe in realtà amplificare, il problema legato allo shielding. Infatti, riducendo il valore contabile del goodwill attraverso quote di ammortamento, si renderebbe meno probabile che il valore recuperabile scenda al di sotto del valore contabile residuo, classificando erroneamente alcune perdite di valore effettive come mere quote di ammortamento sistematico anziché come indicatori di un'acquisizione non andata a buon fine[184];
- infine, un terzo argomento, di natura più concettuale, respinge la natura stessa del ragionamento a favore dell'ammortamento, in quanto, se il goodwill acquisito è suscettibile di essere mantenuto indefinitamente (in quanto i benefici che esso incorpora, quali le economie di scala e le conoscenze strategiche dell'impresa acquisita, hanno natura tendenzialmente permanente), allora esso non possibile definirlo come

[181] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.63, p. 66
[182] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.66, p. 66
[183] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.70, p. 68
[184] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.73, p. 68 - 69

un'attività deperibile oggetto di consumo nel tempo, rendendolo quindi non opportuno da ammortizzare[185].

Tali divergenze di pensiero sopra descritte, hanno prodotto, all'interno del Board, una spaccatura. Come dichiarato esplicitamente al paragrafo 3.89 del Discussion Paper, una piccola maggioranza (otto membri su quattordici) ha constatato come il Board dovrebbe mantenere il modello impairment-only. Trattandosi quindi di maggioranza molto esigua, il Board ne ha preso atto in modo insolito, dichiarando apertamente al paragrafo 3.91 del Discussion Paper, che, data la lieve maggioranza, desidera particolarmente conoscere le views degli stakeholders sul tema[186].

Il Board ha altresì deciso di anticipato, una serie di questioni tecniche che sarebbero necessarie nel caso in cui la reintroduzione dell'ammortamento fosse decisa:

- «*la determinazione della vita utile del goodwill;*
- *la possibilità di introdurre un limite massimo;*
- *il metodo di ammortamento da adottare;*
- *l'obbligo di rivalutazione annuale;*
- *la possibilità che anche altre attività immateriali con vita utile indefinita debbano essere ammortizzate;*
- *le modalità di allocazione delle perdite di valore tra avviamenti derivanti da acquisizioni diverse, allocati alla stessa CGU;*
- *le modalità di ripartizione dell'avviamento in caso di cessione o riorganizzazione;*
- *le disposizioni transitorie; e*
- *l'informativa da richiedere*»[187].

Come già evidenziato sopra, ai fini comunque di una decisione "definitiva", il board ha voluto prima sapere espressamente la visione degli stakeholders.

Studiata quindi l'analisi in merito alla Section 3, occorre poi andare a focalizzarsi in merito all'altro tema legato all'impairment test, vale a dire quello concernente la 'Section 4 – Simplifying the Impairment Test'.

L'obiettivo dichiarato dal Board nella 'Section 4 – Simplifying the Impairment Test',

[185] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.81, p. 70

[186] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.91, p. 72

[187] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 3.95, p. 73

riguarda la possibilità di andare ad effettuare modifiche alla disciplina vigente, al fine di riuscire a ridurre i costi e la complessità applicativa del test senza comprometterne in modo significativo la robustezza del test stesso[188]. A tal proposito, il Board, mediante la formulazione del Discussion Paper, ha voluto sviluppare la propria proposta mediante due diversi punti: da un lato, la possibilità di derogare l'obbligo di effettuazione del test di impairment con cadenza annuale; dall'altro, la semplificazione delle modalità di stima del value in use, una delle due componenti alternative su cui si fonda la determinazione del valore recuperabile disciplinato dal principio IAS 36 - Impairment test[189].

In merito al primo dei due punti, molti rispondenti al Post-implementation Review avevano segnalato come il test di impairment risulti complesso, oggetto di una forte giudizio e soprattutto oneroso (sia dal punto di vista temporale che monetario) per le società oggetto di tale normativa[190]. In particolare, in base alla normativa attuale, che lo stesso Discussion Paper richiama, lo IAS 36 - Impairment Test, richiede alle società di effettuare annualmente il test per le CGU che incorporano l'avviamento, indipendentemente dalla presenza o meno di indicatori che possano suggerire una eventuale perdita di valore[191].

Il Board, andando a rispondere a tali istanze, ha formulato una propria preliminary view, volta a non richiedere più, in capo alle società, l'effettuazione automatica del test di impairment per le Cash Generating Units contenenti avviamento, nel caso in cui non sussistano indicatori di una possibile perdita di valore. Resterebbe tuttavia fermo, in ogni caso, l'obbligo per le società di verificare in ogni esercizio, l'eventuale presenza di tali indicatori di perdita (con la conseguenza che, qualora ve ne siano, si debba andare ad effettuare il test)[192]. Con tale semplificazione, il Board, non andrebbe ad abolire il test di per sé, ma al contrario, riuscirebbe a sostituire un test ad obbligo di effettuazione annuale, con un test avente un obbligo condizionato alla

[188] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 12

[189] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Snapshot, March 2020, p. 12

[190] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.5, p. 79

[191] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.7, p. 80

[192] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.32, p. 85

sussistenza di specifici segnali di allarme.

Visto quindi il primo punto relativo alle possibili modifiche da effettuare in merito allo IAS 36 - Impairment Test, occorre concentrarsi ed andare ad analizzare anche il secondo filone concernente il principio, ovvero quello riguardante la possibile semplificazione del test di Impairment.

In particolare, alla base della sua seconda proposta, il board ha voluto sviluppare una semplificazione del test mediante la modifica dell'attuale stima del valore d'uso, ossia la componente del valore recuperabile rappresentata dall'attualizzazione dei flussi di cassa futuri che la società prevede di generare attraverso l'utilizzo continuativo dell'attività o del gruppo di attività oggetto di verifica. In particolare, in questo caso, il Board si è mosso andando a prevedere due importanti cambianti attinenti al principio contabile.

Il primo riguarda la casistica secondo cui, in base alla disciplina vigente dello IAS 36 - Impairment Test, il test richiede alle società di escludere dalle proiezioni dei flussi di cassa gli effetti di eventuali ristrutturazioni future non ancora assunte come impegno vincolante, ovvero, più semplicemente, che all'interno del test di impairment non possono essere considerati interventi di potenziamento delle attività (quali ristrutturazioni o valorizzazioni) che non sono stati ancora intrapresi[193].

Tale disciplina, porta però ad alcune problematiche sollevate dagli stakeholders, e riconosciute dal Board, in quanto, tali restrizioni, creano un disallineamento tra le proiezioni interne di flussi di cassa elaborate ai fini gestionali (che normalmente includono tutte le iniziative programmate), e le proiezioni che devono essere utilizzate ai fini del test (che non devono andare a considerare tali iniziative)[194]. Questo, da come si può facilmente capire, porta infatti a dei costi aggiuntivi, dovuti all'elaborazione di due set di proiezioni (uno per uso interno e uno per il test di impairment), che si aggiungono alla complessità generale dell'operazione. Il Board, mediante quindi quanto elaborato nel Discussion Paper, propone di rimuovere tale restrizione, consentendo quindi alle società di andare a includere nelle proiezioni dei flussi di cassa anche tali interventi di potenziamento, purché comunque

[193] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.36, p. 86

[194] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.35, p. 86

supportati da documentazione idonea a garantirne la validità[195].

Tale proposta, inoltre, non si si applicherebbe solo alle CGU che presentano dell'avviamento al loro interno, ma anche a tutte le attività e a tutte le CGU che rientrano nell'ambito di applicazione dello IAS 36 - Impairment Test[196].

Il secondo possibile cambiamento all'attuale disciplina dello IAS 36, riguarda i flussi di cassa e i tassi di attualizzazione. In particolare, lo IAS 36 nella formulazione vigente, richiede che la stima del valore d'uso venga condotta andando ad utilizzare una risultato ante imposte, in quanto, sia i flussi di cassa che i di tassi di attualizzazione utilizzati, devono essere depurati degli effetti della fiscalità diretta, andando quindi a stimare i flussi di cassa al lordo delle imposte e attualizzandoli utilizzando tassi al lordo delle imposte. A tale obbligo impositivo, si aggiunge anche la divulgazione dei tassi di attualizzazione al lordo delle imposte utilizzati dalle società per il calcolo[197].

Come si può ben capire, sotto questo punto di vista, sono state diverse le critiche da parte degli stakeholders, i quali hanno criticato tale approccio come è costoso e complesso nella determinazione di tali tassi pre-imposte. Ad esso, si aggiunge anche un ulteriore critica, legata in questo caso, alla difficile comprensione degli stessi, i quali, non sono osservabili e non forniscono informazioni utili in quanto non vengono generalmente utilizzati a fini valutativi (nella pratica, infatti, le valutazioni vengono generalmente condotte su base post imposte)[198].

Al fine di riuscire a conciliare e risolvere tali problematiche, il Board è andato quindi a proporre di:

- «*rimuovere l'obbligo di utilizzare flussi di cassa e tassi di attualizzazione ante imposte nella stima del valore d'uso;*
- *richiedere alle società di adottare assunzioni internamente coerenti per flussi di cassa e tassi di attualizzazione, indipendentemente dal fatto che il valore d'uso venga stimato su base ante o post imposte;*

[195] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.43 - 4.45, p. 88

[196] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.44, p. 88

[197] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.47, p. 88

[198] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.46, p. 88

- *ed infine, conservare l'obbligo di indicare in disclosure i tassi di attualizzazione utilizzati, rimuovendo però il requisito che il tasso indicato sia ante imposte*»[199].

Inoltre, tale proposta, analogamente alla precedente vista in precedenza, si applicherebbe non solo alle CGU contenenti avviamento, ma a tutti gli asset e le CGU nell'ambito dello IAS 36 - Impairment Test[200].

Infine, ai fini di una migliore e più corretta trattazione dell'argomento, una volta viste le proposte di miglioramento descritte dal Discussion Paper del 2020, occorre andare a sottolineare anche tutta quella serie di semplificazioni/casistiche di miglioramento che lo stesso Board ha deciso di non continuare e quindi abbandonare.

In particolare, accanto alle proposte di semplificazione appena descritte, il Discussion Paper va a dedicare una specifica sezione alle casistiche che il Board ha esaminato e successivamente deciso di abbandonare.

Vengono a tal proposito, riportate di seguito le diverse semplificazione oggetto di abbondono con conseguente risposta da parte del Board:

a. «*aggiungere ulteriori indicazioni sulla differenza tra i dati specifici dell'entità utilizzati nel calcolo del valore d'uso e i dati forniti dagli operatori di mercato utilizzati nel calcolo del fair value al netto dei costi di dismissione*»[201].

   Risposta da parte del Board: il Board ha concluso che la guida esistente nell'IAS 36 e nell'IFRS 13 è sufficiente[202];

b. «*prescrivere un unico metodo per la stima del valore recuperabile di un'attività (valore d'uso o fair value al netto dei costi di dismissione), oppure richiedere alla società di selezionare il metodo che riflette il modo in cui essa prevede di recuperare l'attività*»[203].

   Risposta da parte del Board: secondo il Board, le motivazioni addotte dallo IASC per basare la definizione del valore recuperabile sia sul valore d'uso sia

[199] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.53, p. 90
[200] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.54, p. 90
[201] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.55 – (a), p. 90
[202] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.56 – (a), p. 91
[203] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.55 – (b), p. 90

sul fair value al netto dei costi di dismissione al momento dell'elaborazione dello IAS 36 rimangono valide[204];

c. «*consentire alle società di effettuare il test di impairment a livello di entità o a livello di segmenti oggetto di rendicontazione, anziché imporre loro di allocare l'avviamento a gruppi di unità generatrici di flussi finanziari che rappresentano il livello più basso al quale l'avviamento viene monitorato ai fini della gestione interna. Questo in quanto, molti stakeholder avevano affermato che l'allocazione dell'avviamento alle unità generatrici di flussi finanziari costituisce una delle principali sfide del test di perdita di valore*»[205].

   Risposta da parte del Board: per il Board, testare l'avviamento ad un livello superiore ritarderebbe ulteriormente il riconoscimento delle perdite di valore ampliando il conseguentemente l'effetto dello shielding[206];

d. «*aggiungere indicazioni sull'identificazione delle CGU e sull'allocazione dell'avviamento a tali unità*»[207].

   Risposta da parte del Board: il Board in questo caso, sottolinea come sarebbe difficile fornire indicazioni sull'identificazione delle CGU e sulla successiva allocazione dell'avviamento alle stesse che possano essere applicabili a tutte le società[208].

Visti quindi i principali miglioramenti proposti dal Board in merito alla disclosure e al test di impairment, occorre sottolineare come, i diversi miglioramenti proposti, in realtà sono tra loro collegati. In particolare, in base anche a quanto richiamato dallo stesso IASB nel Discussion Paper del 2020, il Board sottolinea come:

a. «*le opinioni in merito alla possibile reintroduzione dell'ammortamento, possono dipendere in parte dalle opinioni in merito all'effettività del test di impairment di riuscire a riconoscere tempestivamente le perdite di valore;*
b. *le opinioni sull'opportunità di mantenere il test di impairment, possono*

[204] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.56 – (b), p. 91
[205] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.55 – (c), p. 90
[206] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.56 – (c), p. 91
[207] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.55 – (d), p. 90
[208] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.56 – (d), p. 91

dipendere dalle opinioni in merito alla reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento;

c. *le opinioni sull'opportunità di introdurre modifiche che possano ridurre i costi per le società in merito all'impairment, possono dipendere in parte dalle opinioni sull'opportunità di richiedere ulteriori informazioni integrative relative a un'acquisizione e alla sua performance successiva, in quanto, tali informazioni aumenterebbe i costi per le società;*
d. *le opinioni sull'ammortamento e sulle semplificazioni del test di impairment, potrebbero dipendere in parte dalle opinioni sull'opportunità di richiedere ulteriori informazioni relative a un'acquisizione e alla sua performance successiva. Tali informazioni, infatti, potrebbero ridurre la necessità di far riferimento al test di perdita di valore per ottenere informazioni in merito all'andamento dell'acquisizione;*
e. *infine, le opinioni sull'opportunità di includere alcune attività immateriali nell'avviamento possono dipendere in parte dalle opinioni sulla necessità di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento*»[209]

Tutte queste interdipendenze, rilevano come lo stesso Board, abbia capito che le nuove misure, potrebbero non soddisferanno appieno tutti i diversi stakeholders, in quanto, mentre da un lato potrebbero avere dei benefici, dall'altro potrebbe avere delle maggiori difficoltà. In particolare, si fa riferimento al fatto che, alcune proposte potrebbero comportare un aumento dei costi per i preparatori (es. obblighi relativi alla nuova disclosure), mentre altre potrebbero ridurre la robustezza del test (es. l'esenzione dall'obbligo annuale di impairment), mentre infine, altre ancora potrebbero comportare il rischio che il management utilizzi inputs troppo ottimistici nella stima del valore d'uso (es. la rimozione della restrizione sui flussi di ristrutturazioni futuri non impegnate)[210]

Ovviamente, nell'analisi di tali possibili miglioramenti, il Board ha ritenuto che tali misure siano accettabili, in quanto, nel loro insieme, costituiscono la risposta più efficiente alla diverse opinioni espresse dagli stakeholders nella Post-

[209] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par IN50, p. 15
[210] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par IN51, p. 16

Implementation Reviews dell'IFRS 3[211].

1.4.3 PRIME REAZIONI DEGLI STAKEHOLDERS

Visti quelli che risultano essere i temi più importanti attinenti al Discussion Paper nei due paragrafi precedenti, occorre andare ad illustrare, in modo semplificato ma esauriente, come tali proposte siano state accolte dagli stakeholders.

Il periodo di consultazione, come già avuto modo di ricordare nel paragrafo '1.4.1 - Obiettivi e perimetro del progetto', si è chiuso il 31 dicembre 2020, a seguito della proroga effettuata per effetto della pandemia da Covid-19, il cui termine iniziale risultava essere datato 15 settembre 2020.

Entro tale termine, sono pervenute allo IASB complessivamente 193 comment letters, provenienti da tutta una platea, abbastanza eterogenea, di stakeholders. Si riportano di seguito le diverse categorie:

- standard-setter nazionali e organismi tecnici sovranazionali (es. EFRAG, OIC, AcSB, ecc.);
- preparers (es. Allianz, BNP Paribas, Volkswagen Group (VG), ecc.) ;
- investitori istituzionali e associazioni di analisti finanziari (es. CFA Institute, ecc.);
- società di revisione (es. Deloitte, KMPG, EY, PWC, ecc.);
- autorità di vigilanza (es. ESMA, IOSCO, ecc.); ed anche
- esponenti del mondo accademico (es. University of Technology Sydney, l'European Accounting Association - EAA, ecc.)[212].

Ovviamente, tale composizione molto eterogenea di rispondenti, si riflette in modo significativo sul contenuto stesso del dibattito, in quanto ovviamente, ogni categorie di rispondenti tende a privilegiare prospettive distinte li caratterizzano: i preparers si sono infatti mostrati particolarmente sensibili al tema dei costi e della fattibilità delle nuove proposte di disclosure, gli investitori hanno insistito sull'esigenza in merito ad un'informativa tempestiva e affidabile, mentre infine, i diversi standard-setter nazionali e internazionali hanno spesso assunto posizioni diverse, nel tentativo di conciliare le diverse istanze.

---

[211] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par IN53, p. 16

[212] https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters

In particolare, nonostante la sua funzione primaria sia quella di esporre agli stakeholders le possibili vie di realizzazione/cambiamento dei principi vigenti, il Discussion Paper, serve anche a fare da tramite tra l'organo internazionale quale lo IASB e gli stessi stakeholders. Proprio per questo, il documento non si limita a esporre le preliminary views del Board, ma risulta essere strutturato attorno a quattordici domande rivolte ai diversi rispondenti, ciascuna poi articolata mediante altre "sotto domande", che servono a coprire le diverse tematiche affrontate nel documento.

Di seguito verranno analizzate quelle più rilevanti secondo lo scrivente:

- Question n. 1: tra le diverse domanda proposte questa risulta essere una tra quelle più generiche, in quanto, viene chiesto ai rispondenti se concordino con la conclusione del Board in merito al fatto che il pacchetto complessivo di preliminary views (soprattutto in merito alle informazioni aggiuntive) soddisfi l'obiettivo generale legato al progetto. Tale domanda, risponde inoltre ad un'altra necessità implicita da parte del Board, in quanto, viene chiesto se alcune delle risposte fornite ad alcune domande dipendano dalle risposte fornite ad altre, andando quindi ad esplicitare quanto detto nei capitoli precedenti del presente elaborato, vale a dire il carattere interdipendente dell'intero progetto[213];
- Question n. 2, 3, 4 e 5: le domande dalla n. 2 alla n. 5 riguardano quasi interamente la disclosure sulla performance successiva delle acquisizioni. In particolari, viene chiesto ai rispondenti se essi concordino con la proposta del Board in merito alla richiesta di comunicare gli obiettivi gestionali per l'acquisizione, le metriche di monitoraggio, l'approccio basato sul CODM - Chief Operating Decision Maker ed infine il meccanismo temporale relativo alla durata dell'obbligo informativo negli anni successivi[214];
- Question n.6: tale domanda, risulta essere dedicata alla possibilità di riuscire a rendere il test di impairment più efficace, rivelando però, che già il Board che non attende conferma dai rispondenti in merito agli aspetti positivi del test, ma al contrario, degli argomenti contrari. In particolare, il Board dichiara

[213] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, Questions for respondents, Question 1, p. 17

[214] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, Questions for respondents, Question 2 - 5, p. 18 - 20

esplicitamente come la propria preliminary view sia che, non sia facilmente attuabile un miglioramento significativo del test di impairment ad un costo ragionevole, chiedendo quindi ai rispondenti se concordino con tale conclusione o se abbiano argomenti contrari[215];

- Question n.7: riguarda la reintroduzione dell'ammortamento del goodwill. Essa non si limita a chiedere se i rispondenti concordino o meno con la preliminary view del Board, vale a dire il mantenimento del modello impairment-only, ma chiede esplicitamente se le loro views sull'ammortamento siano cambiate rispetto al 2004 e se siano eventualmente emerse nuove prove o argomenti a sostegno dell'ammortamento da allora. Inoltre, chiede altresì se la reintroduzione dell'ammortamento risolverebbe le preoccupazioni in merito alla tempestività delle svalutazioni e se considerino l'avviamento acquisito come distinto dall'avviamento generato internamente nelle stesse CGU[216];
- Question n. 9: concerne la possibilità di andare a rimuovere l'obbligo del test di impairment ogni esercizio, nel caso in cui non vi siano indicatori che possano far presumere una perdita di valore. Anche in questo caso, il Board, vuole conoscere cosa ne pensano gli stakeholders in merito a tale argomento[217];
- Question n. 10: riguarda la proposta di andare a rimuovere dalla attuale normativa vigente l'esclusione dei flussi di cassa derivanti da future ristrutturazioni, da miglioramenti o da potenziamento delle prestazioni, andando poi anche ad includere la possibilità di utilizzare flussi di cassa al netto delle imposte e tassi di attualizzazione al netto delle imposte nella stima del valore d'uso. Come in altre domande, viene chiesto quindi se tali proposte dovrebbero essere elaborate, e se potrebbero essere proposti ulteriori miglioramenti[218];

[215] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, Questions for respondents, Question 6, p. 21
[216] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, Questions for respondents, Question 7, p. 21 - 22
[217] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, Questions for respondents, Question 9, p. 22
[218] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, Questions for respondents, Question 10, p. 23

- Question n. 13: Infine, anche se non molto attinente al tema del Discussion paper in senso stresso, la domanda n. 13 chiede, se, le risposte fornite possano dipendere anche dall'esito coerente o meno con gli US GAAP, andando quindi a riconoscere come gli IFRS e la normativa contabile americana possano essere in diversi punti convergenti[219].

Viste quindi quelli che risultano essere le principali domande oggetto di esame, occorre andare a fornire una rappresentazione, anche se non esaustiva, delle principali reazioni che sono arrivate allo Standard Setter in merito alle proposte contenute nel Discussion Paper.

In primis, nonostante il dibattito concernente la possibile re-introduzione dell'ammortamento, risulti essere uno dei temi più accessi, anche le diverse proposte relative alla disclosure sulla performance successiva delle acquisizioni, hanno suscitato un dibattito importante. In questo caso, la diversa opinione in merito a tale tema, non ha riguardato tanto la desiderabilità dell'informazione proposta (in quanto molti stakeholders si sono espressi in modo unanime), quanto alla sua concreta possibilità applicativa.

In particolare, una delle preoccupazioni più ricorrente legate a tale tema tra i preparers, ha riguardato la qualità e la tipologia di informazioni richiesta ai fini della disclosure, giudicata in molti casi, come un'informazione potenzialmente suscettibile di pregiudizio in merito alla competitività della società acquirente, quantomeno nella fase successiva all'acquisizione.

Un altro importante punto, riguarda la prospettiva riguardante la possibilità di rendere più efficace, ad un costo ragionevole, il test di impairment, cercando quindi di riuscire a cogliere più tempestivamente le perdite di valore dell'avviamento. Nonostante l'iniziale punto di partenza del Board, anche in questo caso, ci sono state molteplici risposte in merito, a cui comunque si andrà a rispondere in modo più completo nel successivo capitolo, in quanto oggetto di una maggiore ed accurata analisi.

Più articolate e molto più ambigue e distinte, sono state le risposta in merito alla reintroduzione dell'ammortamento. In merito a tale tema, si approfondirà nel successivo capitolo.

[219] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, Questions for respondents, Question 13, p. 24

Tali reazioni raccolte nel corso della consultazione hanno poi avuto un impatto diretto sullo sviluppo successivo del progetto, in quanto lo stesso Board ha avviato un articolato processo di studio e raccolta, al fine di andare ad adeguare quelle che erano le proprie preliminary views, con quanto emerso dalle diverse Comment Letters ricevute.

Tale processo si è poi andato a concludere a marzo 2024, con la pubblicazione dell'Exposure Draft, recante le Basis for Conclusions relative al progetto Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, il quale ha tradotto le preliminary views in proposte concrete di modifica dell'IFRS 3 e dello IAS 36.

Occorre sottolineare che, tra la pubblicazione del Discussion Paper nel 2020 e quella dell'Exposure Draft nel 2024, siano trascorsi circa quattro anni, processo che comunque testimonia la profondità e la difficoltà in merito al dibattito avviato, con conseguente difficoltà di riuscire a tenere conto delle diverse posizioni oggetto di studio. Alla data di redazione del presente lavoro, il Board risulta ancora nella fase di deliberazione relative alle diverse proposte contenute nell'Exposure Draft, oggetto di analisi nel prossimo capitolo.

CAPITOLO II

VERSO LA NUOVA NORMATIVA: L'EXPOSURE DRAFT DEL 2024

Il secondo capitolo del presente elaborato ha l'obiettivo di ricostruire il percorso attraverso il quale lo IASB ha rielaborato le proposte formulate nel Discussion Paper del 2020, fino a giungere all'attuale Exposure Draft pubblicato nel marzo 2024.

Nello specifico, la traiettoria di sviluppo delle proposte non ha seguito un andamento lineare, trovando anche risposte diverse rispetto alle tematiche del Discussion Paper. Spinto da molteplici ragioni, lo IASB è stato portato ad accantonare talune ipotesi originarie, con una conseguente focalizzazione degli interventi normativi sul miglioramento dell'informativa di bilancio e su specifiche modifiche al modello di impairment-only all'interno dell'Exposure Draft.

Sul fronte della disclosure, le proposte contenute nell'Exposure Draft intervengono sia sulle informazioni da fornire al momento della rilevazione iniziale dell'operazione di aggregazione aziendale, sia, soprattutto, su quelle relative al monitoraggio della performance nel periodo successivo, attraverso l'individuazione di indicatori quantitativi e qualitativi che il management è tenuto a definire e comunicare. A tali novità si affiancano alcune misure di semplificazione, pensate per contenere l'onere informativo a carico delle società.

Parallelamente, l'Exposure Draft interviene sullo IAS 36 con l'obiettivo di ridurre la complessità tecnica e i costi applicativi legati al calcolo del value in use, più volte indicati come uno dei principali fattori di inefficacia dell'impairment test, proponendo al contempo un chiarimento dei criteri di allocazione dell'avviamento alle Cash-Generating Unit.

Un'attenzione specifica è infine dedicata al processo attraverso cui tali proposte sono state elaborate e sottoposte al vaglio degli stakeholder: vengono ricostruite le fasi del Due Process dello IASB, il ruolo delle Comment Letter quale strumento di partecipazione, e le nove domande poste nell'Invitation to Comment dell'Exposure Draft, attorno alle quali si è sviluppato il confronto tra i rispondenti e la cui analisi empirica, condotta sulle lettere effettivamente pervenute, verrà approfondita nel prossimo capitolo.

II.1 Dal Discussion Paper del 2020 all'Exposure Draft del 2024

Come già analizzato nel precedente capitolo, la pubblicazione del Discussion Paper, avvenuta nel marzo 2020 non ha costituito, nella logica procedurale dello IASB, altro che la continuazione di un confronto tra il legislatore e i diversi stakeholders partecipanti al progetto, volto quindi a sfociare, in nuove proposte normative.

L'Exposure Draft - Business Combinations: Disclosures, Goodwill and Impairment, pubblicato nel marzo 2024, rappresenta l'esito di tale percorso, traducendo le analisi e i pareri pervenuti allo IASB, in proposte concrete di modifica ai principi IFRS 3 - Business Combinations e IAS 36 - Impairment of Assets. Il presente paragrafo si propone quindi di andare a ricostruire tale percorso evolutivo, con attenzione particolare ai punti di discontinuità rispetto a quelle che erano le preliminary views formulate nel 2020 e alle ragioni che hanno indotto il Board a modificare la propria impostazione di partenza.

Le proposte specifiche introdotte dall'Exposure Draft in materia di disclosure post-acquisitiva e di revisione del test di impairment troveranno invece trattazione nei paragrafi che seguono.

Come ricordato nel documento 'Basis for Conclusions on Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment', il quale accompagna l'Exposure Draft, lo IASB ha ricevuto complessivamente 193 Comment Letters in risposta al Discussion Paper del 2020[220]. Più nello specifico, il documento evidenzia come lo standard setter, oltre ad aver condotto un'approfondita analisi delle lettere di commento, ha avviato anche un articolato processo di consultazione diretta con gli stakeholder, integrato poi, da mirate attività di ricerca[221]. Tale approccio ha consentito allo IASB di effettuare una valutazione ex ante dei possibili effetti e delle potenziali evoluzioni relativamente alle modifiche prospettate, con specifico riferimento sia agli obblighi di disclosure, sia alle procedure di impairment.

Come già riportato in precedenza, tale processo di re-deliberazione è durato significativamente più a lungo di quanto accada normalmente nella prassi dello IASB, come testimonia il fatto che, tra la chiusura della consultazione avvenuta a

[220] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC8, p. 2

[221] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC10, p. 3 - 4

dicembre 2020, e la pubblicazione dell'Exposure Draft a marzo 2024, siano trascorsi oltre tre anni. Questa circostanza in realtà però, non è casuale: essa, infatti, riflette la complessità tecnica dei temi oggetto di discussione, la divisione interna al Board su alcune questioni chiave (ad esempio quella relativa all'ammortamento del goodwill) e la volontà del Board stesso di fondare le proprie proposte finali su evidenze empiriche più robuste.

Prima di entrare nel merito dei singoli cambiamenti introdotti dall'Exposure Draft rispetto al Discussion Paper (che comunque saranno oggetto di una maggiore trattazione nei successivi paragrafi), può risultare utile offrire una rappresentazione d'insieme delle principali differenze strutturali tra i due documenti.

Come già visto in precedenza, il Discussion Paper del 2020 si articolava attorno a due filoni principali, relativi al miglioramento della disclosure e alla semplificazione ed efficientamento del test di impairment, a cui si aggiungeva altri temi di minori importanza. A tali tematiche si affiancavano, inoltre, le preliminary views del Board, formulate come posizioni suscettibili di successiva verifica, e sulle quali (in particolare quella relativa all'ammortamento) veniva esplicitamente riconosciuta l'importanza degli stakeholders a fornire nuovi argomentazioni a supporto. L'Exposure Draft del 2024 si muove invece su un piano diverso: esso contiene proposte normative già definite, accompagnate comunque da un'articolata Basis for Conclusions che ne illustra le ragioni e documenta la risposta del Board alle principali obiezioni ricevute.

Sotto il profilo del perimetro normativo, l'Exposure Draft propone modifiche importanti relativamente a due principi contabili internazionali, ovvero:

- l'IFRS 3 - Business Combinations; e
- lo IAS 36 - Impairment of Assets[222].

Ad essi, si aggiungono inoltre proposte di modifiche relativamente ad altri due principi, vale a dire:

- il futuro IFRS X - Subsidiaries without Public Accountability: Disclosures; e
- l'IFRS Practice Statement 2 - Making Materiality Judgements[223].

Dettata tale introduzione, occorre andare a studiare quelle che sono state le

[222] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC1, p. 1

[223] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC2, p. 1

modifiche più rilevanti rispetto a quello che era il disegno del Discussion Paper.
Tali modifiche, possono essere così espresse sinteticamente:

a. in primis, la ridefinizione dell'ambito di applicazione della nuova disclosure, mediante il superamento dell'impostazione basata sul CODM a favore dell'introduzione delle 'Strategic Business Combinations' basate su parametri quantitativi e qualitativi;
b. la ridefinizione delle informazioni da fornire, attraverso la sostituzione del riferimento al CODM e l'introduzione del concetto di 'key management personnel';
c. l'esenzione dall'obbligo di disclosure a determinate condizioni;
d. il mantenimento dell'obbligo di effettuazione annuale del test di impairment;
e. la decisione definitiva di non introdurre l'ammortamento del goodwill;
f. la rinuncia alla presentazione del patrimonio netto al netto del goodwill;
g. altre proposte aggiuntive.

In merito al primo dei diversi punti sopra evidenziati, occorre sottolineare come, diversamente da quanto previsto nel 2020 con il Discussion Paper, il Board non metterà al centro della disamina argomentativa relativa alla disclosure il CODM - Chief Operating Decision Maker, ma al contrario, andrà a prendere in considerazione altri fattori.
In particolare, il Discussion Paper del 2020 aveva proposto di limitare l'obbligo di informativa relativamente alle acquisizioni monitorate dal CODM - Chief Operating Decision Maker, richiamando un concetto già presente nell'IFRS 8 - Operating Segments, ritenuto al tempo idoneo a selezionare in modo chiaro, preciso e ancorato alla gestione interna dell'impresa le acquisizioni di maggiore rilievo strategico[224].
Con l'Exposure Draft invece, il Board, ha ritenuto di eliminare tale concetto attinente al CODM, andando invece ad introdurre una nozione del tutto nuova, vale a dire quella di 'Strategic Business Combination'[225], costruita su un sistema di soglie quantitative e qualitative.
Le ragioni alla base di tale cambiamento da parte del Board, possono essere espresse

[224] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.38, p. 38. Si rimanda anche a quanto già trattato al paragrafo 1.4.2 del presente elaborato
[225] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC54, p. 12

mediante tre diversi punti evidenziati dagli stakeholders rispondenti, e riportati dallo stesso Board nel Basis for Conclusions:

- in primis, la diversità di ruolo che il CODM svolge nelle diverse società avrebbe potuto condurre a risultati applicativi differenti, con alcune società costrette a produrre disclosure per un numero eccessivo di operazioni e altre che avrebbero invece potuto legittimamente limitarla a poche o addirittura a nessuna operazione;
- inoltre, alcuni rispondenti avevano segnalato come l'utilizzo di informazioni riportate dal CODM, avrebbe potuto non fornire agli utilizzatori alcune delle informazioni ritenute più significative nell'ambito delle business combinations[226];
- infine, alcuni stakeholders avevano evidenziato come tali tipologie di informazioni avrebbero potuto entrare in conflitto con il concetto di 'materialità', esprimendosi, pertanto, contrari alla richiesta di fornire informazioni solo per un sottoinsieme di aggregazioni aziendali[227].

Abbandonato quindi il criterio del CODM - Chief Operating Decision Maker, il Board ha esaminato due alternative: da una parte, un approccio a lista aperta - 'open-list approach', fondato su una descrizione generale di 'Strategic Business Combination', e un approccio a lista chiusa - 'closed-list approach', fondato su soglie quantitative e qualitative specifiche[228]. Alla luce di diverse evidenze e discussioni interne, il Board ha poi optato per il secondo dei due approcci, ritenendolo più coerente con l'obiettivo di ridurre i costi applicativi, più agevole da sottoporre a verifica da parte di revisori o autorità di vigilanza, e meno esposto al rischio che le società lo trattassero come un semplice orientamento piuttosto che come un parametro oggettivo aggiuntivo[229].

In merito alle soglie quantitative proposte dall'Exposure Draft, si andrebbe quindi a basare la rilevanza della business combinations su tre grandezze abbastanza

[226] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC50, p. 11 - 12
[227] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC51, p. 12
[228] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC56, p. 12
[229] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC60 – BC61, p. 13

comuni, vale a dire: «*ricavi, attività totali e utile operativo*»[230], ciascuna misurata con riferimento alle attività riconosciute nell'acquisizione, con conseguente obbligo di disclosure nel caso in cui l'operazione superi la soglia percentuale del 10%[231]. Per quanto riguarda invece le soglie qualitative, le stesse si ispirano alle disposizioni del paragrafo 32 dell'IFRS 5 - Non current Assets Held for Sale and Discontinued Operations, al fine di identificare le acquisizioni che, pur non raggiungendo le soglie quantitative, risultino strategicamente rilevanti (es. ingresso dell'acquirente in nuove aree di business o aree geografiche)[232].

Tale cambiamento risulta avere una portata non trascurabile rispetto all'impostazione del Discussion Paper, in quanto, mentre quest'ultimo affidava la selezione delle acquisizioni rilevanti esclusivamente ad un meccanismo di tipo 'management approach', l'Exposure Draft introduce una serie di criteri che operano indipendentemente dall'organizzazione interna dell'impresa, avvicinandosi maggiormente alla tradizione di quei principi contabili che definiscono le soglie di rilevanza in modo oggettivo e uniforme.

Parallelamente alla ridefinizione dell'ambito di applicazione delle nuove disclosure, l'Exposure Draft ha modificato anche il riferimento legato alla selezione delle informazioni da rendere pubbliche. In particolare, mentre nel Discussion Paper si faceva riferimento al Chief Operating Decision Maker per entrambe le funzioni previste, vale a dire quella di selezionare le acquisizioni rilevanti (criterio sostituito dalle soglie strategiche viste sopra) e quella di identificare le informazioni da comunicare in merito alle performance dell'acquisizione monitorata, anche in merito a quest'ultimo profilo, il Board ha deciso di modificare la disciplina nell'Exposure Draft.

Infatti, anche in questo caso, è stata introdotta una disciplina differente, basata sul concetto di 'key management personnel', concetto già definito dallo IAS 24 - Related Party Disclosures, al fine di identificare le informazioni che la società è tenuta a

[230] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC65, p. 14

[231] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC67, p. 14

[232] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC69, p. 15

comunicare in merito all'andamento delle acquisizioni strategiche[233].

I motivi alla base di tale cambiamento risultano essere fortemente connessi alle criticità già evidenziate sopra con riferimento all'uso del CODM per la selezione delle acquisizioni rilevanti, a cui si rimanda[234]. Il Board, quindi, ha deciso di andare a modificare la disciplina introducendo il concetto di 'key management personnel', in quanto in parte, consentirebbe di mantenere un carattere "elevato" in merito alle informazioni fornite (eviterebbe che l'obbligo informativo sia soddisfatto comunicando informazioni utilizzate da livelli manageriali intermedi o operativi, privi della visione complessiva dell'operazione), e secondo, si riuscirebbe ad utilizzare una definizione già presente negli IFRS Standards, sfruttando un concetto familiare ai preparers senza la necessità di introdurre nuove definizioni[235].

Continuando, occorre poi sottolineare come una delle modifiche più significative apportate dall'Exposure Draft rispetto al Discussion Paper, riguarda l'introduzione di un meccanismo di esenzione in merito alla disclosure.

In particolare, come già analizzato nel capitolo precedente, il Discussion Paper aveva affrontato la questione relativa alla sensibilità commerciale delle informazioni richieste, incontrando una resistenza importante da parte dei preparers, i quali, avevano prove a sostegno della tesi per cui la comunicazione al mercato di determinate informazioni avrebbe potuto pregiudicare seriamente la business combinations stessa[236].

Al fine di mediare tale problematica, il Board ha deciso di introdurre nell'Exposure Draft un meccanismo di esenzione, basato sulla casistica per cui, una società può andare ad omettere la comunicazione di un'informazione specifica qualora la sua divulgazione possa «*pregiudicare seriamente il conseguimento di uno degli obiettivi chiave dell'acquisizione dichiarati alla data di acquisto per la business combinations*»[237]. Tale riferimento, legato ai «*key objectives for the business combination*», costituisce un parametro di valutazione non casuale da parte del

[233] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC114, p. 24 - 25

[234] Si vedano p. 93 e 94 del presente elaborato

[235] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC114, p. 24 - 25

[236] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.27, p. 36

[237] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC79, p. 17

legislatore. Questo in quanto, lo IASB, ha proposto tale principio per tre motivi diversi:

- riuscire a creare un collegamento diretto volto a tutelare sia la posizione competitiva dell'acquirente, ma anche la natura stessa delle informazioni, garantendo al tempo stesso che tale esenzione non divenga uno strumento per evitare qualsiasi disclosure scomoda;
- richiamare quando già delineato dal principio IAS 37 - Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets, andando quindi a creare dei principi di disclosure non distanti da quanto già previsto;
- infine, riuscire a rispondere alle preoccupazioni concernenti alcuni degli stakeholders, relativamente alla divulgazione di informazioni prospettiche[238].

In particolare, tale ambito di applicazione in merito all'esenzione delle informazioni, è stato circoscritto dall'Exposure Draft a tre categorie di informazioni. Vale a dire:

a. «*gli obiettivi chiave dell'acquisizione e i relativi target alla data di acquisto;*
b. *il giudizio qualitativo sul grado di conseguimento degli obiettivi e dei target;*
c. *le informazioni quantitative relativamente alle sinergie attese*»[239].

Non rientrano nell'esenzione, invece, la logica strategica alla base dell'acquisizione (che gli investitori avevano segnalato come un'informazione qualitativa irrinunciabile) e le informazioni sulle performance effettive utilizzate dal management per il monitoraggio[240].

Ovviamente, si andrà comunque a studiare meglio tale meccanismo nel sotto-capitolo che segue, a cui comunque si rimanda.

Continuando nella trattazione, come già studiato nel sottocapitolo 1.4, una delle posizioni più rilevanti assunte dal Board nel Discussion Paper del 2020, riguardava la proposta di esenzione dall'obbligo annuale di effettuazione del test di impairment. In particolare, la preliminary view dello IASB, ancora nel 2020, era stata favorevole in tal senso, motivando come l'effettuazione sistematica del test nelle annate in cui non emergessero segnali di perdita di valore, comportava oneri

[238] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC80, p. 17
[239] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC87, p. 18 - 19
[240] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC88, p. 19

significativi a fronte di benefici informativi relativamente modesti.

Nonostante tale posizione, la fase di consultazione ha rivelato una certa opposizione a tale proposta, sulla base di motivazioni che il Board ha ritenuto sufficientemente fondate da indurlo, nell'Exposure Draft, a recedere dalla propria posizione iniziale, con conseguente ritorno ad un test di impairment svolto annualmente[241].

Occorre comunque sottolineare come, pur mantenendo l'obbligo del test di impairment a livello annuale, l'Exposure Draft ha introdotto alcuni miglioramenti relativamente alla struttura del test e alle modalità di stima del valore d'uso, volti comunque a ridurne il costo e la complessità, senza però comprometterne la robustezza. In merito a tali modifiche, si rimanda al sotto-capitolo 2.3, dove verranno analizzate più nel dettaglio tali proposte.

Un altro tema molto controverso, che era stato oggetto di analisi nel precedente capitolo, riguardava la decisione in merito alla reintroduzione dell'ammortamento. In particolare, nel 2020, il Board aveva raggiunto la propria preliminary view favorevole al mantenimento del modello impairment-only con una maggioranza di otto membri su quattordici, circostanza che lo stesso Board aveva ritenuto opportuno segnalare, sollecitando nuovi argomenti a sostegno o contro l'ammortamento da parte degli stakeholders. L'Exposure Draft del 2024 segna su questo fronte una forte conferma, in quanto, il Board ha confermato la propria scelta di mantenere il modello impairment-only, ma questa volta con il consenso della quasi totalità dei propri membri[242].

Le ragioni che hanno portato lo standard setter a questo esito sono ricostruite in modo puntuale ai paragrafi BC228 - BC251 della Basis for Conclusions, a cui si rimanda.

Occorre comunque sottolineare che non è tuttavia casuale che lo stesso Board abbia riconosciuto, e fatto pervenire ai lettori, come alcuni dei membri che hanno concordato con la decisione di mantenere il modello impairment-only, avrebbero comunque concordato/sostenuto la decisione in merito alla reintroduzione dell'ammortamento del goodwill[243]. Tale precisazione segnala quindi come,

[241] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC225, p. 49

[242] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC233, p. 50

[243] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC233, p. 50

nonostante si sia raggiunto un consenso quasi unanime relativamente all'Exposure Draft, esso non coincide con una condivisione totalitaria della tesi secondo cui il modello impairment-only sia migliore, ma piuttosto, corrisponda ad una valutazione legata all'assenza di evidenze sufficientemente convincenti per giustificare un cambiamento normativo di tale portata.

Un'altra preliminary view del Discussion Paper che non ha trovato accoglimento nell'Exposure Draft, riguarda la proposta di richiedere alle società di presentare, nello stato patrimoniale, l'ammontare del patrimonio netto complessivo al netto del goodwill iscritto in bilancio. In questo caso, si rinvia alla disposizioni sottolineate dal Board stesso, il quale ha confermato la propria scelta relativamente alla decisione di non modificare il perimetro delle attività immateriali rilevate separatamente dal goodwill in sede di purchase price allocation[244].

Infine, occorre sottolineare come, nonostante una delle funzioni principali dell''Exposure Draft sia quella di analizzare e, confermare o modificare le posizioni assunte nel Discussion Paper alla luce delle evidenze emerse durante il processo di consultazione, esso introduce inoltre alcune proposte che non erano state contemplate tra le preliminary views del 2020. Due di tali proposte meritano di essere menzionate in questa sede, in quanto incidono direttamente sulla struttura del test di impairment e sulle relative modalità di applicazione pratica, sebbene la loro analisi tecnica verrà approfondita nel paragrafo 2.3 del presente elaborato. Si riportano di seguito le decisioni in merito:

- la prima riguarda la guida aggiuntiva relativamente all'allocazione del goodwill alle CGU.

  Il Discussion Paper aveva esaminato e poi abbandonato l'ipotesi di introdurre orientamenti più dettagliati su tale tema, ritenendo di difficile praticabilità la formulazione di linee guida applicabili a tutte le società[245].

  Tuttavia, tale attività di re-deliberazione relativa all'Exposure Draft, ha portato lo standard setter a cambiare prospettiva, con conseguente possibile miglioramento dell'applicazione e attuazione dei requisiti in merito all'allocazione dell'avviamento alle CGU. L'Exposure Draft propone pertanto

[244] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC16, p. 5

[245] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 4.56 – (d), p. 91

alcune modifiche mirate ai paragrafi 80, 80A, 80B e 81 dello IAS 36 - Impairment of Assets, al fine di chiarire la sequenza da seguire nell'allocazione del goodwill e affinare la descrizione del concetto di "monitoraggio" che tale norma utilizza[246];

- la seconda proposta aggiuntiva, riguarda l'obbligo per le società, di indicare in quale segmento oggetto di rendicontazione è inclusa ciascuna CGU o gruppo di CGU contenente goodwill. Tale disclosure, non prevista all'interno del Discussion Paper, risponde alla finalità di consentire agli investitori di confrontare le assunzioni utilizzate nel test di impairment, con le informazioni già disponibili riguardanti le performance dei segmenti operativi, riducendo così il rischio che le proiezioni utilizzate all'interno del test vadano a riflettere un ottimismo eccessivo del management (il quale non sarebbe verificabile senza tali informazioni rese disponibili)[247].

In entrambi i casi, si tratterebbe comunque di misure, che il Board considera come volte a migliorare l'efficacia del test di impairment, al fine di rispondere alle istanze presentate nel Discussion Paper del 2020 le quali avevano segnalato come alcune delle criticità operative del test derivassero non dalla sua struttura, ma dalle modalità con cui esso veniva applicato nella prassi[248].

Viste quindi le principali modifiche apportate rispetto a quanto era stato inizialmente delineato nel Discussion Paper, occorre sottolineare come comunque, questo documento non si limiti solamente a dare attuazione alle preliminary views del documento oggetto di discussione nel precedente capitolo, ma bensì, vada anche a modificare in modo significativo alcune delle scelte relative a quell'impianto, in risposta anche, ad istanze che lo stesso Board aveva inizialmente sottostimato. Detto questo, il quadro che ne risulta può essere sintetizzato attorno a due direttrici principali.

La prima direttrice riguarda il miglioramento della disclosure concernente le business combinations, che rimane il cuore del progetto e che nell'Exposure Draft viene perseguito attraverso un impianto normativo molto più articolato rispetto a

[246] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC199 - (c), p. 43

[247] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC202, p. 44

[248] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC197, p. 43

quello abbozzato nel Discussion Paper. L'analisi specifica di tali nuova disciplina, costituirà l'oggetto principale relativamente al sotto-capitolo 2.2 del seguente elaborato.

La seconda, riguarda invece il test di impairment, che nell'Exposure Draft risulta essere modificato rispetto all'attuale IAS 36, ma non attraverso la rivoluzionaria esenzione dal test che il Discussion Paper aveva prospettato, ma bensì attraverso interventi più circoscritti, volti ad operare in modo molto più congiunto e soprattutto destinati a migliorare sia l'efficacia che l'efficienza del test, senza però comprometterne la robustezza. Tale aspetto sarà oggetto di trattazione nel sotto-capitolo 2.3.

Ciò che emerge con chiarezza, comunque, è che il passaggio dal Discussion Paper del 2020 all'Exposure Draft del 2024 non è una semplice conferma delle posizioni iniziali, ma bensì una loro rielaborazione mediante un confronto costante tra lo IASB e i suoi stakeholders. In questo senso, il documento del 2024 è, per certi versi, un documento diverso da quello che ci si sarebbe potuti attendere alla chiusura della consultazione del 2020, e tale differenza testimonia proprio la capacità del processo dello standard-setter internazionale di maturare posizioni più elaborate e coerenti nel corso del confronto con i suoi interlocutori.

II.2 La riforma dell'IFRS 3: il nuovo obbligo di disclosure sulla performance delle acquisizioni

2.2.1 LA FOCALIZZAZIONE SULLE AGGREGAZIONI "STRATEGICHE": CRITERI DI SELEZIONE E RESPONSABILITÀ

Come già analizzato nel precedente capitolo, una delle criticità più rilevanti segnalate dagli investitori nell'ambito del Post-implementation Review dell'IFRS 3, riguardava non tanto la completa assenza di informazioni sulle aggregazioni aziendali effettuate, ma bensì la loro insufficienza e conseguente incapacità di riuscire a capire se il prezzo pagato era ragionevole e se l'acquisizione stava producendo i risultati attesi.

In particolare, nella sua formulazione corrente, l'IFRS 3 - Business Combinations

richiede una certa disclosure alla data di acquisizione, ma non prevede alcun obbligo relativamente all'informativa sulla performance post-acquisitiva.

Questa lacuna, di per sé già rilevante, era aggravata dalla tendenza dei preparers di applicare i requisiti di disclosure dell'IFRS 3 in modo meccanico e standardizzato, producendo quindi informazioni «*boilerplate*» e ovviamente, poco significative per i lettori del bilancio[249].

A tal proposito, al fine di riuscire a risolvere tale duplice problematica, l'Exposure Draft del 2024 prescrivere tutta una serie di nuovi criteri di disclosure volti proprio a fornire ai diversi stakeholders un'informativa appropriata.

Prima ancora di studiare quelle che sono le nuove disposizioni introdotte, occorre andare a richiamare le novità concettuale più importanti. Il documento propone l'introduzione di due nuovi obiettivi di disclosure relativamente all'IFRS 3, andando a sottolineare come:

a. il primo andrebbe ad aiutare gli investitori in merito alla valutazione dei benefici che la società acquirente si attende da un'aggregazione aziendale nel momento in cui determina il prezzo di acquisto;
b. il secondo invece, mira a consentire agli investitori di valutare la misura in cui tali benefici attesi si stiano effettivamente realizzando nel tempo[250].

Prima di entrare nel vivo dell'argomento[251], occorre però fare un passo indietro, in quanto, come già illustrato nel precedente paragrafo, il Discussion Paper del 2020 aveva proposto di limitare la nuova disclosure alle acquisizioni monitorate dal CODM - Chief Operating Decision Maker, nell'intento di ancorare tale obbligo a quella che è la struttura interna di governo dell'impresa aggregante e, di selezionare, le operazioni che effettivamente risultano essere di rilevanza gestionale.

L'Exposure Draft abbandona però tale criterio e introduce, al suo posto, la nozione di 'Strategic Business Combinations' o 'aggregazione aziendale strategica', definita come «*un'aggregazione aziendale nella quale il mancato conseguimento di anche uno solo degli obiettivi chiave che il management si era posto al momento dell'acquisizione metterebbe l'entità acquirente a serio rischio di non riuscire a realizzare la propria*

[249] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC23, p. 7

[250] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC25, p. 7

[251] Che saranno oggetto di analisi nel successivo paragrafo 2.2.2 - La dichiarazione degli obiettivi da perseguire

strategia aziendale complessiva»[252].

Tale definizione risulta essere centrale, in quanto, non è sufficiente che l'acquisizione sia di importo rilevante, né che coinvolga attività significative, ma bensì occorre che il suo eventuale insuccesso metta in discussione l'intera strategia aziendale nel suo complesso.

Al fine quindi di andare a rappresentare tali operazioni, al vaglio dello standard setter, erano stati presentati due diversi approcci, un 'open-list approach', fondato su una descrizione generale del concetto, accompagnata da un elenco non esaustivo di fattori che le società avrebbero dovuto considerare[253], e un 'closed-list approach', fondato in questo caso su soglie predeterminate, la cui soddisfazione rende automaticamente obbligatoria la disclosure[254]. Come già analizzato nel precedente paragrafo, il Board ha optato per il secondo, preferendo quindi una approccio 'closed-list'[255].

La scelta dell'approccio a lista chiusa merita un'osservazione, in quanto, nella tradizione degli IFRS, l'approccio fondato su principi generali e valutazioni di giudizio è stato quasi sempre privilegiato rispetto a sistemi fondati su soglie numeriche rigide, in ragione della maggiore capacità del primo di adattarsi alla varietà di situazioni che si possono manifestare concretamente. L'Exposure Draft segna, sotto questo profilo, una scelta che privilegia la certezza applicativa rispetto alla flessibilità, al fine quindi di riuscire a garantire una maggiore coerenza e comparabilità dei risultati.

Come si è già avuto modo di constatare, lo IASB, mediante l'Exposure Draft, va a definire tali soglie quantitative sulla base di tre grandezze diverse:

- i ricavi;
- il totale delle attività; e
- l'utile operativo.

La scelta da parte del legislatore, di utilizzare queste tre misure distinte - una fondata

[252] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC54, p. 12

[253] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC57, p. 13

[254] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC59, p. 13

[255] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC62, p. 13

sul conto economico (vale a dire i ricavi), una sullo stato patrimoniale (il totale delle attività) e una sulla redditività (mediante l'utile operativo) - risponde in realtà, alla consapevolezza intrinseca che, diverse tipologie di aggregazione aziendale possano andare ad incidere in modo diverso sulle dimensioni economico-finanziarie dell'acquirente[256]. Tali misure, comunque, al fine di essere determinanti nell'inclusione dell'acquisizione come 'strategic business combinations', e quindi essere soggette ai nuovi obblighi di disclosure, devono superare una soglia pari al 10% rispetto ai corrispondenti valori consolidati dell'acquirente.

Accanto alle soglie quantitative, l'Exposure Draft prevede poi un sistema di soglie qualitative volte a catturare quelle aggregazioni che, pur non raggiungendo la dimensione necessaria per superare le soglie quantitative, risultano comunque essere 'strategiche' in quanto determinano un cambiamento strutturale nell'ambito di attività (con riferimento al settore di operatività) o nella presenza geografica dell'acquirente[257]. In concreto, tali soglie identificano le acquisizioni che comportino l'ingresso dell'acquirente in una nuova linea di business principale o una nuova area geografica principale di attività, riprendendo (con gli adattamenti del caso) la logica dei criteri previsti dall'IFRS 5 - Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations per l'identificazione delle 'discontinued operations'[258]. Occorre comunque sottolineare come il Board, abbia deliberatamente deciso di contenere il numero delle soglie qualitative, ritenendo che: un numero limitato di soglie avrebbe permesso di andare a ridurre i costi di applicazione dei requisiti richiesti, e che le soglie quantitative, vadano già a ricoprire le business combinations considerate di

[256] Lo standard-setter ha previsto tali soglie tenendo conto dell'eterogeneità delle operazioni di acquisizione, al fine di includere le diverse tipologie nella nuova disciplina. Si può notare come nella prassi, solitamente, un'acquisizione di tipo orizzontale finalizzata all'ampliamento delle quote di mercato, incida prevalentemente sui ricavi; un'acquisizione di attività di rilevante valore si rifletta principalmente sullo stato patrimoniale; mentre un'acquisizione motivata da obiettivi di efficienza operativa o di integrazione verticale tendano a incidere soprattutto sull'utile operativo. In questo modo si riescono a comprendere tutte e tre le categorie

[257] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC68, p. 14

[258] In base al paragrafo 32 dell'IFRS 5 - Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations una 'discontinued operations' viene definita come: «a component of an entity that either has been disposed of, or is classified as held for sale, and (a) represents a separate major line of business or geographical area of operations, (b) is part of a single co-ordinated plan to dispose of a separate major line of business or geographical area of operations or (c) is a subsidiary acquired exclusively with a view to resale»

grande dimensione[259].

Infine, ai fini di una migliore e più esaustiva trattazione relativamente ai nuovi principi oggetto di emanazione, si riporta di seguito il testo normativo contenuto nell'Exposure Draft:

«*A business combination is a strategic business combination if:*

a. *in the most recent annual reporting period before the acquisition date:*
    i. *the absolute amount of the acquiree's operating profit or loss is 10 per cent or more of the absolute amount of the acquirer's consolidated operating profit or loss; or*
    ii. *the acquiree's revenue is 10 per cent or more of the acquirer's consolidated revenue;*
b. *the amount recognised as of the acquisition date for all assets acquired (including goodwill) is 10 per cent or more of the carrying amount of the total assets recognised in the acquirer's consolidated statement of financial position as at the acquirer's most recent reporting period date before the acquisition date; or*
c. *the business combination resulted in the acquirer entering a new major line of business or geographical area of operations.*»[260].

Vista quindi la disciplina relativa alle business combinations che dovrebbero essere oggetto di reportistica, un problema specifico non facilmente risolvibile mediante il sistema di soglie sopra descritto, riguarda le società che effettuano tali operazioni attraverso una serie di acquisizioni, ciascuna delle quali, se considerata individualmente, non supererebbe le soglie quantitative o qualitative previste, ma che nel loro insieme, determinerebbero una trasformazione di portata strategica analoga a quella che si produrrebbe con un'unica grande acquisizione[261]. Il Board in questo caso, ha riconosciuto esplicitamente il problema, ma ha ammesso di non aver trovato soluzioni soddisfacenti, rimandando quindi all'utilizzo delle soglie qualitative come base per andare a identificare eventuali aggregazioni aziendali

[259] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC70, p. 15

[260] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B67C, p. 22

[261] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC71, p. 15

rilevanti effettuate a stadi[262].

Definito quindi il perimetro delle aggregazioni soggette ai nuovi obblighi, l'Exposure Draft procede anche ad individuare il soggetto la cui attività di monitoraggio costituisce il parametro di riferimento per l'identificazione delle informazioni da comunicare. Come si è illustrato nel paragrafo precedente, l'Exposure Draft abbandona il riferimento al CODM - Chief Operating Decision Maker proposto nel Discussion Paper, decidendo di adottare in alternativa, la nozione di 'key management personnel' come definita dallo IAS 24 - Related Party Disclosures[263].

Ai sensi dello IAS 24, i 'key management personnel', vengono definiti come «*those persons having authority and responsibility for planning, directing and controlling the activities of the entity, directly or indirectly, including any director (whether executive or otherwise) of that entity*»[264]. Si tratta, quindi, di una nozione già conosciuta all'interno dell'ordinamento stabilito dagli IFRS, familiare ai diversi stakeholders, e che risponde ad una logica volta a minimizzare la complessità normativa.

L'adozione dei 'key management personnel' come soggetti di riferimento ai fini dell'informativa, produce inoltre due conseguenze di rilievo:

- in primo luogo, determina il livello gerarchico al quale le informazioni sulla performance dell'acquisizione debbano essere utilizzate per dare luogo all'obbligo di disclosure. Infatti, affinché una business combination sia oggetto di disclosure, essa deve essere monitorata dai key management personnel, e non solamente da livelli manageriali intermedi o operativi[265]. Tale requisito, vale a dire che i key management personnel debbano effettivamente monitorare la performance dell'acquisizione rispetto agli obiettivi dichiarati, ha un effetto non trascurabile, in quanto, presuppone che le acquisizioni "strategiche" siano oggetto di un'attenzione da parte del vertice, con conseguenti implicazioni in merito anche alla corporate governance della società stessa;
- in secondo luogo, l'adozione dei key management personnel come soggetto

[262] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC73, p. 15

[263] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC114, p. 24

[264] IFRS Foundation, IAS 24 *Related Party Disclosures*, 2009, par 9, p. A1268

[265] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC111 – (a), p. 23

di riferimento in merito alla disclosure, impone inoltre alle società un obbligo di comunicazione, anche qualora tali soggetti non abbiano mai avviato, oppure abbiano cessato, il monitoraggio degli obiettivi di una strategic business combinations prima della fine del secondo esercizio successivo all'anno di acquisizione[266]. Tale previsione, come di fatto esplicitato dallo IASB, ha un'importante valenza segnaletica, in quanto, la comunicazione al mercato che gli stessi key management personnel non stiano più monitorando l'andamento dell'acquisizione strategica, oppure abbiano smesso di farlo (in via prematura), costituisce di per sé un'informazione molto rilevante per gli stakeholders, in quanto permette agli stessi di valutare la gestione delle risorse da parte della direzione e la capacità del management della società[267].

Continuando, occorre poi andare a sottolineare la questione relativa alla durata dell'obbligo di informativa concernente tali operazioni.

Oltre al momento iniziale, dove quindi la società deve andare a fornite informazioni relativamente alla business combination, l'Exposure Draft adotta come principio generale, il cosiddetto 'core time period': la società è tenuta a comunicare le informazioni sulla performance dell'acquisizione per tutto il tempo in cui i key management personnel continuino effettivamente a monitorare il conseguimento degli obiettivi chiave dell'acquisizione rispetto ai target che erano stati dichiarati alla data di acquisto[268]. La scelta di tale criterio temporale riflette l'intenzione dello IASB di ancorare l'obbligo informativo all'effettivo monitoraggio gestionale dell'acquisizione, anziché a un periodo fisso e predeterminato, in coerenza con il management approach alla base delle proposte contenute nell'Exposure Draft. Tale meccanismo, secondo la visione del legislatore, permetterebbe infatti di fornire informazioni senza ancorare l'obbligo a criteri temporali eccessivamente vincolanti, in quanto, se il monitoraggio gestionale cessa perché gli obiettivi dell'acquisizione sono stati conseguiti o, al contrario, perché l'acquisizione è stata ormai assorbita internamente dall'impresa, viene meno anche la ragione d'essere della disclosure

[266] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC121, p. 27

[267] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC122, p. 27

[268] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC119, p. 26

specifica, in quanto non sarebbe più un'informazione monitorata dai key management personnel[269].

Il Basis for Conclusions chiarisce peraltro, che il confronto rilevante da effettuare ai fini della disclosure, è tra le performance effettive relative ai periodi successivi e gli obiettivi e target dichiarati alla data di acquisizione, e non tra le performance effettive e obiettivi eventualmente aggiornati o rivisti. Tale prescrizione, risulta essere di fondamentale importanza per lo standard-setter, in quanto è la stessa valutazione retrospettiva rispetto alle assunzioni originarie che genera l'obbligo informativo, e non il mero monitoraggio della performance rispetto a piani aziendali aggiornati[270]. Questo presupposto applicativo, merita di essere segnalato, in quanto è di forte rilievo pratico, poiché impedisce ai preparers di eludere l'obbligo informativo modificando gli obiettivi di riferimento dopo l'acquisizione e sostenendo che il confronto con gli obiettivi originari non è più praticato internamente.

Inoltre, al fine anche di non correre il rischio opposto, ovvero che il meccanismo del 'core time period' si traduca in una disclosure di brevissima durata per le acquisizioni integrate molto rapidamente, l'Exposure Draft prevede anche che, qualora i key management personnel abbiano cessato, o non iniziato proprio, il monitoraggio prima della fine del secondo esercizio successivo all'anno di acquisizione, la società sia comunque tenuta a comunicare tale circostanza[271]. Tale soglia relativa ai due anni, rappresenta quindi una sorta di minimum, oltre il quale la cessazione del monitoraggio gestionale non genererà più, di per sé, alcun obbligo di comunicazione.

Anche in questo caso, si riporta il testo esposto dell'Exposure Draft al paragrafo B67B:

«*The acquirer is required to disclose the information described in paragraph B67A(b) for as long as the acquirer's key management personnel review the actual performance of the strategic business combination against its acquisition-date key objectives and the related targets. However, if the acquirer's key management personnel:*

[269] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC119 – BC120, p. 26 - 27

[270] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC119, p. 26

[271] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC121, p. 27

a. *have not started reviewing and do not plan to review whether an acquisition-date key objective and the related targets disclosed applying paragraph B67A(a) for the strategic business combination are being met, the acquirer shall disclose that fact and the reasons for not doing so.*
b. *stop reviewing whether an acquisition-date key objective and the related targets for the strategic business combination are met before the end of the second annual reporting period after the year of acquisition, the acquirer shall disclose that fact and the reasons for doing so. If the acquirer's key management personnel continue to receive information based on the metric originally used to measure the achievement of that key objective and the related targets during the period up to the end of the second annual reporting period after the year of acquisition, the acquirer shall also disclose that information.*»[272].

Tale sistema di regole fin qui descritto (soglie quantitative e qualitative per l'identificazione delle aggregazioni strategiche, riferimento ai key management personnel come soggetto di monitoraggio, core time period come orizzonte temporale dell'obbligo) presenta, nel suo complesso, una coerenza interna che merita di essere apprezzata al di là dell'analisi dei singoli elementi. La scelta di fondare la selezione del perimetro e la durata della disclosure sul concetto di "rilevanza strategica", conferisce all'intero impianto una logica unitaria alla base.

Non mancano, tuttavia, alcune tensioni irrisolte. In primo luogo, emerge la criticità legata alla reportistica concernente operazioni realizzate in fasi che, singolarmente, non raggiungono le soglie previste. Su tale aspetto, lo standard-setter ha ammesso l'impossibilità di definire una disciplina specifica, confidando però, che le soglie qualitative possano intercettare quantomeno determinate categorie di operazioni.

In secondo luogo, la problematica relativa alla responsabilità che il sistema qui delineato pone in capo ai preparers, va letto anche nella prospettiva della sua verificabilità da parte dei soggetti esterni. L'Exposure Draft si affida, su questioni cruciali quali l'identificazione degli obiettivi chiave e la determinazione dei key management personnel che li monitorano, a valutazioni interne della società che,

[272] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B67B, p. 21 - 22

per loro natura, sono difficilmente verificabili dall'esterno attraverso evidenze documentali inequivoche.

Infine, l'analisi del contenuto degli obiettivi e dei target che le società sono chiamate a comunicare in relazione alle aggregazioni strategiche individuate secondo i criteri fin qui esposti, unitamente alle questioni concernenti il livello di dettaglio delle informazioni richieste, sarà sviluppata nel successivo paragrafo 2.2.2.

Il sistema normativo fin qui illustrato costituisce, in ogni caso, la condizione di ingresso dell'intero impianto, in quanto, è solamente una volta definito con precisione il perimetro delle operazioni soggette alle nuove regole, e identificato il soggetto responsabile del monitoraggio che ne costituisce il parametro di riferimento, che le singole proposte di disclosure diventano operative e producono effetti concreti sull'informativa finanziaria delle società acquirenti.

2.2.2 LA DICHIARAZIONE DEGLI OBIETTIVI DA PERSEGUIRE

In base a quanto visto nel primo capitolo del presente elaborato, l'IFRS 3 - Business Combinations, nella formulazione attuale oggetto di modifica, concepisce la disclosure in merito alle aggregazioni aziendali come un'informativa statica, concentrata sulla misurazione e sulla rappresentazione degli effetti contabili dell'operazione alla data di acquisto. Con l'Exposure Draft, il legislatore propone, invece, di introdurre una dimensione significativamente più dinamica nell'ambito dell'informativa. In particolare, si prevede che le società non si limitino a comunicare la natura delle operazioni di acquisizione poste in essere ed il relativo corrispettivo, ma bensì, siano altresì tenute a esplicitare le finalità strategiche sottese a tali operazioni. Oltre a questo, viene richiesto di fornire evidenza in merito al grado di conseguimento di tali obiettivi nel corso degli esercizi successivi, consentendo così una valutazione più completa degli effetti delle acquisizioni nel tempo.

Il presente paragrafo è dedicato quindi all'analisi dei contenuti specifici di tale nuova disclosure, andando in particolare a definire quanto delineato dall'Exposure Draft in merito a:

- la nozione di «*key objectives*» e dei correlati «*related target*»;
- il concetto relativo al 'management approach' che governa la selezione della disclosure da esporre;
- l'informativa sulle performance quantitative e qualitative effettive rispetto

agli iniziali obiettivi dichiarati;

- la proposta relativa alla quantificazione e qualificazione delle sinergie attese;
- le modifiche mirate al requisito informativo sul «*strategic rationale*» e al «*contribution from acquired businesses*»; e infine
- le disposizioni in materia di classi di attività e passività acquisite e i requisiti soppressi.

Tutte queste componenti, infatti, costituiscono nel disegno complessivo dell'Exposure Draft, il contenuto del sistema informativo che le società saranno tenute a produrre per le 'strategic business combinations', nel caso in cui tale visione venga successivamente confermata dallo standard setter.

Il primo e più innovativo elemento del sistema informativo proposto dall'Exposure Draft, concerne l'obbligo di dichiarare nell'esercizio di acquisizione i «*key objectives and related targets*»[273] che il management si era prefissato nell'effettuare l'operazione.

Con riferimento ai «*key objectives*», occorre sottolineare come tale concetto si distingua nettamente dalle «*primary reasons for the business combination*»[274] che il paragrafo B64(d) dell'IFRS 3 richiede di indicare. Infatti, mentre le 'primary reasons' o ragioni principali, possono essere descritte come informazioni di carattere generale e descrittivo, spesso formulate in termini molti ampi da risultare quindi di scarsa utilità per gli investitori, gli obiettivi chiave, secondo la nuova visione dello IASB, risultano essere dei traguardi molto più specifici che lo stesso management si è posto in capo all'acquisizione, e che devono essere individuabili e tendenzialmente misurabili.

In tal senso, lo stesso IASB, al fine comunque di riuscire a fornire una maggiore consapevolezza e chiarezza relativamente a tale "nuova" definizione, va a fornire un esempio illustrativo, chiarendo come, un obiettivo dell'acquisizione potrebbe essere «*aumentare le vendite del prodotto W dell'Entità A (la società acquirente) nel nuovo territorio Y utilizzando i canali di vendita acquisiti dall'Entità B (la società acquisita)*»[275].

---

[273] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC31, p. 8

[274] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (d), p. A234

[275] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC35, p. 9

Questa formulazione rivela immediatamente la differenza rispetto alla disclosure previgente. Non si tratta infatti di una descrizione generica relativamente alle intenzioni strategiche dell'acquirente, ma bensì, di un impegno informativo specifico, verificabile ex-post rispetto all'effettivo comportamento dell'impresa nei periodi successivi. Tale specificità genera in modo necessario, un'obbligazione informativa di tipo prospettico[276], che comporta comunque la società a rendere conto negli esercizi successivi del grado di conseguimento di tale obiettivi.

Ovviamente, lo stesso Exposure Draft richiama un dettaglio particolare relativamente a tale informativa concernente gli obiettivi chiave, in quanto lo stesso, non richiede la comunicazione di tutti gli obiettivi che il management si era posto con l'acquisizione, ma bensì solamente quegli obiettivi definiti come "chiave", vale a dire quelli critici per il successo dell'operazione[277]. Tale delimitazione, risponde infatti a due finalità specifiche: da un lato, evitare che l'obbligo informativo si traduca in un elenco eccessivamente lungo e di difficile gestione, che rischi di oscurare le informazioni davvero rilevanti per i lettori; dall'altro, riuscire anche a contenere i costi per i preparers, circoscrivendo quindi l'obbligo relativo all'informativa, solamente alle informazioni di maggiore impatto gestionale e informativo[278].

Risulta comunque opportuno segnalare, come, la nozione di «*critical to the success*» richiamata dal legislatore, pone inevitabilmente un problema di valutazione di giudizio in capo ai preparers. Questo in quanto, è il management stesso a dover decidere in primis, quali siano, tra i diversi obiettivi preposti, quelli "chiave" e quelli invece, di importanza secondaria. Questo, lascia quindi un certo margine di discrezionalità, che non può essere eliminato senza stravolgere lo stesso management approach alla base dell'intero impianto normativo proposto.

Strettamente connessa alla dichiarazione dei «*key objectives*», risulta essere quella legata ai «*related targets*», vale a dire i livelli di performance che, nella valutazione della società alla data di acquisizione, dimostrerebbero il conseguimento di ciascun

[276] Sebbene il Board, come si preciserà più avanti, abbia cura di separare tale informativa dalle proiezioni relative ai risultati attesi

[277] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC36, p. 9

[278] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC36, p. 9

obiettivo che la stessa società si è andato a porre[279]. Al contrario di quelli che sono gli obiettivi, in questo caso, i target, non sono una previsione relativamente ai risultati futuri che la società si aspetta di ottenere, ma bensì una descrizione del criterio attraverso il quale la società intenderà valutare, negli esercizi successivi se gli obiettivi siano stati raggiunti. Tale distinzione, ha implicazioni significative sotto il profilo informativo, in quanto in questo caso, la società non si impegna a raggiungere il target, né fornisce una proiezione dei risultati attesi, ma bensì comunica, il metro di valutazione che adotterà internamente per misurare il successo dell'operazione[280].

Anche in questa circostanza, al fine di conferire maggiore specificità alla disciplina ed evitare ambiguità interpretative circa le intenzioni dello standard-setter, il Basis for Conclusions fornisce degli esempi concreti di seguito riportati: «*un aumento del fatturato di 100 milioni di Currency Unit relativo al Prodotto V nel Territorio W nel 202X rispetto al 202Y*»[281], oppure «*incrementare il numero di clienti per il Prodotto Z di 5.000 entro il 202X rispetto al 202Y*»[282]. Tali esempi rivelano una caratteristica fondamentale del sistema proposto: i target devono essere ancorati a grandezze concrete e misurabili, quali ricavi, volumi di vendita, numero di clienti, quote di mercato, ecc., in modo tale da poter essere oggetto di verifica relativamente al loro conseguimento negli esercizi successivi.

Sempre relativamente ai «*related target*», occorre poi sottolineare, come mediante i diversi riscontri dati dalle risposte del Discussion Paper del 2020, il legislatore abbia permesso ai diversi preparers di comunicare i target sotto forma di intervallo di valori (range), anziché stime puntuali. Infatti, nella fase di consultazione, numerosi preparers avevano segnalato come nel determinare il prezzo di una business combinations, le assunzioni e i target stessi venivano stimati come intervalli piuttosto che come valori precisi[283]. Il Board ha accolto tale osservazione,

[279] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC37, p. 9
[280] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC37 - BC38, p. 9
[281] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC38, p. 9
[282] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC38, p. 9
[283] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC39, p. 9

proponendo esplicitamente di consentire la comunicazione dei target mediante intervalli di valori (range), soluzione che consente di preservare l'utilità informativa e al contempo, ridurre il rischio che l'obbligo di specificità induca i preparers a comunicare stime fittiziamente di scarso valore informativo.

Infine, relativamente alla disclosure attinente alla comunicazione degli obiettivi e dei target, occorre osservare la casistica per cui, nel corso degli esercizi successivi all'acquisizione, il management vada a modificare gli obiettivi o i target sulla cui base l'acquisizione era stata originariamente valutata. L'Exposure Draft ovviamente, va a studiare tale ipotesi, in quanto, nella pratica, tale circostanza si potrebbe sicuramente verificare, essendo le integrazioni aziendali processi complessi, caratterizzate anche da condizioni di mercato che si evolvono nel tempo, da sinergie attese che possono rivelarsi diverse nelle tempistiche o nella natura rispetto a quelle originariamente preventivate, con successiva conseguenza, che il management potrebbe quindi ritenere opportuno aggiornare la propria metodologia di monitoraggio. L'approccio scelto dall'Exposure Draft su questo punto segna una differenza significativa rispetto a quelle che erano preliminary views del Discussion Paper, fortemente protese a fornire informazioni relativamente ai cambiamenti[284]. Il Board, nell'Exposure Draft, ha infatti deciso di non procedere con tale proposta di disclosure relativamente alle modifiche, motivando la scelta mediante cinque diverse considerazioni:

a. la comunicazione di metriche modificate non fornirebbe informazioni sul prezzo di acquisizione, uno dei motivi principali per cui la nuova disclosure è stata proposta;
b. tale situazione si applicherebbe solo in circostanze particolari e limitate (es. riorganizzazioni aziendali);
c. l'obbligo di comunicare metriche modificate, secondo il legislatore, sarebbe già intrinseco nelle altre proposte previste, in quanto, gli stakeholders riceverebbe informazioni relative a tale modifiche indirettamente mediante tali altre disclosure previste;
d. aggiungere numerosi elementi alla disclosure relativa al 'core time period' avrebbe rischiato di complicare eccessivamente la struttura dei requisiti,

[284] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.21, p. 35

generando confusione negli operatori;

e. infine, lo IASB, ha osservato come comunque, potrebbe risultare difficile identificare se la direzione ha smesso di monitorare o deciso di modificare i target e gli obiettivi dopo la business combinations[285].

Continuando nella trattazione di quelli che sono i risvolti più rilevanti relativi all'Exposure Draft, un altro tassello di rilevanza fondamentale, risulta essere il cosiddetto 'management approach', alla base di tutta quella che è l'architettura complessiva della nuova disclosure voluta dal legislatore. In particolare, tale approccio, si fonda sul fatto che le società, siano tenute a comunicare le informazioni che il management utilizza internamente per revisionare e monitorare il conseguimento degli obiettivi chiave dell'acquisizione, e non un set di informazioni standardizzato predeterminato dallo stesso IASB[286].

Tale impostazione, voluta fortemente dal legislatore, ha una duplice giustificazione:

- in primo luogo, le informazioni utilizzate dal management per il monitoraggio interno sono presumibilmente le più pertinenti e rilevanti per valutare il successo dell'acquisizione. Infatti, se il management ha ritenuto che una determinata metrica sia rilevante per le proprie decisioni, è ragionevole supporre che essa sia rilevante anche per gli investitori che vogliono valutare la qualità di tali decisioni;
- in secondo luogo, richiedere la comunicazione di informazioni già disponibili internamente, riduce il costo della disclosure rispetto a quanto si produrrebbe imponendo la generazione di informazioni specificamente destinate alla rendicontazione esterna[287].

Inoltre, come già specificato nel sottocapitolo 2.2.1, il legislatore chiarisce altresì che il management approach, nella sua "forma" operativa, richiede che la società comunichi le informazioni che i 'key management personnel' ricevono effettivamente per il monitoraggio dell'acquisizione, e non quelle che altri livelli manageriali o operativi potrebbero utilizzare a fini di un normale controllo di

[285] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC129, p. 28

[286] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC33, p. 9

[287] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC34, p. 9

gestione[288]. Tale precisazione ha rilevanti implicazioni pratiche, in quanto impone alle società di documentare con sufficiente chiarezza, quali siano le informazioni effettivamente indirizzate all'alta direzione per il monitoraggio delle acquisizioni strategiche, e di distinguerle dalle analisi, magari anche più dettagliate, condotte però a livelli più bassi.

Infine, occorre specificare che il management approach, nonostante vada a produrre diversi benefici per gli stakeholders, implica anche che i contenuti relativi alla nuova disclosure varieranno in modo significativo da una società all'altra e da un'acquisizione all'altra, non essendo standardizzato né il tipo di metriche utilizzate né il livello di dettaglio con cui esse vengono comunicate. Ciò costituisce, da un lato, un pregio, in quanto la nuova disclosure, rifletterebbe la reale struttura del monitoraggio gestionale interno; dall'altro lato, tale nuovo obbligo, fortemente legato alle dinamiche interne, potrebbe ridurre la comparabilità delle informazioni tra società diverse, con conseguente difficoltà a confrontare le performance delle diverse business combinations.

Andando poi a trattare il terzo dei sei argomenti attinenti alla disclosure introdotta dall'Exposure Draft, occorre andare a sottolineare come, nell'esercizio di acquisizione e negli esercizi successivi (per tutta la durata del 'core time period' illustrato nel paragrafo precedente) le società siano tenute a comunicare non solo gli obiettivi chiave e i target correlati, ma anche le informazioni sulle performance effettive che vengono utilizzate internamente per valutare il grado di conseguimento di tali obiettivi[289].

Esemplificando quanto riportato, in questo caso, il legislatore predispone che la società debba andare a fornire quelli che sono i dati legati alle performance che la società raccoglie, e che poi porta all'attenzione dei key management personnel nel corso del monitoraggio dell'acquisizione (es. valori di ricavi effettivi, volumi di vendita effettivi, margini, ecc.), i quali indubbiamente, sono confrontati con i target dichiarati alla data di acquisizione.

Il legislatore quindi, mediante tale disciplina, esplicita la sua volontà di non circoscrivere la disclosure solamente al primo anno successivo all'acquisizione, ma

[288] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC111 - (a), p. 23

[289] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC40 - (a), p. 10

bensì, che sia esposto un monitoraggio costante, in quanto, negli esercizi successivi, la società dovrà andare ad aggiornare l'informativa sulla performance, consentendo agli investitori di seguire nel tempo l'evoluzione del conseguimento degli obiettivi dichiarati. Tale continuità informativa costituisce infatti, uno degli elementi di maggiore novità rispetto alla disciplina previgente, rispondendo direttamente all'esigenza degli stakeholders di disporre di informazioni tempestive sulla performance delle acquisizioni. Essa, infatti, risulta essere una delle forme di informazioni più preziose per i diversi investitori, in quanto non si limita a descrive gli effetti di eventi già accaduti, ma consente anche di seguire nel tempo le conseguenze delle diverse decisioni intraprese; occorre tuttavia sottolineare, in linea con quanto precedentemente evidenziato, che tale disomogeneità nei criteri di monitoraggio rischierebbe di compromettere sensibilmente la comparabilità delle informazioni.

Accanto all'informativa quantitativa esposta sopra, relativa alle performance, l'Exposure Draft propone di richiedere alle società la comunicazione di un «*qualitative statement*» o 'giudizio qualitativo', in merito al grado di conseguimento degli obiettivi chiave e dei relativi target. In sostanza, la società dovrebbe andare a dichiarare se la performance effettiva stai soddisfacendo, o abbia soddisfatto, gli obiettivi e i target dichiarati alla data di acquisizione[290]. Tale giudizio qualitativo, risulta essere distinto rispetto all'informativa sulle performance descritta in precedenza, rappresentando al contrario un complemento; infatti, mentre la prima descrive i dati fattuali relativi al monitoraggio dell'operazione, il secondo offre alla società la possibilità di fornire il contesto interpretativo necessario per comprendere la relazione tra performance effettiva e target, soprattutto in quei casi in cui, tale relazione non sia facilmente interpretabile alla luce dei soli dati quantitativi.

Il Board ha motivato tale proposta relativa ad un aggiuntivo giudizio qualitativo, andando a sottolineare come, in alcune circostanze, l'informativa sulle performance effettive potrebbe non essere sufficiente a comunicare se l'acquisizione abbia avuto o meno successo, e un'indicazione qualitativa esplicita potrebbe essere d'aiuto; inoltre, tale informativa, risulterebbe anche particolarmente utile nei casi in cui la

[290] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC40 - (b), p. 10

società abbia fatto ricorso ad un meccanismo di esenzione (che verrà trattati nel proseguo del capitolo), omettendo la comunicazione degli stessi obiettivi o dei target[291]. In tale ipotesi, il giudizio qualitativo consentirebbe agli investitori di ricevere almeno un segnale sintetico in merito all'esito dell'acquisizione, anche in assenza di riferimenti quantitativi che avrebbero normalmente consentito loro di valutarlo in modo autonomo.

Tale proposta però, relativa ad un giudizio qualitativo aggiuntivo, ha tuttavia incontrato all'interno dello stesso Board diverse resistenze. Alcuni membri hanno espresso la preoccupazione che la sola dichiarazione in merito al conseguimento o meno degli obiettivi, risulti in realtà di scarsa utilità per gli investitori, i quali, è ragionevole attendersi che vadano a richiedere ulteriori chiarimenti circa il grado di scostamento tra performance effettiva e target. Secondo tali soggetti, infatti, una simile pressione da parte del mercato potrebbe indurre le società a comunicare informazioni più dettagliate di quelle richieste, con conseguente rischio di rendere pubbliche informazioni che avrebbero altrimenti beneficiato dell'esenzione, in quanto commercialmente sensibili. Occorre comunque sottolineare, come invece, altri membri del Board abbiano invece segnalato il rischio opposto, legato al fatto che la società si avvalgano sistematicamente del meccanismo di esenzione per evitare di comunicare il giudizio qualitativo nei casi in cui esso sarebbe meno favorevole, rendendo quindi tale proposta inefficacie[292].

Secondo lo scrivente, occorre andare a sottolineare questo passaggio, in quanto, tali tensioni interne al Board rivelano come il giudizio qualitativo sulla performance occupi una posizione particolarmente delicata nell'insieme delle proposte dell'Exposure Draft. Questo in quanto, tra le diverse proposte promosse dallo IASB, questa, è una delle componenti della nuova disclosure che più si avvicina ad un giudizio relativamente all'esito dell'acquisizione, e che pertanto espone in modo molto diretto gli stessi preparers i quali, potrebbe incorrere nel rischio di dover rendere conto in modo pubblico e formalizzato, di decisioni di acquisizione deludenti o non in linea con gli standard della società.

A completamento della trattazione, si riportano di seguito le modifiche proposte

[291] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC42, p. 10

[292] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC44, p. 10

dall'Exposure Draft in merito alla disciplina dell'IFRS 3:

«*The acquirer shall disclose the information described in this paragraph for each strategic business combination (see paragraph B67C). The information to be disclosed is the information reviewed by the acquirer's key management personnel (as defined in IAS 24 Related Party Disclosures). The acquirer shall disclose:*

a. *in the year of acquisition, the acquisition-date key objectives and the related targets. Targets can be disclosed as a range or as a point estimate.*
b. *in the year of acquisition and in each subsequent reporting period, the extent to which the acquisition-date key objectives and the related targets are being met. This information shall include:*
    i. *information about actual performance being reviewed to determine whether acquisition-date key objectives and the related targets are being met; and*
    ii. *a statement of whether actual performance is meeting or has met the acquisition-date key objectives and related targets.*»[293].

Continuando, uno degli elementi di maggiore novità introdotti dall'Exposure Draft nella disclosure sull'anno di acquisizione, riguarda la comunicazione obbligatoria di informazioni quantitative relativamente alle sinergie attese dall'integrazione del business acquisito con quello dell'acquirente.

In particolare, l'IFRS 3 previgente richiedeva solamente una descrizione qualitativa dei fattori che contribuiscono al riconoscimento dell'avviamento, tra cui anche le sinergie attese, senza però imporre alcuna quantificazione relativamente alle stesse[294]. Al fine quindi di riuscire a rispondere ai bisogni in merito ad una maggiore informativa, l'Exposure Draft propone di ampliare tale requisito, richiedendo:

a. una descrizione delle sinergie attese, con particolare attenzione alla comunicazione delle stesse per categoria (es. sinergie di ricavo, sinergie di costo e sinergie di altra natura)[295];
b. le tempistiche con cui ci si attende che tali sinergie abbiano inizio e la loro

[293] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B67A, p. 21
[294] IFRS Foundation, IFRS 3 *Business Combinations*, 2008, Appendix B, par B64 - (e), p. A234
[295] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC149 - (a) e BC153, p. 32 - 33

durata prevista[296];

c. l'importo totale delle sinergie attese, o di un intervallo di importi delle stesse;
d. il costo stimato delle sinergie attese, o di un intervallo di costi delle stesse[297].

La motivazione alla base di tale proposta è direttamente collegata alla funzione della disclosure in merito a quelli che sono i «*key objectives*», in quanto, le sinergie attese rappresentano, nella generalità delle acquisizioni, uno dei principali elementi che giustificano il prezzo pagato per la business combination, e in particolare, una delle componenti che più direttamente contribuisce al riconoscimento dell'avviamento in bilancio. A tal proposito, comunicare agli investitori non solamente la descrizione qualitativa relativamente alle sinergie attese, ma anche la loro quantificazione e il loro profilo temporale previsto, consente agli investitori di disporre di un parametro di riferimento preciso per riuscire a valutare al meglio, se il prezzo pagato per l'acquisizione sia giustificato da quelli che sono gli effetti economici conseguiti negli anni a venire[298].

Procedendo con l'analisi puntuale delle singole previsioni normative, occorre evidenziare quanto segue:

- in merito alla disaggregazione delle sinergie per categorie, lo standard-setter è voluto andare a rispondere a un'istanza specifica degli stakeholders, i quali, avevano segnalato come mediante tale distinzione, si riuscirebbero ad analizzare più nello specifico le stesse, risultando quindi un maggior veicolo di informativa stessa. Inoltre, ovviamente, se comunque fornite in modo aggregato, non andrebbero a divulgare informazioni commercialmente sensibili[299];
- riguardo invece le tempistiche previste, il legislatore non ha voluto andare a prevedere specifiche previsioni, riconoscendo come le stesse, possano variare in base alla natura. Ovviamente, comunque, nell'andare ad applicare la disciplina, le società dovranno andare a riconoscere una certa durata in

[296] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC149 - (b) e BC158, p. 32 - 34
[297] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC149 - (c) e BC149 - (d), p. 32 - 33
[298] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC148, p. 32
[299] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC152, p. 33

merito alle stesse, riconoscendo quindi o una vita finita (con conseguente inizio e fine delle stesse) o una vita indefinita (con conseguente inizio, ma non fine)[300].

È importante segnalare che comunque, l'obbligo di comunicazione delle sinergie attese si riferisce esclusivamente all'anno di acquisizione e non si estende agli esercizi successivi: l'Exposure Draft, infatti, non richiede che la società comunichi se e in quale misura le sinergie stimate ex ante si siano effettivamente realizzate negli anni successivi[301]. Tale scelta è deliberata, e risponde alla distinzione che il Board ha mantenuto tra la disclosure sulle sinergie attese (ancorata alle stime dell'anno di acquisizione) e la disclosure sulla performance successiva dell'acquisizione rispetto ai key objectives (governata dal management approach), che può o meno includere informazioni sulle sinergie a seconda di come il management monitora internamente l'operazione[302].

Le due disclosure restano formalmente separate, anche se quindi, nella pratica possono risultare complementari.

Infine, ai fini di una maggiore informativa, anche in questo caso si riporta di seguito il testo presentato dal legislatore nell'Exposure Draft al paragrafo B64 dell'IFRS 3 - Business Combinations:

ea. «*additional information about expected synergies from combining operations of the acquiree and the acquirer. The acquirer shall disclose a description of the expected synergies that specifies each category of expected synergies (for example, revenue synergies, cost synergies and each other type of synergy). For each category of expected synergies, the acquirer shall disclose:*

a. *the estimated amounts or range of amounts of the expected synergies.*
b. *the estimated cost or range of costs to achieve these synergies.*
c. *the time from which the benefits from the synergies are expected to start and for how long they are expected to last. This disclosure would require the acquirer to specify whether the benefits from the synergies are*

[300] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC158, p. 34
[301] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC162, p. 35
[302] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC163, p. 35

expected to be finite or indefinite.»[303].

Un altro punto che merita un approfondimento, riguarda la nozione di «*strategic rationale*» e di «*contributions from acquired business*».

Il merito al primo dei due punti affrontati, l'Exposure Draft propone di sostituire la disposizione vigente che richiede all'acquirente di indicare le «*primary reasons*» legate alla business combination con un requisito più ampio, consistente nella comunicazione dello «*strategic rationale*» legato all'operazione[304]. Tale modifica, apparentemente di carattere redazionale, ha una valenza sostanziale: il 'razionale strategico' è concettualmente più ampio della 'ragione principale', in quanto richiede di collocare l'acquisizione nell'ambito della complessiva strategia aziendale dell'acquirente, evidenziando il collegamento tra l'operazione specifica e il percorso di sviluppo di lungo periodo dell'impresa. Il Board ha motivato tale modifica con l'esigenza di fornire agli investitori una descrizione che consenta di comprendere non solo il perché dell'acquisizione in senso stretto, ma anche in quale modo essa si inserisce nel disegno strategico complessivo della società acquirente[305].

In merito invece al «*contributions from acquired business*», l'Exposure Draft propone di andare a modificare le grandezza economiche che le società sono tenute a comunicare ai fini della disclosure sul contributo del business acquisito ai risultati dell'esercizio di acquisizione, contenute nel paragrafo B64 - (q)(i) e (ii) dell'IFRS 3. Come abbiamo visto nel capitolo precedente, la proposta era quella di andare a sostituire il riferimento all''utile o perdita' (profit or loss), con il riferimento all''utile o perdita operativo' (operating profit or loss)[306], proposta, che ha poi trovato conferma nell'Exposure Draft.

Le motivazioni relative a tale proposta, possono essere riassunte principalmente in tre:

- in primo luogo, il risultato operativo fornisce agli investitori un'informazione sulla performance operativa dell'acquisizione che è più utile per le analisi di

[303] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B64 - (ea), p. 19

[304] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B64 - (d), p. 19

[305] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC164 - BC165, p. 35

[306] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC167, p. 36

trend e per la valutazione della performance futura rispetto al risultato netto (questo in quanto, tale ultimo risultato, risente di componenti che non sono direttamente riconducibili all'operazione di acquisizione in senso stretto);

- in secondo luogo, l'utilizzo di un'unica misura di risultato riduce la diversità nelle modalità con cui le diverse società calcolano l'informativa pro forma, migliorando quindi la comparabilità;
- in terzo luogo, l'utilizzo del risultato operativo evita la necessità di allocazioni soggettive di oneri finanziari e imposte, come se l'acquisizione fosse avvenuta in una data diversa da quella effettiva, riducendo quindi il costo e la complessità relativa alla preparazione dell'informativa[307].

Occorre comunque sottolineare, che, nonostante l'iniziale proposta pervenuta nel Discussion Paper fosse quella di andare a rappresentare tale importo anche al netto degli oneri di acquisizione e degli oneri di integrazione dal risultato operativo comunicato, il Board ha deciso di non intraprendere tale percorso, osservando che: tali oneri possono manifestarsi non solo nell'anno di acquisizione ma anche negli anni successivi; che la loro esclusione dal risultato operativo comunicato nell'anno di acquisizione avrebbe fornito un'immagine di performance non coerente con quella degli anni successivi; ed infine, che comunque l'informativa relativa ai costi dell'acquisizione veniva già fornita in base a quanto delineato dal paragrafo B64(m) dell'IFRS 3[308].

Infine, l'ultima modifica oggetto di studio nel presente paragrafo, di portata più circoscritta ma non priva di rilievo pratico, riguarda la disciplina della disclosure sulle classi di attività acquisite e passività assunte nell'aggregazione aziendale. In particolare, il paragrafo B64(i) dell'IFRS 3 richiede la comunicazione degli importi riconosciuti per ciascuna "classe principale" (major class) di attività e passività, senza specificare che le passività derivanti da attività di finanziamento e le passività per piani a benefici definiti, costituissero di per sé "classi principali" meritevoli di disclosure separata.

Nella pratica, tale formulazione aveva condotto alcune società a non comunicare separatamente tali poste, aggregandole in voci residuali che rendevano impossibile

[307] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC170, p. 36 - 37

[308] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC172, p. 37

per gli investitori determinare l'ammontare del capitale totale impiegato nell'acquisizione e la relativa struttura finanziaria[309].

L'Exposure Draft propone di eliminare il requisito che le classi di attività e passività da comunicare siano "major", sostituendolo con un approccio più pienamente fondato sul principio di materialità (in coerenza con le modifiche apportate allo IAS 1 dall'emendamento Disclosure of Accounting Policies, che aveva sostituito il riferimento alle "politiche contabili significative" con quello alle "informazioni sulle politiche contabili materiali") e di aggiornare gli «Illustrative Examples» che accompagnano l'IFRS 3 per includere esplicitamente le passività derivanti da attività di finanziamento e le passività per piani a benefici definiti tra gli esempi di classi da comunicare separatamente[310]. Tale modifica, pur apparentemente tecnica, ha il merito di chiarire le aspettative del Board circa il livello di disaggregazione atteso, riducendo la discrezionalità applicativa che aveva alimentato la diversità di comportamento osservata nella prassi.

Infine, l'Exposure Draft propone altresì la soppressione di tre requisiti informativi relativamente all'IFRS 3, ritenuti non più necessari, e costosi in termini di produzione degli stessi. Di seguito vengono quindi riassunti:

a. il primo è il requisito di cui al paragrafo B64(h), che richiedeva informazioni sui crediti acquisiti a seguito di una business combination. Tale requisito era stato introdotto nell'attesa che lo IASB sviluppasse disposizioni più generali sulla qualità del credito degli strumenti finanziari, oggi sostanzialmente superato a seguito della disclosure richiesta dall'IFRS 7 - Financial Instruments: Disclosures;
b. il secondo è il requisito di cui al paragrafo B67(d)(iii), relativo a una voce del prospetto di riconciliazione dell'avviamento, divenuta ridondante a seguito delle modifiche apportate all'IFRS 3 nel 2008;
c. il terzo ed ultimo requisito, oggetto di cancellazione, riguarda il paragrafo B67(e), relativo alla comunicazione degli utili e delle perdite significativi derivanti da attività e passività riconosciute in aggregazioni precedenti, ritenuto oggi superfluo, in quanto coperto da disposizioni più generali

[309] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC178 – BC179, p. 38

[310] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC181, p. 39

contenute nello IAS 1 e da altri principi contabili[311].

Tali soppressioni, pur di limitato impatto, testimoniano l'approccio con cui il Board ha affrontato l'intera revisione della disclosure relativa al principio IFRS 3 - Business Combinations. Il Board, infatti, non ha voluto una riscrittura radicale della disciplina previgente, ma bensì, ha optato per un intervento mirato che aggiunge nuovi obblighi informativi laddove erano state identificate lacune significative, rimuovendo al contempo, obblighi di informativa divenuti ridondanti o superati dall'evoluzione del quadro normativo generale.

Nell'insieme, il sistema di obblighi informativi che l'Exposure Draft introduce nella disciplina dell'IFRS 3, si caratterizza per una coerenza interna che merita di essere apprezzata. Gli obiettivi chiave e i target dichiarati all'anno di acquisizione forniscono il parametro di riferimento per la valutazione della performance degli anni successivi; le metriche di monitoraggio traducono tale parametro in informazioni concrete e confrontabili; il giudizio qualitativo offre il contesto interpretativo necessario per una lettura complessiva dell'esito dell'acquisizione; la quantificazione delle sinergie completa il quadro informativo consentendo agli investitori di comprendere le basi economiche della valutazione del prezzo; il rationale strategico inserisce l'intera operazione nel contesto della strategia aziendale.

Si tratta, in altri termini, non di un semplice elenco di informazioni aggiuntive, ma bensì di un sistema informativo coerente e articolato.

Le modalità con cui tale sistema interagisce con i vincoli posti dalla sensibilità commerciale delle informazioni richieste, e il meccanismo di esenzione che l'Exposure Draft ha predisposto per gestire tale tensioni, costituiranno l'oggetto del paragrafo successivo.

2.2.3 IL LIMITE ALLA TRASPARENZA PER LE INFORMAZIONI "COMMERCIALMENTE SENSIBILI"

In base a quanto delineato nei precedenti paragrafi, l'Exposure Draft del 2024, introduce tutta una serie di obblighi di disclosure riguardanti le business combinations, con l'obiettivo di rendere l'informativa su tali operazioni più

[311] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC183, p. 39 - 40

affidabile e maggiormente dettagliata. D'altro canto, però, l'introduzione di tali maggiori requisiti di trasparenza ha sollevato opinioni discordanti, legate soprattutto ai timori dei preparers relativamente alla mole e al livello di dettaglio dell'informativa supplementare richiesta.

Per questo motivo, e al fine comunque di andare a soddisfare tutta la platea di soggetti partecipanti alla discussione, il legislatore, è andato a prevedere un meccanismo di esenzione che consente alle società di omettere, a determinate condizioni, la comunicazione di specifiche categorie di informazioni previste dalla nuova disciplina.

Come visto nel precedente capitolo, nel Discussion Paper del 2020, il Board aveva affrontato la questione legata alla sensibilità commerciale delle informazioni richieste dalla nuova disciplina di disclosure, concludendo che tale preoccupazione, non costituisse di per sé una ragione sufficiente per esonerare le società dalla comunicazione di informazioni di cui gli investitori avevano dimostrato di aver bisogno[312].

Nonostante questo, la sensibilità commerciale relativa a tale tipologia di informazioni è stata la preoccupazione citata più frequentemente dai rispondenti, e in particolare dai preparers, i quali, sono andati a fornire esempi concreti relativamente alle tipologie di informazione ritenute non divulgabili. Tra questi esempi, tre categorie hanno ricevuto un'attenzione particolare, e sono stati citato nello stesso Basis for Conclusions:

a. i target legati alle acquisizioni, che potrebbero rivelare ai concorrenti le metodologie di pricing definite dell'acquirente, consentendo loro di sovrastare le offerte in futuri processi competitivi;
b. i target fondati su indicatori di costo, che potrebbero svelare la struttura dei costi interni dell'impresa con conseguente pregiudizio nelle negoziazioni con clienti e fornitori;
c. le informazioni relative ai dipendenti, quali per esempio i target legati alla riduzione del personale, che potrebbero demotivare la forza lavoro acquisita o anticipare l'avvio di procedure giuridiche o sindacali richieste dalla

[312] IFRS Foundation, Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2020, par 2.27 - 2.28, p. 36 - 37

normativa di alcune giurisdizioni[313].

Di fronte a tale evidenza, il Board ha avviato una specifica attività di ricerca e consultazione diretta con i preparers (ovviamente distinta dal normale processo di raccolta delle Comment Letters), volta a comprendere meglio la natura e l'intensità delle preoccupazioni manifestate, e a esplorare soluzioni che potessero bilanciare le esigenze degli investitori con quelle dei preparers[314].

L'esito di tale processo, ha poi portato alla decisione di introdurre nell'Exposure Draft uno specifico meccanismo di esenzione.

Prima di descrivere il meccanismo di esenzione accolto nell'Exposure Draft, è opportuno andare a richiamare le alternative che il Board aveva esaminato e poi scartato, in quanto, tale analisi consente di apprezzare meglio le ragioni della scelta finale.

Il Board aveva infatti considerato due diverse soluzioni alternative all'introduzione di un'esenzione esplicita:

- richiedere solamente informazioni di carattere qualitativo nell'anno di acquisizione, evitando la comunicazione di target quantitativi; oppure,
- specificare le metriche che le società sono tenute a comunicare, abbandonando il management approach a favore di un set predefinito di indicatori[315].

La prima alternativa è stata rigettata dal Board, in quanto, la rinuncia alle informazioni quantitative avrebbe privato gli investitori di informazioni che essi avevano dichiarato essere essenziali per valutare la ragionevolezza del prezzo pagato per l'acquisizione e per monitorare il grado di conseguimento degli obiettivi nel tempo. Al tempo stesso, la seconda alternativa è stata invece rigettata per la sua incompatibilità con le stesse business combinations, le quali, essendo realizzate per ragioni anche molto diverse tra di loro e con obiettivi specifici, difficilmente riuscirebbero ad essere oggetto di analisi e studio mediante indicatori standard[316].

[313] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC75, p. 16

[314] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC76, p. 16

[315] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC77, p. 16

[316] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC77, p. 16

Dettata tale introduzione, occorre sottolineare come, il meccanismo di esenzione introdotto dall'Exposure Draft si fonda su un principio di carattere generale, enunciato al paragrafo BC79 della Basis for Conclusions: «*an entity be exempted from disclosing specified information that it would be required to make if such a disclosure can be expected to prejudice seriously the achievement of any of the entity's acquisition-date key objectives for the business combination*»[317]. Tale formulazione, basa quello che è il meccanismo di esenzione su un punto in particolare: non è sufficiente che la società ritenga l'informazione sensibile dal punto di vista competitivo, ma occorre che essa possa dimostrare che la divulgazione di quella specifica informazione produrrebbe effetti negativi significativi sulla capacità della stessa di realizzare gli obiettivi strategici che si era posta con l'acquisizione.
Questa scelta, di ancorare l'esenzione ai «*key objectives for the business combination*» non è casuale. Infatti, come chiarito al paragrafo BC80 della Basis for Conclusions, essa risponde a tre diverse finalità:

- in primo luogo, non richiede una definizione esaustiva relativamente alle situazioni in cui l'esenzione è applicabile, consentendo quindi di adattarsi alla varietà delle situazioni che si potrebbero verificare;
- in secondo luogo, riuscirebbe a rispondere ad alcune preoccupazioni degli stakeholder in merito al dover divulgare nel bilancio quelle che considerano informazioni prospettiche;
- infine, tale approccio richiama quello già adottato dallo stesso Board nell'elaborazione dello IAS 37 - Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets, che prevede un'esenzione dalla disclosure su accantonamenti, passività e attività potenziali quando tale divulgazione possa pregiudicare seriamente la posizione sella società in una controversia con terzi[318], e al quale lo stesso Board fa riferimento come modello di ispirazione.

[317] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC79, p. 17
[318] Si riporta di seguito quanto enunciato dal paragrafo 92 dello IAS 37 - Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets a cui il Board fa riferimento: «In extremely rare cases, disclosure of some or all of the information required by paragraphs 84–89 can be expected to prejudice seriously the position of the entity in a dispute with other parties on the subject matter of the provision, contingent liability or contingent asset. In such cases, an entity need not disclose the information, but shall disclose the general nature of the dispute, together with the fact that, and reason why, the information has not been disclosed.»

Visto quindi i principi alla base di tale nuovo meccanismo di esenzione, occorre sottolineare come, una tra le diverse preoccupazioni manifestate dai preparers nel corso della consultazione, riguarda quella relativa al «*litigation risk*» o rischio di contezioso legato, connesso in questo caso alla comunicazione di informazioni che possano essere successivamente invocate dagli investitori come base per azioni risarcitorie nel caso in cui gli obiettivi dell'acquisizione non vengano conseguiti.
La questione alla base risulta essere abbastanza delicata, in quanto, le informazioni sugli obiettivi e sui target dell'acquisizione, pur essendo ancorate alla data di acquisto e non costituendo previsioni in senso tecnico, vengono talvolta trattate dalla normativa di alcune giurisdizioni come "informazioni prospettiche" (forward-looking information), soggette quindi a regimi di responsabilità specifici che possono esporre l'impresa al rischio di contenzioso nel caso di uno scostamento tra i risultati effettivi e i target comunicati in precedenza[319]. Il Board ha affrontato tale problematica andando a distinguere tale rischio in tre diverse categorie, alle quale lo stesso Board è andato a rispondere in modo differenziato.
La prima categoria riguarda i casi in cui, il mancato conseguimento degli obiettivi dell'acquisizione sia stato causato dalla stessa divulgazione dell'informazione (es. la comunicazione di un obiettivo di acquisizione relativo a un settore specifico potrebbe consentire a un concorrente di intraprendere azioni che rendano più difficile il conseguimento di tale obiettivo). In tale ipotesi, il rischio di contenzioso è coperto dall'esenzione, poiché si verifica esattamente la situazione che il principio è progettato a prevenire: la divulgazione stessa pregiudica seriamente il conseguimento dell'obiettivo chiave dell'acquisizione[320].
La seconda e la terza categoria comprendono invece i casi in cui, il mancato conseguimento degli obiettivi sia legato a fattori esterni al di fuori del controllo del management (es. un deterioramento imprevedibile del contesto macroeconomico) o a una gestione inefficace o inefficiente delle risorse aziendali. In questi due casi, il Board ha concluso che l'esenzione non è applicabile, in quanto, il rischio di contenzioso che ne deriva non cambia rispetto a quello connesso alla comunicazione di qualsiasi altra informazione prospettica richiesta dagli IFRS Standards (lo stesso

[319] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC82, p. 18
[320] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC82 - BC83, p. 18

Basis for Conclusions richiama per esempio le assunzioni utilizzate nel test di impairment o le stime delle perdite attese sui crediti ai sensi dell'IFRS 9) e non può costituire, di per sé, una ragione per esonerare la società da un obbligo informativo che risponde a esigenze conoscitive documentate degli investitori[321].

Continuando, e discostandoci da quest'ultimo argomento, occorre sottolineare come l'Exposure Draft non ammette l'applicazione del meccanismo di esenzione a tutte le informazioni richieste dalla nuova disciplina di disclosure, ma la circoscrive ad alcune categorie specifiche, in quanto non tutte ritenute tipologie di informazione considerate commercialmente sensibili.

Lo IASB, circoscrive tale tipologia di informazioni commercialmente sensibili, a cui quindi può essere applicata l'esenzione, a tre principali categorie di informazioni:

- i «*key objectives*» e i «*related targets*» relativi alla business combinations;
- il «*qualitative statement*» sul grado di conseguimento degli obiettivi e dei target; e
- la stima quantitativa relativamente alle sinergie attese[322].

Si tratta quindi di informazioni che, in base a quanto segnalato dagli stessi preparers, risultano essere maggiormente suscettibili alla rilevazione di informazioni strategiche o competitive. Infatti, la comunicazione di un obiettivo specifico (es. la conquista di una quota di mercato in un certo territorio) consente ai competitors di anticipare le mosse strategiche dell'acquirente; la comunicazione di sinergie di costo dettagliate potrebbe rilevare la struttura dei costi interni; ed infine, il giudizio qualitativo su un'acquisizione che non sta producendo i risultati attesi può avere effetti reputazionali o competitivi negativi.

Non rientrano invece nell'ambito dell'esenzione due categorie di informazioni, che le società sono tenute a comunicare in ogni caso, indipendentemente da qualsiasi considerazione in merito alla sensibilità commerciale. La prima è lo «*strategic rationale*» dell'acquisizione, in quanto, secondo il Board, tale informazione (contraddistinta da una descrizione generale della logica strategica sottostante all'operazione), non è normalmente così dettagliata da generare rischi significativi, costituendo al tempo stesso, quella che gli investitori hanno indicato come un

[321] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC82 - BC84, p. 18

[322] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC87, p. 18 - 19

informazione assolutamente indispensabile per comprendere l'acquisizione, anche in assenza di tutti gli altri elementi dell'informativa[323]. La seconda invece, fa riferimento all'informativa sulla performance effettiva utilizzata dal management per il monitoraggio dell'acquisizione, in quanto, secondo il Board, questa informazione (che riguarda ciò che la società ha effettivamente conseguito, e non ciò che intende conseguire in futuro) non sarebbe suscettibile di pregiudicare gli obiettivi dell'acquisizione, in quanto riferibile a risultati già realizzati e non a strategie future[324]. Occorre comunque sottolineare che, mediante tale meccanismo di distinzione tra informazioni esentabili e non esentabili, il Board ha cercato di preservare un nucleo minimo di disclosure, che consenta agli investitori di disporre di almeno alcune delle informazioni utili per valutare l'acquisizione anche nei casi in cui la società abbia fatto ricorso all'esenzione in modo estensivo.

Continuando, l'Exposure Draft non si limita a enunciare il principio generale dell'esenzione, ma prevede una guida applicativa volta a garantire che il meccanismo sia operativo e verificabile anche da parte dei revisori e delle autorità di vigilanza. Tale guida è sviluppata nella stessa Basis for Conclusions, e articolata in quattro componenti principali, di seguito esaminate.

1. La prima componente riguarda l'obbligo di comunicare l'applicazione dell'esenzione e le sue ragioni[325]. Si riporta di seguito quanto prescritto dall'Exposure Draft al paragrafo B67E: «*the acquirer shall disclose the fact that it has applied the exemption and the reasons it has not disclosed the item of information.*»[326].

   La società, infatti, nel momento in cui decida di avvalersi dell'esenzione anche solo per una specifica informazione, è tenuta a comunicare il fatto alla base del meccanismo di esenzione e le motivazione per cui ha deciso di non divulgare tale informazione[327]. Tale obbligo ha una duplice finalità: in primo

[323] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC88 - (a), p. 19 e par BC164 – 165, p. 35
[324] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC88 - (b), p. 19
[325] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC90 - (a), p. 19
[326] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B67E, p. 24
[327] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC93, p. 20

luogo, garantisce trasparenza in merito alla decisione di omettere tale informativa, riuscendo quindi ad evitare che gli investitori concludano erroneamente che tali informazioni non siano state prodotte perché ritenute non materiali, anziché perché coperte dall'esenzione; in secondo luogo, crea la base per la verificabilità dell'applicazione dell'esenzione, imponendo alla società di documentare le ragioni per cui ha ritenuto che la divulgazione avrebbe pregiudicato i propri «*key objectives*»[328]. Ovviamente, comunque, tale obbligo di comunicare le ragioni dell'esenzione è calibrato sulla singola informazione omessa, e non sull'acquisizione nel suo complesso.

Infatti, qualora una società abbia dichiarato tre obiettivi chiave per un'acquisizione strategica e ritenga di poter applicare l'esenzione solamente a due di essi, dovrà comunicare le ragioni dell'omissione separatamente per ciascuno dei due obiettivi esentati, mentre il terzo obiettivo dovrà essere comunicato normalmente[329]. Tale aspetto, fa sì che l'esenzione non venga applicata in modo generalizzato.

2. La seconda componente della guida applicativa riguarda la possibilità di poter divulgare l'informativa in modo diverso da quella di 'default' prevista dalla disciplina, in modo da ridurre la sensibilità competitiva senza dover andare ad omettere determinate informazione nella loro interezza[330]. In particolare, è stato osservato come il grado di sensibilità commerciale di alcune informazioni, dipende spesso dal livello di dettaglio con cui le stesse sono comunicate; tali informazioni, potrebbero essere dannose se comunicate in modo dettagliato, mentre al contrario, potrebbero risultare sostanzialmente innocue se comunicate a un livello aggregato[331]. L'Exposure Draft propone quindi di richiedere alle società di valutare, prima di applicare l'esenzione, se sia possibile comunicare l'informazione in forma aggregata o in modo meno dettagliato, in modo tale da non esporre la società a problemi

[328] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC95, p. 20
[329] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC94, p. 20
[330] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC90 - (b), p. 19
[331] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC96, p. 20

legati alla sensibilità dei dati e senza pregiudicare al tempo stesso l'informativa.

Una regola specifica in tal senso, è prevista per le informazioni relative alle sinergie attese, in quanto, qualora la società ritenga che la comunicazione delle sinergie disaggregate per categoria (ricavi, costi, altro) sia commercialmente sensibile, è tenuta a valutare se sia possibile comunicare il totale complessivo delle sinergie attese, senza disaggregare per categoria, in quanto tale livello di aggregazione potrebbe risultare sufficiente per gli investitori senza compromettere la sensibilità dell'informazione[332]. Anche in questo caso, come proposto sopra, si tratta di una disposizione che cerca di preservare almeno una parte dell'utilità informativa legata alla nuova disclosure, prevedendo un'aggregazione delle informazioni che le società devono valutare prima di concludere che l'unica alternativa sia l'omissione totale.

Anche in questo caso, ai fini di migliore e più completa trattazione, si riporta la disciplina contenuta nell'Exposure Draft al paragrafo B67E: «*Before applying the exemption described in paragraph B67D to an item of information, the acquirer shall first consider whether, instead of applying the exemption, it is possible to disclose information in a different way—for example, at a sufficiently aggregated level—such that the disclosure objective in paragraph 62A could be met without prejudicing seriously any of the acquirer's acquisition-date key objectives for the business combination. If it is possible to do so, the acquirer would disclose the information in that different way.*»[333].

3. La terza componente, riguarda invece i fattori che le società devono considerare nell'esaminare se le condizioni per l'applicazione dell'esenzione siano soddisfatte. Il Board ha scelto di non predeterminare un elenco esaustivo di circostanze in cui l'esenzione è o non è applicabile, ma di fornire un elenco non esaustivo di fattori rilevanti[334]. A tale proposito, si riporta quanto prescritto dal paragrafo B67D dell'Exposure Draft: «*To determine*

[332] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC98, p. 20

[333] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B67E, p. 24

[334] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC90 - (c), p. 19

whether an item of information is eligible for the exemption, an acquirer considers this non exhaustive list of factors:

a. *the effect of disclosing the item of information - an entity must be able to describe a specific reason for not disclosing an item of information that identifies the seriously prejudicial effect the entity expects to result from disclosing the information. A general risk of a potential weakening of competitiveness due to disclosing an item of information is not, on its own, sufficient reason to apply the exemption. An entity shall not use the exemption to avoid disclosing an item of information only because that item of information might be considered unfavourably by the capital market.*
b. *the public availability of information - for example, if an entity has made information publicly available, it would be inappropriate to apply the exemption to that information. Examples of publicly available documents include press releases, investor presentations and regulatory filings made by the entity that are available to the public*.»[335].

Come gi riportato sopra, l'elenco descritto al paragrafo B67D non è esaustivo, proprio perché, in primis, qualsiasi elenco di esclusioni sarebbe inevitabilmente incompleto e secondo, tale elenco (anche se non completo) aiuterebbe lo stesso i revisori e le autorità di regolamentazione a identificare le circostanze per applicare l'esenzione[336].

4. La quarta e ultima componente, riguarda l'obbligo di rivalutazione periodica[337]. Questo in quanto, le circostanze che giustificano l'applicazione dell'esenzione possono mutare nel tempo, e un'informativa che era ritenuta commercialmente sensibile in un determinato momento può cessare di esserlo successivamente. L'Exposure Draft prevede quindi, che le società siano tenute a verificare alla fine di ogni periodo di riferimento, se l'informazione già esentata continui a soddisfare le condizioni per l'applicazione dell'esenzione; qualora ovviamente, non le soddisfi più, la società è obbligata a comunicare nel bilancio dell'esercizio successivo

[335] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B67D, p. 24
[336] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC100 – BC101, p. 21
[337] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC90 - (d), p. 19

l'informazione precedentemente omessa[338].

Anche in questo caso, risulta opportuno andare a comunicare il testo proposto dal legislatore: «*For each item of information required by paragraph B67A(a) to which the acquirer applies the exemption described in paragraph B67D, the acquirer shall reassess at the end of each reporting period whether the item of information is still eligible for the exemption. If it is no longer appropriate to apply the exemption, the acquirer shall disclose the item of information to which it had applied the exemption. For example, if at the end of the reporting period a particular target would no longer be eligible for the exemption the acquirer would disclose that target. An acquirer shall carry out that reassessment for as long as the acquirer would otherwise be required to disclose information about the performance of the business combination applying paragraphs B67A - B67B.*»[339].

Un esempio concreto, proposto dallo stesso legislatore, chiarisce la portata di tale obbligo: se una società ha esentato la comunicazione di un obiettivo relativo al lancio di un nuovo prodotto nell'anno di acquisizione, argomentando che la rivelazione dell'obiettivo avrebbe pregiudicato il lancio stesso, ma il prodotto viene effettivamente lanciato nell'anno successivo, la società sarà tenuta a comunicare quell'obiettivo nel bilancio del secondo anno, poiché la ragione originaria dell'esenzione è venuta meno[340]. L'obbligo di rivalutazione risponde a una preoccupazione specifica: quella che l'esenzione, originariamente giustificata da circostanze specifiche e temporanee, si trasformi in un esonero permanente dall'obbligo informativo, svuotando nel medio termine l'utilità del sistema.

Occorre sottolineare come comunque, il meccanismo di rivalutazione è temporalmente delimitato, in quanto l'obbligo di rivalutare l'applicabilità dell'esenzione sussiste per tutto il tempo in cui la società sarebbe comunque tenuta a comunicare l'informazione relativa alla performance

[338] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC105, p. 22

[339] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IFRS 3 *Business Combinations*, Appendix B, par B67G, p. 24 - 25

[340] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC103, p. 22

dell'acquisizione, vale a dire per la durata del 'core time period' definito in relazione al monitoraggio da parte dei key management personnel. Alla scadenza di tale periodo, l'esenzione decade insieme all'obbligo informativo principale[341].

Infine, visto quanto fino ad ora descritto in merito al meccanismo di esenzione introdotto dall'Exposure Draft, occorre sottolineare come, nonostante tutta la sua articolazione e la sua guida applicativa, questo sollevi comunque alcune questioni che meritano di essere richiamate in questa sede.

La prima questione riguarda l'effettività del sistema.

Un meccanismo di esenzione che dipende in misura così significativa dalla valutazione soggettiva del management, a cui è rimesso sia il giudizio in merito sia alla sensibilità commerciale delle informazioni richieste, sia il valore del pregiudizio che la divulgazione arrecherebbe agli obiettivi dell'acquisizione, può produrre risultati molto diversi a seconda dell'atteggiamento degli stessi preparers e in base all'intensità del controllo esercitato da revisori e dalle autorità di vigilanza.

La seconda questione riguarda la coerenza del sistema rispetto all'obiettivo della comparabilità dell'informazione finanziaria.

Un sistema nel quale alcune società comunicano gli obiettivi e i target delle proprie acquisizioni strategiche (il cui contenuto specifico può comunque variare in base a quello che è il management approach), mentre altre sono oggetto di esenzione, produce inevitabilmente un'informativa non comparabile tra imprese appartamenti sia a settori industriali diversi, sia anche relativamente a società appartenenti allo stesso settore industriale.

Entrambe tali questioni/problematiche, derivano comunque da una scelta ponderata e consapevole da parte del Board, il quale, ha deciso di fondare l'intera nuova disciplina su un management approach che privilegia la rilevanza specifica rispetto alla comparabilità sistematica.

Infine, è opportuno evidenziare come, sebbene l'Exposure Draft rappresenti un significativo passo in avanti rispetto al precedente Discussion Paper, esso non costituisca ancora il testo definitivo; ne consegue che le disposizioni in materia di disclosure e di esenzione analizzate nei presenti paragrafi potrebbero essere oggetto

[341] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC106, p. 22

di ulteriori modifiche nel prosieguo del processo normativo.

II.3 La revisione dello IAS 36

2.3.1 SEMPLIFICAZIONI NEL CALCOLO DEL VALUE IN USE E L'EVOLUZIONE DEL TASSO DI ATTUALIZZAZIONE

Vista quindi la parte relativa alla nuova disclosure voluta dal legislatore, occorre sottolineare come, nel quadro complessivo delle modifiche normative proposte dall'Exposure Draft, le proposte di revisione dello IAS 36 - Impairment of Assets occupano un piano distinto rispetto a quelle relative all'IFRS 3 - Business Combinations.

Ovviamente, mentre le modifiche relative all'IFRS 3, mirano a colmare la lacuna informativa relativa alle performance successiva delle business combinations, mediante tutta una serie di nuove proposte illustrate ai paragrafi precedenti, le modifiche allo IAS 36 perseguono un obiettivo differente e, per certi versi, anche complementare: vale a dire la possibilità di rendere il test di impairment relativo alle Cash Generating Units (CGU) contenenti avviamento, più efficace nell'individuare tempestivamente quelle che sono le perdite di valore e, nel contempo, riuscire a rendere tale test meno oneroso e complesso da applicare.

Infine, anche se non attinente al paragrafo oggetto di studio e come già fatto presente nel paragrafo 2.1.1, occorre sottolineare come lo IASB abbia deciso di abbandonare la decisione relativamente alla re-introduzione dell'ammortamento, orientandosi invece verso un rafforzamento e un miglioramento del test di impairment[342].

Discostandoci quindi dall'argomento concernente l'ammortamento, occorre andare a studiare quanto oggetto del seguente paragrafo, dedicato ad una delle due principali direttrici di tale disegno, vale a dire quelle che sono le modifiche proposte al calcolo del value in use, o valore d'uso, ossia quella componente di valore recuperabile delle Cash Generating Units che si fonda sull'attualizzazione dei flussi di cassa attesi dall'utilizzo continuativo delle attività oggetto di verifica.

[342] Per una maggiore informativa si richiama quanto già illustrato a pag. 97 – 99 del presente elaborato

L'altra direttrice oggetto di modifica da parte del legislatore, vale a dire quella relativa alle proposte di miglioramento delle regole di allocazione dell'avviamento alle CGU e dei connessi obblighi informativi, sarà invece oggetto del paragrafo 2.3.2. Si evidenzia come tale separazione tra le due direttrici sia stata deliberatamente introdotta in quanto, a giudizio di chi scrive, esse rispondono a logiche differenti:

- le modifiche del calcolo del value in use, operano infatti sul piano della metodologia valutativa, incidendo maggiormente su quelli che sono i criteri quantitativi relativi alla stima del valore recuperabile;
- al contrario, le modifiche in merito all'allocazione alle CGU, operano invece sul piano riguardante la struttura organizzativa del test, definendo l'unità di riferimento alla quale il test stesso si applica.

Sebbene le due dimensioni siano tra loro connesse, in quanto comunque l'unità di riferimento (vale a dire la CGU) determina quali flussi di cassa e quale tasso di attualizzazione siano pertinenti per la stima del valore d'uso, esse presentano una logica autonoma che rende opportuna la trattazione separata.

Continuando, prima di addentrarsi nelle specifiche modifiche proposte dall'Exposure Draft in merito al calcolo del value in use, risulta necessario richiamare la struttura stessa del value in use attualmente formulata dallo IAS 36, con particolare riguardo ai vincoli che l'Exposure Draft propone di rimuovere o modificare.

Tale richiamo non mira a ripetere quanto già illustrato nel paragrafo 1.2.2 o 1.4.2, ma bensì, serve a fornire un quadro tecnico necessario per riuscire ad apprezzare la portata delle modifiche proposte e le ragioni alla base che le hanno poi motivate.

Il value in use, secondo la definizione fornita dallo IAS 36 - Impairment of Assets è definito come il «*present value of the future cash flows expected to be derived from an asset or cash-generating unit*»[343], vale a dire, il valore attuale dei flussi di cassa futuri che si prevede di ricavare da un'attività o da una CGU.

Nella stima di tale grandezza, il principio contabile oggetto di esame, impone alcuni vincoli che la disciplina proposta dall'Exposure Draft mira a rimuovere o modificare sostanzialmente, allo scopo di facilitarne la stima e accrescerne l'utilità informativa.

Il primo vincolo riguarda la tipologia di flussi di cassa che possono essere inclusi

[343] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 6, p. A1585

nelle proiezioni: lo IAS 36 nella sua formulazione vigente, esclude dalla stima del value in use, quelli che sono i flussi di cassa attesi da ristrutturazioni future alle quali la società non sia ancora vincolata (uncommitted future restructurings), e quelli derivanti da miglioramenti o potenziamenti delle attività in corso (asset enhancements)[344].

Il secondo vincolo riguarda invece, il regime fiscale dei flussi di cassa e dei tassi di attualizzazione: lo IAS 36 richiede che entrambi siano determinati su base ante imposte (pre-tax), anziché post imposte (post-tax) come è invece consuetudine nelle valutazioni aziendali[345].

Entrambi i vincoli, oggetto già di discussione nel Discussion Paper[346], erano stati criticati da parte degli stakeholders (in particolare da parte di preparers e auditors), i quali, ne avevano lamentato l'eccessiva complessità applicativa, la scarsa coerenza con le metodologie valutative e l'onerosità legata al test.

Come illustrato nella Basis for Conclusions, ed in particolare ai paragrafi BC203 - BC222, il Board ha recepito tali critiche e ha formulato proposte di modifica di portata significativa di seguito illustrate.

La prima e concettualmente più impegnativa delle due modifiche proposte dall'Exposure Draft per quanto riguarda la stima del value in use, riguarda la rimozione del vincolo che attualmente esclude dalla stima del valore d'uso i flussi di cassa attesi da ristrutturazioni future non ancora formalmente assunte come impegno vincolante e quelli derivanti da miglioramenti o potenziamenti delle attività[347]. L'Exposure Draft propone quindi, la soppressione di alcune delle disposizioni contenute nel paragrafo 44 dello IAS 36 e di tutte le regole attualmente vigenti relative ai paragrafi 45 - 48 sempre dello IAS 36[348], le quali ovviamente, limitano i flussi di cassa inclusi nella stima del value in use a quelli riconducibili allo stato attuale dell'attività.

Le motivazione principali di tale proposta, possono essere ricondotte, secondo lo IASB, a tre principali aspetti:

[344] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 44, p. A1593
[345] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 50, p. A1594 e par 55, p. A1595
[346] Si rimanda a quanto già illustrato nel paragrafo 1.4.2 del seguente elaborato
[347] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC203 - (a), p. 45
[348] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC204, p. 45

a. la riduzione dei costi e della complessità applicativa, grazie alla possibilità di utilizzare direttamente i budget e le previsioni aziendali senza necessità di modifiche[349].

   La previsione attuale, impone infatti ai preparers la necessità di elaborare proiezioni relativamente ai flussi di cassa, che siano depurate dagli effetti di iniziative pianificate ma non ancora formalmente assunte come impegno vincolante, generando un disallineamento sistematico tra le proiezioni utilizzate a fini di pianificazione gestionale interna (nelle quali le iniziative di ristrutturazione e miglioramento sono normalmente incluse sin dalla fase di elaborazione del piano) e quelle utilizzate ai fini del test di impairment. Tale disallineamento comporta, da un lato, la necessità di elaborare due set distinti di proiezioni, uno per uso interno e un altro per il test di impairment, con conseguente duplicazione di costi e rischio di incoerenza;

b. il miglioramento della qualità del test, grazie alla maggiore aderenza tra le stime del value in use e le proiezioni dei flussi di cassa effettivamente utilizzate internamente per le decisioni gestionali[350];

c. infine, la semplificazione del test, al fine di renderlo più comprensibile, facile da eseguire e sottoporre a revisione, riuscendo quindi a verificare la ragionevolezza delle stime del value in use mediante il confronto con proiezioni gestionali interne anziché con grandezze appositamente costruite per i soli fini del test[351].

Ovviamente, la proposta di rimuovere il vincolo sui flussi di cassa derivanti da ristrutturazioni e potenziamenti, ha tuttavia incontrato alcune resistenze, derivanti da due preoccupazione principali: il rischio che vi sia un eccessivo ottimismo da parte del management, e la mancanza di una base concettuale solida[352].

In merito alla prima delle due, è stato segnalato come, la rimozione del vincolo si possa tradurre in un amplificazione del fenomeno dell'ottimismo manageriale, o

[349] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC205 - (a), p. 45
[350] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC205 - (b), p. 45
[351] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC205 - (c), p. 45
[352] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC206, p. 45

«*management over-optimism*» nelle stime legate al value in use. Il ragionamento sottostante a tale preoccupazione è facilmente deducibile, in quanto, se i preparers possono andare ad includere nelle proiezioni dei flussi di cassa i benefici attesi da ristrutturazioni e potenziamenti futuri, essi dispongono di un margine di manovra molto più ampio nel poter costruire scenari favorevoli che evitino il riconoscimento di perdite di valore. Questo in quanto, il successo legato ad una ristrutturazione futura è per definizione incerto e difficilmente verificabile alla data del test.

Al fine di mediare a tale problematica, gli stessi stakeholders, in base a quanto riportato dal Basis for Conclusions, avevano avanzato alcuni possibili vincoli, di seguito riportati:

- l'introduzione di una soglia di probabilità minima per l'inclusione dei flussi;
- il requisito che tali flussi potessero essere inclusi solamente se approvati dalla direzione aziendale;
- la previsione di indicatori aggiuntivi relativamente alle circostanze che legittimano l'inclusione; ed infine,
- l'obbligo di specifiche disclosure aggiuntive in merito alle assunzioni sottostanti a tali flussi di cassa[353].

Nonostante tali possibili aggiunte, il Board ha deciso di non adottarne nessuna, motivando come a suo avviso, i vincoli già contenuti all'interno del principio IAS 36 - Impairment of Assets, siano già sufficienti. Si riportano di seguito le disposizioni richiamate:

- l'obbligo di fondare le proiezioni di flussi di cassa su assunzioni ragionevoli e documentabili - paragrafo 33(a) dello IAS 36;
- il requisito che tali proiezioni si basino su budget e su previsioni approvati dalla direzione - paragrafo 33(b) dello IAS 36;
- la necessità di valutare le attività nel loro stato attuale - paragrafo 44 dello IAS 36[354];
- infine, l'obbligo di divulgare le assunzioni chiave utilizzate nel test - paragrafo 134(d)(i) dello IAS 36[355].

[353] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC207, p. 46

[354] Questa, in base alla disciplina concernente l'Exposure Draft, risulta essere l'unica disposizione che lo standard-setter vorrebbe mantenere relativamente al paragrafo 44 dello IAS 36

[355] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC208, p. 46

Da quel che si può comprendere quindi, l'argomentazione del Board alla base, è data dal fatto che, se tutti questi requisiti risultano essere già soddisfatti, il rischio di ottimismo manageriale nelle proiezioni riguardanti ristrutturazioni future non è diverso da quello che caratterizza qualsiasi altra componente delle proiezioni di flussi di cassa, e che tale rischio, risulterebbe comunque comune a qualsiasi altro sistema.

Occorre comunque sottolineare, come alcuni membri del Board abbiano tuttavia espresso riserve su tale impostazione, testimonianza quindi di posizioni dissenzienti all'interno dello stesso organo decisionale in merito a tale argomento[356]. Questi membri hanno evidenziato come, l'inclusione dei flussi da ristrutturazioni e potenziamenti futuri non sia in realtà compatibile con il principio di valutare le attività nel suo stato corrente, principio che lo stesso Exposure Draft propone di mantenere nel testo dello IAS 36 al paragrafo 44, richiamando anche quanto enunciato dal paragrafo 72 dello IAS 37 - Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets[357].

Tale concetto, risulta anche collegato alla possibilità che le società mediante tale meccanismo, riescano ad evitare il riconoscimento di perdite di valore, tramite aspettative di successo relative a future ristrutturazioni, che però non siano effettivamente riflesse dal solo valore corrente dell'attività. La preoccupazione è, in sostanza, che la proposta aumenti il rischio di sottostima sistematica delle svalutazioni dell'avviamento, una preoccupazione che la Post-Implementation Review dell'IFRS 3 aveva già identificato come uno dei principali problemi del sistema vigente.

Oltre alle preoccupazioni in merito al possibile ottimismo manageriale, diversi stakeholders hanno anche sollevato un'obiezione di carattere più strettamente concettuale, in quanto, in base anche a quanto sopra riportato, l'inclusione dei flussi

[356] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC209 - BC210, p. 46

[357] Si riporta quanto enunciato dallo IAS 37 - Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets al paragrafo 72: «A constructive obligation to restructure arises only when an entity: (a) has a detailed formal plan for the restructuring identifying at least: (i) the business or part of a business concerned; (ii) the principal locations affected; (iii) the location, function, and approximate number of employees who will be compensated for terminating their services; (iv) the expenditures that will be undertaken; and (v) when the plan will be implemented; and (b) has raised a valid expectation in those affected that it will carry out the restructuring by starting to implement that plan or announcing its main features to those affected by it.»

da ristrutturazioni e di potenziamenti futuri non sarebbe compatibile con il principio alla base della valutazione al value in use, che è quello di valutare l'attività nel suo stato corrente[358].

Al fine di rispondere a tale problematica, il Board, mediante l'Exposure Draft, ha proposto di andare a modificare lo stesso IAS 36 - Impairment of Assets, proponendo di andare ad aggiungere il paragrafo 44A allo IAS 36[359], al fine proprio di andare a spiegare e chiarire questa nuova prospettiva. Si riporta di seguito il nuovo testo introdotto dal legislatore:

«*Estimates of future cash flows of an asset in its current condition include:*

a. *future cash outflows necessary to maintain the level of economic benefits expected to arise from the asset in its current condition. When a cash-generating unit consists of assets with different estimated useful lives, all of which are essential to the ongoing operation of the unit, the replacement of assets with shorter lives is considered to be part of the day-to-day servicing of the unit when estimating the future cash flows associated with the unit. Similarly, when a single asset consists of components with different estimated useful lives, the replacement of components with shorter lives is considered to be part of the day-to-day servicing of the asset when estimating the future cash flows generated by the asset.*
b. *future cash flows associated with the current potential of the asset to be restructured, improved or enhanced. If the asset has the current potential to be restructured, improved or enhanced, and the cash flow projections associated with the restructuring, improvement or enhancement meet the requirements in paragraph 33, estimates of future cash flows for the asset shall include estimated future cash inflows and outflows that are expected to arise from that restructuring, improvement or enhancement.*»[360].

Mediante tale nuovo paragrafo, il Board chiarisce proprio come la valutazione «*in its current condition»,* sia in realtà compatibile con l'inclusione di flussi da ristrutturazioni future, qualora l'attività contenga già, nelle sue condizioni attuali, il

[358] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC211, p. 47

[359] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC212, p. 47

[360] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IAS 36 *Impairment of Assets*, par 44A, p. 27

potenziale per generare tali flussi.

La logica sottostante è che il valore corrente di un'attività include non solo i flussi che essa è attualmente in grado di generare, ma anche il valore del potenziale di sviluppo che essa incorpora, in quanto, se tale potenziale è già presente e se un acquirente sul mercato ne terrebbe conto nella determinazione del fair value dell'attività, allora esso dovrebbe essere incluso anche nel value in use (questo in quanto, altrimenti, si creerebbe una distorsione nella quale il valore recuperabile come fair value supera strutturalmente quello come value in use per la sola ragione che il primo include il potenziale mentre il secondo lo esclude)[361].

Tale argomentazione, seppur comunque abbia una forte base logica secondo il modesto parere dello scrivente, incorpora anche alcune lacune, che meritano di essere osservate:

- in primis, molte volte il fair value, riflette le aspettative dei terzi, i quali potrebbero disporre di risorse e competenze diverse rispetto alla società che attualmente detiene l'attività. Questo, quindi, potrebbe portare ad un errata equiparazione tra, il potenziale incluso nel fair value e il potenziale incluso nel value in use, con conseguente diversa valutazione tra il valore dato dalla società che detiene l'attività (entity-specific value) e quella del mercato;
- inoltre, come anche già rilevato da alcuni membri dello IASB, l'inclusione di questi flussi all'interno del value in use, non rappresenterebbe una verifica di valore di un'attività nelle sue condizioni correnti, con conseguente possibilità di utilizzare l'avviamento generato internamente se una ristrutturazione futura o il potenziamento delle attività consente a una società di evitare la rilevazione di una perdita di valore[362]. In poche parole, potrebbe quindi andare ad ampliare il problema legato allo shielding.

Nonostante tali riserve, il Board ha deciso comunque di procedere con la proposta, ritenendo che i benefici legati alla rimozione di tale vincolo, superino in realtà le preoccupazioni manifestate.

Continuando, la seconda delle due modifiche proposte dall'Exposure Draft in merito alle modifiche del value in use riguarda il regime fiscale dei flussi di cassa e dei tassi

[361] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC213, p. 47

[362] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC214, p. 47

di attualizzazione.

Attualmente, lo IAS 36 vigente, richiede che, sia i flussi di cassa utilizzati nel calcolo del value in use, sia il tasso al quale tali flussi vengono attualizzati, siano determinati su una base ante imposte, andando quindi ad escludere gli effetti fiscali dai flussi di cassa previsti e dal tasso utilizzato.

Come si era già affrontato in quello che era il Discussion Paper, l'Exposure Draft, seguendo tale linea, propone di rimuovere tale obbligo, andando quindi a liberare le società dall'obbligo di utilizzare stime pre-tax e consentendo loro di determinare il value in use su base sia pre-tax che post-tax, a loro discrezione[363]. Come già trattato ed esplicitato in precedenza, si tratta di una modifica che risolve una delle anomalie più critiche dell'attuale impairment test, in quanto, mentre lo standard richiede l'utilizzo di stime pre-tax, solitamente la prassi professionale, per ragioni di consistenza metodologica e di disponibilità dei dati utilizza nella maggior parte dei casi stime post-tax.

Detto questo, occorre sottolineare che in realtà, la proposta formulata dal Board nell'Exposure Draft, può essere sintetizzata in tre elementi principali:

- in primo luogo, viene proposto di rimuovere il requisito esplicito di utilizzare flussi di cassa pre-tax e tassi di attualizzazione pre-tax nella stima del value in use.

  Le società, infatti, potranno determinare il value in use su base pre-tax o post-tax, a propria discrezione[364];
- in secondo luogo, viene introdotto il requisito di assunzioni internamente coerenti in merito alla previsione dei flussi di cassa e dei tassi di attualizzazione utilizzati nel test di impairment, indipendentemente dalla base prescelta[365].

  Se la società utilizza flussi di cassa post-tax, deve utilizzare un tasso di attualizzazione post-tax. Se utilizza flussi pre-tax, deve utilizzare un tasso pre-tax;
- Infine, in terzo luogo, viene modificato il requisito in merito alla disclosure

[363] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC215, p. 47

[364] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC215, p. 47

[365] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC221, p. 48

del tasso di attualizzazione[366].

I paragrafi 130(g) e 134(d)(v) dello IAS 36 richiedevano di indicare il tasso pre-tax applicato ai flussi di cassa, ma con la nuova disciplina tale requisito viene modificato, con conseguenza che, la società, dovrà andare a divulgare il tasso applicato, sia nel caso sia pre-tax, sia nel caso sia post-tax.

L'impostazione dell'Exposure Draft è dunque quella di non solo prescrivere una specifica base, sia essa pre-tax o post-tax, ma bensì, richiedere coerenza interna tra flussi di cassa stimati e tassi di sconto applicati.

In merito a tale argomento, occorre osservare come comunque, un tema tecnico che il Basis for Conclusions affronta esplicitamente, riguarda il rischio legato al «*potential double-counting*»[367] legato a tale nuova misura. Infatti, nonostante vi fosse stata la richiesta da parte di diversi stakeholders di fornire esempi illustrativi, il Board ha deciso di non fornire orientamenti aggiuntivi su come evitare tale double-counting, rimandando a prassi comuni nella pratica e a quanto già previsto dallo IAS 41 – Agriculture.

In fine, ai fini di una corretta e migliore rappresentazione di quelli che saranno i possibili cambiamenti in merito alla disciplina attuale dello IAS 36, occorre sottolineare come, oltre alla cancellazione del paragrafo A20 dell'Appendix A, lo IASB ha proposto di modificare anche i paragrafo 50 e 55 dello IAS 36, andando quindi a modificarli come segue:

IAS 36 - paragrafo 50

«*Estimates of future cash flows shall not include: cash inflows or outflows from financing activities*»[368]; e

IAS 36 - paragrafo 55

«*The discount rate (rates) shall reflect current market assessments of:*

a. *the time value of money; and*
b. *the risks specific to the asset for which the future cash flow estimates have not*

[366] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC222, p. 48

[367] Problema legato al fatto che, se i flussi di cassa inclusi nel value in use fossero espressi al netto delle imposte, e il tasso di attualizzazione riflettesse il costo del capitale post-tax, si potrebbe incorrere in un doppio conteggio degli effetti delle differenze temporanee fiscali - che già incidono sulle attività e passività fiscali differite iscritte in bilancio - e degli effetti fiscali incorporati nelle proiezioni di flussi di cassa.

[368] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IAS 36 *Impairment of Assets*, par 50, p. 28

been adjusted.»[369].

Viste quindi le due principali modifiche relativamente al calcolo del value in use (a cui si aggiungono in realtà le modifiche in merito all'allocazione alle CGU, ma di cui ne parleremo nel prossimo paragrafo), occorre sottolineare come nella realtà, tali cambiamenti non operano in modo indipendente, ma al contrario, vanno a rafforzarsi reciprocamente nel produrre un value in use più vicino a quelle che sono le normali valutazioni gestionali interne. Infatti, se le società, andranno ad applicare tali modifiche, le stesse riusciranno anche a fondare la propria stima concernente il value in use, direttamente sui piani finanziari elaborati senza la necessità di procedere alle numerose depurazioni che il regime vigente imponeva (questo, quindi, avvicina ancora di più la società alla dinamica relativa al management approach, in quanto comunque molto più vicina ai dati e alle metodologie utilizzate ai fini della gestione interna).

Tirando le somme, si può quindi desumere come le modifiche proposte dall'Exposure Draft in merito al calcolo del value in use, rappresentano nel loro complesso, un'evoluzione significativa della disciplina legata al test di impairment.

La rimozione del vincolo sui flussi di cassa da ristrutturazioni e da potenziamenti futuri, unite all'abbandono dell'obbligo relativo al requisito pre-tax, possono essere considerate modifiche importanti all'attuale disciplina, la cui introduzione, dovrebbe riuscire a semplificare in modo significativo il processo di impairment per le società.

Al tempo stesso, comunque, tali modifiche non sono prive di rischi, in quanto uno dei possibili problemi, può essere quello relativo ad un'eccessiva convergenza tra le stime di value in use e le valutazioni interne del management, con possibile conseguenza di una riduzione della funzione del test in quanto tale, vale a dire come strumento di controllo e di revisione.

2.3.2 L'OTTIMIZZAZIONE DELL'ALLOCAZIONE DELL'AVVIAMENTO ALLE CASH GENERATING UNITS

Visto quindi quello che era il disegno del legislatore per riuscire a ridurre il costo e la complessità del test di impairment, occorre andare a studiare le modifiche

[369] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IAS 36 *Impairment of Assets*, par 55, p. 29

apportate al principio IAS 36 per riuscire a migliorare l'efficacia del test.

Come già visto nel precedente capitolo del seguente elaborato, la fase di allocazione dell'avviamento alle Cash-Generating Units (CGU) nel disegno complessivo del test di impairment dello IAS 36, riveste un'importante punto all'interno del test stesso. Essa infatti, costituisce in realtà, il momento in cui si decide a quale livello il test verrà poi condotto, e quindi quale insieme di attività (ed eventualmente headroom[370]), verrà posta in relazione con il goodwill acquisito al fine di verificarne la recuperabilità.

Come si avuto modo di vedere nel paragrafo 1.3, la corretta identificazione dell'allocazione del goodwill, è una delle variabili che determina la sensibilità del test nell'intercettare le perdite di valore in modo tempestivo. Infatti, un'allocazione del goodwill a livelli troppo elevati, come ad esempio un intero settore operativo, può produrre inevitabilmente un effetto di diluizione del goodwill in un bacino di attività molto ampio, il cui headroom può andare poi a mascherare a lungo le perdite di valore maturate nel business acquisito[371].

Il presente paragrafo va quindi ad analizzare le proposte introdotte dall'Exposure Draft in merito all'allocazione del goodwill alle CGU, le quali, costituiscono la seconda delle due principali direttrici in merito alla nuova disciplina concernente lo IAS 36 (accanto alle semplificazioni nel calcolo del value in use trattate nel paragrafo precedente).

In questa sede, verranno quindi analizzate le tre principali ipotesi di 'riforma':

- le modifiche proposte ai paragrafo 80, 80B e 81 dello IAS 36, che governano i criteri di allocazione;
- l'introduzione di un nuovo paragrafo 80A, che fornisce una guida applicativa in merito al concetto di "monitoraggio" del business associato al goodwill;
- infine, il nuovo obbligo di disclosure relativo all'indicazione del settore in cui è inclusa ciascuna CGU contenente goodwill.

Iniziando con l'analisi, occorre sottolineare come, in base anche a quanto già anticipato al paragrafo 1.2.2., il paragrafo 80 dello IAS 36 disciplina, che l'allocazione del goodwill acquisito in una business combination debba essere allocato alle CGU o

[370] Ovvero l'eccedenza del valore recuperabile sul valore contabile delle attività riconosciute

[371] GAREGNANI G. M., CORTELLAZZI V., SANTORO G. M., PALMISANO M., Il dibattito in corso in tema di rappresentazione del goodwill e di semplificazione dell'impairment test, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, N. 4-Ottobre-Dicembre 2021, Giuffrè Francis Lefebvre, p. 512 - 514

ai gruppi di CGU che si prevede traggano beneficio dalle sinergie dell'aggregazione, indipendentemente dal fatto che le altre attività o passività dell'acquisita vengano assegnate a tali CGU.

La norma attuale, infatti, prevede che ciascuna CGU o ciascun gruppo di CGU al quale il goodwill viene allocato soddisfi due condizioni cumulative: deve rappresentare il livello più basso all'interno della società al quale il goodwill viene monitorato ai fini della gestione interna[372], e, non deve essere più grande di un segmento operativo come definito dal paragrafo 5 dell'IFRS 8 Operating Segments prima dell'aggregazione[373].

Tali due condizioni operano in modo congiunto, andando in primis, a definire il livello di monitoraggio gestionale interno come punto di partenza per l'allocazione, e poi successivamente il tetto massimo legato a tale livello, impedendo quindi che il goodwill, venga allocato a unità più grandi di un singolo segmento operativo. L'intento dichiarato dalla norma era infatti, quello di riuscire ad ancorare l'allocazione del goodwill al modo in cui la società gestisce effettivamente le proprie operazioni, mantenendo al tempo stesso un limite, che impedisse allocazioni eccessivamente aggregate che avrebbero reso il test privo di ogni significato.

Mediante la consultazione del Discussion Paper però, è emerso come, in alcuni casi, le società potrebbero non sempre applicare il paragrafo 80 dello IAS 36 nel modo in cui il Board intendeva quando ha progettato il test di impairment. In particolare, queste società allocano il goodwill ai fini di impairment al livello del segmento operativo come impostazione predefinita, e inoltre, in alcuni casi, il management potrebbe non monitorare specificamente il goodwill stesso[374].

Tale pratica presenta però due effetti distorsivi. Da un lato, essa amplifica il fenomeno dello shielding: allocando il goodwill al livello del segmento operativo, la società include nel perimetro del test di impairment un insieme di attività molto più ampio rispetto a quello che va poi a beneficiarie direttamente delle sinergie dell'acquisizione, con la conseguenza che l'headroom complessivo del segmento può mascherare le perdite di valore relative al business acquisito. Dall'altro lato, tale pratica può essere difficile da rilevare per i revisori e dalle autorità di vigilanza, nel

[372] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 80 - (a), p. A1600
[373] IFRS Foundation, IAS 36 *Impairment of Assets*, 2004, par 80 - (b), p. A1600
[374] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC197, p. 43

caso in cui via un assenza di informazioni in merito al livello al quale il goodwill è stato allocato e il ragionamento che ha condotto a tale scelta[375].

Il Board aveva già considerato, nell'ambito del Discussion Paper del 2020, la possibilità di fornire una guida applicativa più ampia e dettagliata in merito ai criteri di identificazione delle CGU e sui principi di allocazione del goodwill alle stesse. Tuttavia, il Board ha poi concluso come tale guida, nella realtà, sarebbe risultata di difficile elaborazione e applicazione a tutte le società, andando quindi ad escludere il progetto[376]. Scartando quindi tale possibilità, la consultazione ha convinto il Board che alcune modifiche mirate al paragrafo 80, pur senza ambire a una guida esaustiva, avrebbero potuto produrre un miglioramento relativamente all'applicazione della norma, contribuendo a ridurre il fenomeno dello shielding. Tale conclusione, ha quindi portato alle modifiche relative al paragrafo 80 dello IAS 36, proposte nell'Exposure Draft[377].

Possono essere riassunte in quattro 'proposte' le possibili modifiche apportate al paragrafo 80 dello IAS 36, le quali, operano in modo tale da migliorare la chiarezza e l'applicazione dei criteri di allocazione del goodwill.

Si riportano di seguite le proposte:

- il primo intervento propone di sostituire, al paragrafo 80-(a) dello IAS 36, l'espressione «*goodwill is monitored*» (l'avviamento è monitorato) con l'espressione «*business associated with the goodwill is monitored*»[378] (il business associato all'avviamento è monitorato).

  Questa modifica, apparentemente solo di carattere lessicale, ha un contenuto molto diverso rispetto a quanto era prescritto in precedenza.

  In particolare, la formulazione previgente «*goodwill is monitored*», si prestava ad un'interpretazione abbastanza restrittiva, secondo cui le società dovessero identificare il livello al quale il management esamina specificamente il valore contabile dell'avviamento e la sua recuperabilità.

[375] GAREGNANI G. M., CORTELLAZZI V., SANTORO G. M., PALMISANO M., Il dibattito in corso in tema di rappresentazione del goodwill e di semplificazione dell'impairment test, *Rivista dei Dottori Commercialisti*, N. 4-Ottobre-Dicembre 2021, Giuffrè Francis Lefebvre, p. 512 - 514

[376] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC196, p. 43

[377] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC198, p. 43

[378] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IAS 36 *Impairment of Assets*, par 80 - (a), p. 29

Poiché però, nella pratica, il management raramente monitora il goodwill come grandezza autonoma, tale interpretazione consentiva alle società di concludere che il "monitoraggio dell'avviamento" non avvenisse ad un livello sufficientemente basso da richiedere un'allocazione molto specifica, giustificando così l'allocazione al livello del segmento.

Al fine di risolvere tale problematica, lo IASB, con la nuova formulazione «*business associated with the goodwill is monitored*» sposta il riferimento centrale dal goodwill, al business che è andato ad originare il goodwill stesso, e che quindi ne giustifica il valore. Questa formulazione, richiede quindi alle società di identificare il livello al quale il management gestisce e monitora il business che era stato acquisito, con conseguenza che, nella maggior parte dei casi, tale livello di monitoraggio gestionale[379] è quasi sempre più basso del livello del segmento operativo aggregato, corrispondendo meglio all'intenzione originaria della norma di ancorare l'allocazione del goodwill alla struttura di gestione interna dell'impresa[380].

- Il secondo intervento propone invece di chiarire la sequenza obbligatoria nell'applicazione delle due condizioni di cui al paragrafo 80. Le società, dovranno, in primo luogo applicare la condizione sub (a) e identificare il livello più basso al quale il business associato al goodwill è monitorato ai fini della gestione interna, e solamente dopo, verificare se tale livello rispetti il limite superiore posto dalla condizione sub (b), che funge in poche parole 'da tetto massimo'[381]. Questo chiarimento, in merito alla sequenza procedurale, risponde direttamente alla distorsione applicativa descritta in precedenza, nella quale alcune società applicavano la condizione sub (b) come impostazione predefinita anziché come vincolo massimo. Anche in questo caso si riporta il nuovo paragrafo enunciato nell'Exposure Draft, il quale andrebbe a modificare l'attuale IAS 36, introducendo il paragrafo 80B:

  «*The requirement in paragraph 80(b) sets the highest level at which an entity is permitted to allocate goodwill for the purpose of applying paragraph 80(a)*

[379] Monitoraggio gestionale che tipicamente corrisponde al livello di divisione, linea di prodotto o area geografica al quale il management misura le performance operative e alloca le risorse

[380] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC199 - (a), p. 43

[381] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC199 - (b), p. 43

and is therefore applied only after paragraph 80(a) has been applied.»[382].

- Continuando, il terzo intervento riguarda l'introduzione del nuovo paragrafo 80A nello IAS 36, volto a fornire una guida in merito al monitoraggio del business a cui è associato il goodwill.

  Tale guida, pur senza ambire a una disciplina esaustiva applicabile a tutte le situazioni, servirebbe a fornire indicazioni operative volte ad aiutare le società a identificare il livello appropriato di allocazione del goodwill in coerenza con la struttura di gestione interna[383]. Tale nuovo paragrafo, merita un'attenzione rilevante, in quanto fornisce una guida esplicita sul significato del concetto di "monitoraggio" ai fini dell'allocazione del goodwill alle CGU.

  In particolare, il legislatore sottolinea come: in primis, bisogna identificare le CGU o i gruppi di CGU che beneficeranno delle sinergie derivanti dall'aggregazione, e che comunque, una società monitora il business associato al goodwill quando esamina attivamente le performance di tale business e le monitora, ricevendo quindi, informazioni regolari al riguardo dai propri sistemi di reporting interno.

  Tali indicazioni, anche se non del tutto esaustive, costituiscono un significativo passo avanti nella disciplina normativa dell'allocazione del goodwill alle CGU.

  Anche in questo caso, si riporta di seguito il nuovo paragrafo 80A enunciato dall'Exposure Draft:

  «*In applying paragraph 80, an entity first applies paragraph 80(a) to determine the lowest level at which the business associated with the goodwill is monitored for internal management purposes. Applying paragraph 80(a) requires an entity:*

  a. *to identify the cash-generating units or groups of cash-generating units (see paragraph 81) expected to benefit from the synergies of the combination; and*
  b. *to then determine the lowest level for which there is financial information about the cash-generating units identified in paragraph 80A(a) that*

[382] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IAS 36 *Impairment of Assets*, par 80B, p. 30

[383] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC199 - (c), p. 43

management regularly uses to monitor the business associated with the goodwill. That financial information reflects how the benefits expected from the synergies of the combination are managed.»[384].

- Infine, il quarto ed ultimo intervento, propone di esplicitare l'allocazione anche a gruppi di CGU qualora il goodwill non possa essere allocato a singole CGU su base non arbitraria[385].

  Tale chiarificazione risponde a una specifica osservazione emersa dalla consultazione, secondo cui alcune società interpretavano il paragrafo 80 e 81 dello IAS 36 come una norma che prevede in via primaria l'allocazione a singole CGU e consente l'allocazione a gruppi solamente in via residuale ed eccezionale. Il Board ha invece ritenuto opportuno chiarire che l'allocazione a gruppi di CGU è un'opzione pienamente legittima, in considerazione del fatto che il goodwill origina da una business combination, alla quale spesso non beneficia solamente una singola CGU, ma bensì un insieme di CGU, e che forzare l'allocazione a singole CGU in tali situazioni produrrebbe risultati magari anche forvianti.

  Si riportano di seguito le modifiche al paragrafo 81 dello IAS 36, contenute nell'Exposure Draft:

  «*Goodwill recognised in ... . This occurs because goodwill is associated with a business and a business sometimes comprises a group of cash-generating units. As a result, the lowest level within the entity at which the business associated with the goodwill is monitored for internal management purposes sometimes comprises a number of cash-generating units to which the goodwill relates, but to which it cannot be allocated separately. ...*»[386].

Va tuttavia precisato che tali modificate proposte in merito all'allocazione del goodwill non eliminerebbero il fenomeno dello shielding, ma potrebbero comunque contribuire a ridurlo in una sua componente specifica, vale a dire quella derivante

[384] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IAS 36 *Impairment of Assets*, par 80A, p. 30
[385] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC199 - (d), p. 43
[386] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IAS 36 *Impairment of Assets*, par 81, p. 30

dall'allocazione del goodwill a livelli aggregativi troppo alti[387]. Occorre tuttavia segnalare che tale riduzione dello shielding è di portata limitata rispetto alle pretese avanzate da parte di alcuni stakeholders. Il Board stesso ha riconosciuto, come comunque, anche mediante altre tipologie di test (es. headroom approach) non sarebbe possibile andare ad eliminare completamente dell'effetto di shielding[388], optando quindi, per la disciplina vista in questo sottocapitolo, al fine anche di riuscire ad implementarla ad un costo ragionevole.

Definite quindi le principali proposte oggetto di analisi da parte del Board, occorre sottolineare come, il livello al quale una società identifica le Cash-Generating Units per il test di impairment (ai sensi del nuovo paragrafo 80(a) dello IAS 36), potrebbe in realtà non corrispondere con il livello al quale il management rivede le informazioni ai fini delle proposte di disclosure dell'IFRS 3[389].

Infatti, in base a quanto già illustrato nel paragrafo 2.2.1, la nuova disclosure dell'IFRS 3 - Business Combinations, fa riferimento ai 'key management personnel' (un livello gerarchico che solitamente corrisponde per esempio al consiglio di amministrazione), e che per definizione non corrisponde al livello operativo al quale il business associato al goodwill viene monitorato ai fini della gestione quotidiana. Il test di impairment, al contrario, mira ad allocare il goodwill al livello più basso di monitoraggio gestionale interno, che è tipicamente più basso rispetto al livello al quale i key management personnel ricevono informazioni aggregate[390].

Questo chiarimento, risulta essere di notevole importanza, in quanto sottolinea come in realtà, risultino diverse le tipologie di soggetti che, da una parte si occupino della nuova disclosure attinente all'IFRS 3, mentre dall'altra, abbiano il compito di andare a monitorare il business associato al goodwill. Tale distinzione nella pratica, può tuttavia generare situazioni nelle quali la disclosure dell'IFRS 3 vada a descrivere una business combination ad un livello aggregato, mentre il test di

[387] Come chiarito al paragrafo BC198 del Basis for Conclusions, tali interventi mirano a perfezionare l'applicazione della disciplina vigente, attenuandone le distorsioni. Difatti, se l'avviamento viene allocato a livelli più frammentati, l'headroom disponibile per schermare il valore contabile risulterà più contenuto, in quanto, non incorporerà il surplus di valore generato da unità operative o attività estranee all'acquisizione.

[388] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC191, p. 42

[389] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC201, p. 44

[390] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC201, p. 44

impairment del goodwill corrispondente venga in realtà condotto a un livello molto più basso, con la circostanza tale per cui, potrebbe essere difficile collegare le informazioni ricevute attraverso i due canali informativi.

Accanto alle modifiche attinenti al test di Impairment, e riguardanti in particolare i paragrafi 80, 80A, 80B e 81 dello IAS 36, l'Exposure Draft introduce anche un nuovo obbligo di disclosure, andando quindi ad esplicitare come, per ciascuna CGU o gruppo di CGU contenente avviamento, debba essere divulgata l'informativa relativamente al settore/segmento a cui la CGU o gruppo di CGU appartiene[391].

Mediante tale proposta, il Board ha identificato tre benefici attesi dall'introduzione di tale obbligo:

- il primo, attinente al miglioramento della capacità degli investitori di valutare la ragionevolezza delle assunzioni del test di impairment. Questo in quanto, conoscendo il segmento nel quale è inclusa una determinata Cash-Generating Units contenente avviamento, gli investitori riuscirebbe a confrontare le assunzioni del test con le proprie aspettative di performance per quel segmento e con le informazioni che ricevono dai settori oggetto di informativa;
- il secondo, sarebbe invece legato ai preparers e alle società oggetto di informativa, in quanto, la costruzione di tali informazioni non costituirebbe costi aggiuntivi, in quanto già disponibile agli stessi;
- infine, il terzo beneficio, consiste nel miglioramento della capacità degli investitori di valutare le decisioni di acquisizione del management. Infatti, sapendo a quale segmento è stato allocato il goodwill di una determinata acquisizione, e conoscendo le performance di quel segmento nel tempo, gli investitori possono valutare con maggiore consapevolezza il successo dell'acquisizione e la capacità di integrazione con le altre attività del gruppo[392].

Si riporta anche in questo caso, le modifiche attinenti al paragrafo 134 dello IAS 36, relativamente a tale nuovo obbligo di disclosure:

«*An entity shall disclose the information required by (a)–(f) for each cash-generating*

[391] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC202, p. 44

[392] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC202, p. 44

unit (group of units) for which the carrying amount of goodwill or intangible assets with indefinite useful lives allocated to that unit (group of units) is significant in comparison with the entity's total carrying amount of goodwill or intangible assets with indefinite useful lives:

a. *the carrying amount of goodwill allocated to the unit (group of units) and, if the entity reports segment information in accordance with IFRS 8, the reportable segment that contains the unit (group of units).*
b. ...»[393].

Alla luce delle novità introdotte in merito allo IAS 36 fin qui studiate, emerge chiaramente come il Board, abbia deciso di rinunciare a progetti di portata anche molto più ampia, scegliendo di concentrarsi sulla risoluzione delle criticità maggiormente documentate, senza tentare di superare i limiti strutturali intrinseci del modello impairment-only, ritenuti non eliminabili a costi ragionevoli.

Esaminate dunque le disposizioni concernenti le modifiche del test, appare opportuno studiare le soluzioni alternative che erano state prese in considerazione dallo standard-setter e successivamente accantonate. Tra le stesse figurano:

- la proposta di andare ad esonerare le società dall'obbligo di condurre il test quantitativo annuale in assenza di indicatori di impairment (proposta che avevamo già analizzato nel paragrafo 2.1).

  È sufficiente ricordare che il Board ha rigettato la proposta principalmente per tre ragioni: la perdita di informazioni, i dubbi in merito alla reale riduzione di costo che ne deriverebbe e le preoccupazioni circa la maggiore difficoltà di verifica da parte di revisori e autorità di vigilanza in assenza di un test condotto sistematicamente ogni anno[394];
- la proposta relativa alla possibilità di rendere obbligatorio solo un metodo di stima del valore recuperabile (o il fair value less costs of disposal o il value in use) eliminando la necessità di calcolare entrambi e di scegliere il maggiore. Tale proposta, avanzata da alcuni stakeholders come misura di semplificazione, è stata valutata negativamente in quanto avrebbe rischiato

[393] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Amendments to IAS 36 *Impairment of Assets*, par 134, p. 31 - 32
[394] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC225, p. 49

di rendere il test molto meno robusto[395].

In conclusione, le diverse modifiche proposte allo IAS 36 e il nuovo obbligo di disclosure sull'indicazione del segmento di appartenenza delle CGU contenenti goodwill rappresentano un intervento di portata limitata ma significato, studiato al fine di riuscire a contrastare problemi applicativi concreti che erano emersi nel corso della consultazione.

II.4 Il meccanismo della consultazione pubblica e l'importanza delle Comment Letters

2.4.1 IL DUE PROCESS DELLO IASB

Vista quindi la disciplina attinente ai possibili cambiamenti implementati dallo IASB, occorre andare a studiare il meccanismo alla base di tale procedimento, caratterizzato da un complesso di regole, fasi e meccanismi decisionali che l'International Accounting Standards Board osserva nell'elaborazione, revisione ed emanazione dei principi contabili internazionali.

Tale cornice procedurale, comunemente definita Due Process, costituisce il fondamento stesso dello IASB e, come si vedrà, la ragione per cui un progetto complesso e articolato come quello relativo a Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment ha richiesto circa oltre un decennio per giungere, dal Post-implementation Review fino all'Exposure Draft di marzo 2024, ancora oggetto di re-delibera alla data di stesura del presente lavoro.

Prima di addentrarci nella disciplina concernete il Due Process, occorre in primis sottolineare come lo IASB, costituisca un'organizzazione indipendente senza scopo di lucro, privo di qualsivoglia potere sanzionatorio o coercitivo, volto solamente a definire i principi contabili utilizzati a livello globale per l'informativa finanziaria, al fine di migliorare la comunicazione tra le società e gli investitori[396]. Diversamente da un legislatore statale o da un'autorità amministrativa indipendente dotata di

[395] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC227, p. 50

[396] https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/#about-us

poteri regolamentari, lo IASB infatti, non può imporre l'applicazione dei principi che elabora: la loro efficacia giuridica dipende dal recepimento operato dai singoli ordinamenti nazionali o internazionali, come avviene nell'Unione Europea attraverso il meccanismo di omologazione disciplinato dal Regolamento CE n. 1606/2002[397].

Il Due Process rappresenta, in questa prospettiva, lo strumento mediante il quale lo IASB, si sottopone volontariamente a un vincolo procedurale stringente, funzionale però a due obiettivi tra loro complementari:

- da un lato, assicurare che le decisioni assunte siano tecnicamente fondate;
- dall'altro, garantire che tali decisioni siano percepite come legittime dalla generalità dei soggetti interessati (preparers, investitori, revisori, autorità di vigilanza, standard setter nazionali), in quanto frutto di un percorso trasparente, inclusivo e verificabile.

Il Due Process Handbook pubblicato dall'IFRS Foundation ed aggiornato ad aprile 2026, esplicita chiaramente questa duplice funzione, affermando che un Due Process comprensivo ed efficace costituisce la condizione essenziale per lo sviluppo di standard di elevata qualità, trasparenti e capaci di servire gli interessi degli investitori e degli altri utilizzatori[398].

Il Due Process Handbook individua tre principi alla base, a cui poi l'intera attività del Board deve conformarsi: la «*transparency*» o trasparenza, la «*full and fair consultation*» o la piena e corretta consultazione e l'«*accountability*» o responsabilità[399]. Ovviamente, si tratta di principi che non operano isolatamente, ma che al contrario, si intrecciano lungo l'intero ciclo di vita dei progetti dello standard-setter, dalla fase di individuazione del problema fino alla pubblicazione del principio definitivo e, successivamente, al suo riesame in sede di post-implementation review.

Andando a fare il punto relativamente ai singoli principi, occorre sottolineare che:

- Il principio di trasparenza si può tradurre in tutta una serie di obblighi circostanti all'emanazione dei principi stessi. Si fa riferimento, per esempio, all'obbligo di tenere le riunioni del Board in seduta pubblica o in diretta streaming (con successiva pubblicazione nel sito della Fondazione), alla

[397] Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento europeo e del Consiglio, 19 luglio 2002
[398] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 1.1, p. 5
[399] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.1, p. 9

pubblicazione dei documenti tecnici (technical staff papers) e delle sintesi delle decisioni assunte entrambe predisposti dallo staff a supporto delle decisioni del Board, ed infine, tutta la serie di prescrizioni relative ai termini di voti e maggioranze dedicate all'approvazione dei vari standard[400].

- Il principio della piena e corretta consultazione, fa invece riferimento a tutta quella serie di operazioni e comunicazioni che cercano di coinvolgere gli stakeholder lungo l'intero processo decisionale, al fine quindi di fare in modo che gli stessi, riescano a contribuire alla qualità e alla credibilità degli standard, oltre a favorire un clima di cooperazione tra lo standard setter e i propri interlocutori[401]. Il Due Process Handbook distingue, a questo proposito, tra passaggi obbligatori o «*mandatory steps*», e passaggi non obbligatori ma soggetti al principio 'rispetta o spiega' anche detti «*non-mandatory 'comply or explain' steps*».

  Rientrano tra i primi, tutti quei passaggi volti a salvaguardare l'integrità del processo decisionale e di definizione degli standard stessi, i quali includono:

  a. «*discussione delle proposte in sedute pubbliche;*
  b. *pubblicazioni per il pubblico commento di ogni proposta di nuovo standard, di modifica a uno standard esistente o di interpretazione;*
  c. *valutazioni tempestiva delle comment letters ricevute;*
  d. *valutazioni in merito alla possibilità di andare a sottoporre a nuova consultazione le proposte (re-exposure);*
  e. *consultazioni dell'Accounting Standards Advisory Forum, del Sustainability Standards Advisory Forum e dell'IFRS Advisory Council in merito al programma di lavoro e ai progetti di maggiore rilevanza;*
  f. *decisioni in merito alla ratifiche di imterpretazioni in riunioni pubbliche dello IASB*»[402].

  Per i passaggi non obbligatori invece, il Board dovrà andare a motivare e spiegare le ragioni che hanno portato a non svolgere tali passaggi, tra i quali figurano:

  a. «*la pubblicazione di un Discussion paper prima dell'Exposure draft;*

[400] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.2 - 3.43, p. 10 - 17
[401] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.44, p. 17
[402] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.46, p. 17 - 18

b. *la costituzione di gruppi consultivi o di gruppi di esperti dedicati ai progetti;*
c. *lo svolgimento di public hearing; e*
d. *l'esecuzione di attività di fieldwork*»[403].

- Infine, il terzo ed ultimo principio, attinente al tema della responsabilità, impegna invece il Board a valutare e a rendere conto pubblicamente degli effetti attesi dalle nuove disposizioni riguardanti sia nuovi principi, sia eventuali modifiche degli stessi, ed in entrambe i casi, sia in termini di costi di implementazione, sia in termini di benefici associati agli stessi[404].

Ovviamente, comunque, la verifica del rispetto di tali principi non è rimessa all'autovalutazione del Board, ma bensì a un organo distinto, il Due Process Oversight Committee (DPOC), il quale esercita una funzione di controllo, volta ad accertare che ciascun progetto abbia rispettato le tappe del Due Process previste per la sua tipologia[405].

Visti quindi i principi che governano l'operato dello IASB, occorre andare a studiare quello che il Due Process che caratterizza il modo di agire del legislatore stesso, e che può essere distinto in quattro diverse fasi: la definizione dell'agenda (work plan consultation) e la pianificazione progettuale, l'elaborazione e la pubblicazione del Discussion Paper, dei Research Papers e dei Requests for Information, l'elaborazione e la pubblicazione dell'Exposure draft e, infine, l'elaborazione e pubblicazione dello standard definitivo, cui segue (dopo un cerco lasco temporale) la fase di post-implementation review.

La prima delle quattro fasi, risulta essere la definizione dell'agenda, la quale, si fonda su una consultazione pubblica periodica, condotta almeno ogni cinque anni mediante una 'request for information' dedicata al programma di lavoro, volta a raccogliere indicazioni il merito all'orientamento strategico e al bilanciamento dei progetti in corso[406]. In tale sede assume un ruolo determinante l'IFRS Advisory Council, organo consultivo il cui compito è quello di offrire allo IASB un ventaglio di prospettive sulle priorità da assegnare alle singole ricerca. Occorre comunque sottolineare, che tra una consultazione e l'altra, il Board conserva la facoltà di

[403] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.47, p. 18
[404] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.78, p. 23
[405] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 2.2, p. 7
[406] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.3, p. 26

aggiungere nuovi progetti al programma di lavoro in risposta ad eventuali circostanze che si sono verificate, fermo restando l'obbligo di consultare preventivamente l'Advisory Council e, a seconda dei casi, l'ASAF (Accounting Standards Advisory Forum) o il SSAF (Sustainability Standards Advisory Forum) nel caso in cui si tratti di progetti di maggiore rilevanza[407].

Una volta quindi definita l'agenda, segue poi la fase del research programme, nella quale lo staff tecnico raccoglie elementi probatori volti a valutare la natura e le peculiarità delle criticità segnalate dagli stakeholder, valutando le possibili soluzioni di miglioramento relativamente all'informativa finanziaria[408]. La raccolta di tali elementi probatori è finalizzata a supportare il Board nella definizione del proprio piano di lavoro, attraverso il quale viene richiesto allo staff tecnico di individuare, analizzare e sottoporre all'attenzione del Board le questioni che potrebbero richiedere un intervento. Parallelamente, vengono esaminati i potenziali temi emersi dai commenti formulati dall'Advisory Council, dall'ASAF, dall'SSAF, da altri organismi normativi e da ulteriori parti interessate, al fine di individuare tematiche che potrebbero essere inserite nel programma di lavoro del Board[409].

Ovviamente, lo stesso IASB, non si aspetta che il Board e il relativo staff tecnico svolgano direttamente tutte le attività di ricerca concernenti le questioni incluse nel proprio programma di ricerca. A tal fine, il Board può coinvolgere nella ricerca una pluralità di soggetti esterni (es. organismi nazionali di normazione contabile e di informativa sulla sostenibilità, organismi regionali attivi in tali ambiti, organismi regionali di rendicontazione finanziaria, esponenti del mondo accademico e altre parti interessate), purché comunque lo stesso, vada a fornire indicazioni chiare in merito alle questioni sulle quali intende concentrare l'attività di ricerca, definendo anche le aspettative nei confronti dei soggetti chiamati a partecipare al processo[410]. Infatti, è proprio in questa fase, dove poi maturano le premesse concettuali di un successivo, eventuale, Discussion Paper.

Prima di addentrarci in tale prospettiva, occorre però sottolineare come, a seguito del lavoro svolto (relativamente al progetto di ricerca), il Board, potrebbe decidere sia di continuare, ma anche di non intraprendere più ulteriori attività. Questo in

[407] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.7, p. 26
[408] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.10, p. 27
[409] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.11, p. 27
[410] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.12, p. 27

quanto, il Board, a seguito di una opportuna revisione, potrebbe anche decidere di non continuare, constatando come il progetto possa comportare dei miglioramenti nell'informativa finanziaria, ma non tali da superare i costi. Ovviamente, la decisione di non intraprendere ulteriori lavori a seguito di un progetto di ricerca non è banale, e per questo, richiede il sostegno della maggioranza del Board in tale senso. Se il consiglio decide lo stesso, di non procedere alla definizione di principi contabili a seguito di un importante progetto di ricerca, deve essere pubblicata una sintesi del progetto che riassume i risultati della ricerca e le conclusioni del consiglio (con eventuale possibilità di intraprendere altre attività tecniche - es. materiali di supporto)[411]. Ovviamente, nel nostro caso, relativamente al progetto legato all'IFRS 3, lo IASB non ha optato per tale prospettiva, essendo lo stesso oggetto di una certa complessità tecnica e di rilevanza pratica, constatate a seguito delle diverse questioni sollevate dal Post-implementation Review dell'IFRS 3.

Una volta deciso in merito, si passa poi alla fine relativa all'elaborazione e alla pubblicazione del Discussion Paper, a cui vengono affiancati i Research Paper e le Requests for information.

Come già sottolineato, uno dei principali output conoscitivi e consultivi è costituito dall'emissione di tali documenti sopra elencati. Questi, infatti, assolvono a una funzione fondamentale: raccogliere commenti e riscontri da parte di tutti gli stakeholder interessati, al fine di consentire al Board di valutare se inserire il progetto di revisione dello standard all'interno del proprio piano di lavoro[412].

Generalmente, sia il Discussion Paper che i Research Paper forniscono una panoramica relativamente alle criticità emerse, individuano i possibili approcci metodologici per la loro risoluzione, illustrano i dettagli relativamente alle questioni e contengono un formale invito a presentare osservazioni (i cosiddetti 'invitation to comment')[413]. Ciononostante, tra le due tipologie di documenti, sussistono delle differenze, che secondo lo scrittore, appare opportuno andare a tracciare:

- per quanto riguarda il Discussion Paper, si tratta di un documento pubblicato direttamente dal Board, in cui lo stesso, ne esprime la sua visione e le posizioni preliminari sulla specifica tematica oggetto di trattazione. La

[411] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.13, p. 27 - 28
[412] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.14, p. 28
[413] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.14, p. 28

discussione in essi contenuta riflette ed evidenzia anche le eventuali divergenze di pensiero formatesi tra i diversi membri del Board, il quale analizza e dibatte le singole questioni nel corso di riunioni pubbliche[414];

- in merito invece ai Research Paper, pur essendo pubblicati dal Board, non vengono elaborati durante le sedute pubbliche; di conseguenza, l'organo direttivo non esprime una posizione ufficiale sulle materie in essi trattate. La loro stesura può essere affidata allo staff tecnico oppure ad altri organismi normativi esterni su richiesta del Board, in cui comunque, si deve andare a riportare il grado di coinvolgimento e di approvazione dello stesso[415].

Affianco a tali elaborati di ricerca si collocano le Request for Information[416], strumenti formali attraverso i quali il Board richiede a soggetti terzi riscontri empirici o pareri su temi tecnici o consultazioni e assistenza nella valutazione degli impatti pratici relativamente a nuovi requisiti di informativa.

Una volta approvati, i documenti vengono pubblicati ufficialmente sul sito web della Fondazione, al fine di essere sottoposti alla fase di consultazione pubblica. Di norma, viene poi concesso un periodo minimo di centoventi giorni per la formulazione dei commenti ('Comment Letters') relativi al Discussion Paper, ai Research Paper e ai Request for Information[417].

Alla fine di tale periodo di consultazione, lo staff provvede a raccogliere, riassumere e analizzare le lettere di commento (Comment Letters) e i riscontri ricevuti, sottoponendo poi una relazione sintetica ed analitica all'attenzione del Board per le successive decisioni strategiche.

A questo punto, una volta appurati, analizzati e studiati tutti diversi riscontri ricevuti mediante le Comment Letters, lo standard-setter, provvede a emettere l'Exposure Draft.

L'Exposure draft costituisce, nell'architettura generale del Due Process, l'unico passaggio realmente inderogabile prima della pubblicazione o della modifica di uno standard: nessun principio contabile internazionale, per quanto maturo, può essere emanato senza essere stato previamente sottoposto a pubblica consultazione in

[414] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.15, p. 28
[415] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.16, p. 28
[416] Rientrano tra questi elaborati la raccolta di commenti sul piano di lavoro del consiglio ('work plan'), la raccolta di pareri e informazioni su un principio contabile ai fini di una revisione post-attuazione ('post-implementation review')
[417] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 4.19, p. 28

questa forma[418]. Il documento riproduce, nella sostanza, la struttura dello standard che si intende emanare, con la differenza che, in primis, contiene una sezione dedicata alle motivazioni (ovvero il documento che prende il nome di 'Basis for Conclusions') illustrando le ragioni alla base della proposta, e inoltre, le modifiche conseguenziali ad altri standard ('the consequential amendments to other Standards') che possono essere rappresentate con un dettaglio inferiore rispetto a quanto avverrà nel documento finale[419].

Una volta predisposto e pubblicato sul sito web della Fondazione, anche in questo caso (così come per Discussion Paper), viene previsto un periodo di commento minimo pari a centoventi giorni, riducibile - previa approvazione del DPOC - fino a un minimo di trenta giorni per questioni di portata ristretta e urgente, e ulteriormente comprimibile solo in circostanze eccezionali, previa approvazione di almeno il settantacinque per cento dei Trustees, ma comunque mai azzerabile[420].

Una volta ricevuti e analizzati i commenti, il Board procede alle proprie re-delibere, potendo eventualmente avvalersi di ulteriori strumenti di consultazione (quali fieldwork, round-table meetings, ecc.) prima di stabilire se le proposte possano essere finalizzate così come modificate o se richiedano una nuova esposizione al pubblico[421]. Solo quando il Board si ritenga soddisfatto, e giudichi improbabile che una nuova esposizione riveli criticità ulteriori, si procede alla predisposizione dello standard definitivo per la successiva fase di voto.

A questo punto il Board, procede con il voto, in merito all'approvazione o meno del nuovo testo/nuovo standard. Al fine che lo stesso venga poi accettato, è richiesta una 'supermajority', calcolata in otto voti favorevoli su un Board composto da tredici o meno membri, o nove voti favorevoli qualora il Board sia composto da quattordici membri[422] (non tutte le fasi richiedono tali maggioranze, in alcune – es. request for information o un research paper - è infatti richiesta una 'simple majority' caratterizzata da una maggioranza al 60% da parte almeno della metà dei

[418] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.1, p. 33
[419] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.2, p. 33
[420] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.8 - 6.9, p. 34 (nel caso specifico analizzato, per l'Exposure Draft riguardante il progetto Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, pubblicato nel marzo 2024, il termine per l'invio dei commenti era stato fissato al 15 luglio 2024, in linea con lo standard dei centoventi giorni previsti)
[421] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.22 - 6.25, p. 35 - 36
[422] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.16, p. 13

membri)[423].

Occorre comunque sottolineare che, viene riconosciuta a ciascun membro del Board, la facoltà di esprimere un'opinione dissenziente (dissenting opinion) rispetto all'intero documento (non essendo ammesso un dissenso parziale su singole disposizioni), la quale, verrà poi pubblicata nel Basis for Conclusions[424], a testimonianza del fatto che lo IASB non opera secondo una logica di unanimità necessaria, ma bensì attraverso un meccanismo di maggioranza qualificata che tollera e anzi, si può dire che valorizzi rendendolo pubblico, il disaccordo interno purché motivato.

A questo punto, se il progetto di modifica o il nuovo standard viene approvato dalle maggioranze richieste, il testo definitivo prende vista e pubblicato nel sito web della Fondazione. Insieme ad esso, possono essere pubblicati anche altri materiali di accompagnamento, come: le Basis for Conclusions, esempi illustrativi, linee guida, relazioni in merito all'analisi degli effettivi, ma anche, pareri dissenzienti[425].

Insieme allo standard, verrà poi fissata una data di entrata in vigore e requisiti legati alla transizione dello stesso, al fine di adeguare l'attuale disciplina, con quella che successivamente entrerà in vigore. La data, ovviamente, verrà fissata in modo tale che le giurisdizioni dei paesi che aderiscono dispongano di tempo sufficiente per integrare i nuovi requisiti nei propri ordinamenti e far sì che, i soggetti che applicano gli standard abbiano tempo sufficiente per prepararsi ai nuovi requisiti[426].

A tale ultimo adempimento, si sussegue quella che è la Post-Implementation Review (PIR), volta a verificare ex post gli effetti prodotti dall'entrata in vigore di tale nuovi emendamenti/modifiche. Tale verifica, risulta essere obbligatoria per ogni nuovo standard o modifica di rilievo maggiore, e da avviarsi entro cinque anni dalla data di efficacia delle nuove disposizioni[427].

L'obiettivo dichiarato della PIR è verificare se i costi e i benefici osservati nella prassi applicativa siano coerenti con quanto stimato in sede di emanazione, individuando

[423] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.15, p. 13; questa differenziazione non è casuale, in quanto riflette la scelta di innalzare la soglia di consenso richiesta proporzionalmente all'irreversibilità e all'impatto pratico della decisione, riservando la maggioranza qualificata ai passaggi realmente vincolanti.

[424] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.85, p. 25

[425] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.34 - 6.35, p. 38

[426] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.38, p. 38

[427] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.57 - 6.58, p. 41

eventuali conseguenze inattese non anticipate in fase di elaborazione dello standard[428].

Il processo si articola in due fasi:

1. una prima fase di ricerca, che culmina nella pubblicazione di una Request for information con un periodo di commento non inferiore, di regola, a centoventi giorni[429];
2. una seconda fase in cui il Board valuta il riscontro ricevuto, decidendo se: intraprendere un nuovo progetto di standard-setting, rinviare la questione all'IFRS Interpretations Committee, sviluppare materiale di supporto all'applicazione o concludere che non sia necessaria alcuna ulteriore azione[430].

Occorre sottolineare come proprio attraverso questo meccanismo, avviato nel 2013, che ha preso vita il percorso che ha condotto, attraverso tappe che si sono già ricostruite nei paragrafi precedenti del presente elaborato, al Discussion Paper del 2020 e, successivamente, all'Exposure Draft del 2024.

Il meccanismo del PIR in tal senso, merita di essere segnalato, non tanto per il suo contenuto, ma al contrario, per la sua funzione all'interno dell'architettura del Due Process. Esso, infatti, rappresenta il punto di chiusura del ciclo decisionale e, al contempo, il punto di apertura di un nuovo ciclo, secondo una logica circolare che va distinguere lo standard setting contabile internazionale da altri modelli o organismi normativi che risultano essere in alcuni casi più lineari. In altre parole, il PIR non si limita a verificare la bontà tecnica di un principio già emanato, ma costituisce esso stesso una delle fonti primarie attraverso cui il Board individua i problemi che meritano di essere trattati e visionati dallo stesso Board.

Visto quindi quello che è il Due Process dello IASB, in via generale, occorre ora applicarlo al progetto IFRS 3 - Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, oggetto del presente elaborato.

Come già potuto analizzare in precedenza, il progetto nasce, dal Post-Implementation Review dell'IFRS 3 avviato verso fine 2013; prosegue con l'inserimento nel programma di lavoro del Board a seguito della consultazione sul

[428] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.52, p. 40
[429] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.60 - 6.62, p. 41 - 42
[430] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.63 - 6.65, p. 42

work plan; matura attraverso la pubblicazione del Discussion Paper del 2020 (il quale ha permesso al Board di raccogliere un primo riscontro in merito alle proprie preliminary views); giunge quindi, nel marzo 2024, alla pubblicazione dell'Exposure Draft. Il periodo di commento relativamente all'Exposure Draft, come già ricordato, si è chiuso il 15 luglio 2024, in conformità al termine minimo di centoventi giorni previsto per questa tipologia di documento.

Da tale data, il progetto è entrato nella fase di re-delibera, attraverso tutta una serie di aggiornamenti periodici pubblicati nel sito dopo ciascuna seduta del Board.

Il fatto che comunque, da oltre due anni dalla chiusura del periodo di consultazione, il progetto non abbia ancora raggiunto la fase di pubblicazione dello standard definitivo costituisce, di per sé, una conferma di quanto osservato in precedenza, vale a dire un attenta e ponderata analisi di tutte le posizione emerse in consultazione, prima di poter procedere oltre.

Andando quindi a concludere la trattazione relativa al Due Process dello IASB, si può quindi notare come tale modello, rifletta una precisa scelta di governance, vale a dire, la decisione di anteporre, per quanto possibile, la qualità e la legittimazione delle decisioni alla rapidità relativa alla loro assunzione, pur mantenendo un certo margine di flessibilità per le situazioni di effettiva urgenza.

È proprio all'interno di questa processo, e in particolare nell'ambito del principio della piena e corretta consultazione, che si colloca lo strumento delle Comment Letters, la cui funzione, la cui struttura e il cui concreto impatto sul processo decisionale dello IASB, saranno oggetto di trattazione nei paragrafi successivi.

2.4.2 LE COMMENT LETTERS COME STRUMENTO DI PARTECIPAZIONE

Mentre nel paragrafo precedente si è andata a ricostruire l'architettura del Due Process dello IASB, evidenziando come la piena e corretta consultazione degli stakeholder costituisca uno dei principi cardine, occorre ora soffermarsi su uno degli strumenti principali attraverso cui tale consultazione si realizza concretamente, vale a dire le Comment Letters (o lettere di commento).

Il presente paragrafo non intende ripercorrere nuovamente le fasi generali del Due Process (già trattate in precedenza), né analizzare nel dettaglio la struttura delle domande poste dallo standard setter al mercato per quanto riguarda il progetto IFRS 3 (questione che formerà oggetto specifico del paragrafo successivo), in quanto,

l'obiettivo di questo paragrafo, riguarda comprendere come lo IASB tratti, elabori e utilizzi poi concretamente il materiale ricevuto attraverso questo canale di comunicazione.

In particolare, tra i diversi strumenti che il Due Process Handbook mette a disposizione del Board per raccogliere il punto di vista degli stakeholder (tra cui si citano riunioni individuali, attività di fieldwork, public hearings, gruppi consultivi, ecc.), le Comment Letters occupano una posizione centrale, definita dallo stesso Handbook come «*pivotal role*» nelle deliberazioni del Board, in quanto costituiscono l'unica modalità di risposta che, per sua natura, è al contempo formale, ponderata e resa pubblica nella sua interezza[431]. Infatti, a differenza di un incontro riservato con magari un singolo interlocutore, o di un'attività di fieldwork condotta su un campione ristretto di imprese, le Comment Letters hanno la caratteristica di essere accessibili universalmente, in quanto chiunque, indipendentemente dalla propria collocazione geografica o dalla propria rappresentatività istituzionale, può presentare le proprie osservazioni scritte in risposta ad un Exposure draft, ad un Discussion paper o ad una Request for Information, senza necessità di un invito o di una preventiva selezione da parte dello staff tecnico.

Questa caratteristica di apertura pressoché indiscriminata spiega perché la letteratura di international accounting policy making abbia da tempo qualificato l'analisi delle Comment Letters come uno degli strumenti più diffusi per lo studio empirico dei fenomeni di lobbying nei confronti degli standard setter contabili internazionali, tanto nei confronti dello IASB quanto, in ambito statunitense, nei confronti del Financial Accounting Standards Board[432]. Va peraltro precisato che il termine lobbying, non assume per forza una connotazione necessariamente negativa, ma descrive piuttosto l'insieme delle attività attraverso cui i diversi portatori di interesse tentano di orientare, con argomentazioni tecniche, le scelte del regolatore contabile: un fenomeno, che per certi versi, può essere anche ricondotto alla stessa volontà del legislatore, e che il Due Process intende concentrare in una forma trasparente e verificabile, anziché circoscriverlo a contatti informali non documentati e non pubblici.

[431] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.67, p. 21

[432] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. Van Der Tas, Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis, *European Accounting Review*, vol. 21, no. 4, 12/2012

Occorre peraltro rilevare che, sebbene le Comment Letters costituiscano di per sé il principale strumento di consultazione per il Board, le stesse, possono non essere sufficienti, cosa per cui in molti casi, spinge il Board ad integrare le informazioni raccolte per iscritto con survey mirate, con incontri di natura più tecnica riservati a specifiche categorie di stakeholder (es. investitori, preparers, ecc.) o con attività di fieldwork che permettono di verificare in concreto l'applicabilità delle proposte a transazioni reali. Le Comment Letters rappresentano, tuttavia, l'unico canale che garantisce, per sua natura, un accesso paritario e una tracciabilità documentale integrale del contributo di ciascun rispondente, ragione per cui risultano essere così importanti.

Occorre in primis sottolineare come, uno degli elementi che distingue nettamente le Comment Letters da altre forme di interlocuzione con lo standard setter, risulta essere il regime di pubblicità a cui le stesse sono sottoposte. A tal proposito, infatti, il Due Process Handbook, stabilisce come tutte le Comment Letters ricevute dal Board e dall'Interpretations Committee debbano essere rese disponibili sul sito della Fondazione, con la sola eccezione riguardante la casistica per cui, alcune delle stesse, se divulgate, risulterebbero pregiudizievoli per il soggetto che le ha presentate o per la Fondazione stessa (si fa riferimento ad esempio, per ragioni di riservatezza commerciale o per il rispetto di obblighi normativi)[433]. Tale regola risponde a una logica coerente con il principio di trasparenza già richiamato nel paragrafo precedente: rendendo pubblico l'interezza delle lettere di commento ricevute, lo IASB consente a chiunque (inclusi gli altri rispondenti) di verificare quali posizioni siano state effettivamente rappresentate nel dibattito e di formarsi un'opinione informata in merito al principio oggetto di analisi, il tutto prima ancora, di conoscere l'esito delle deliberazioni del Board.

A tale meccanismo si affianca, in alcuni casi, la possibilità per il Board di offrire ai rispondenti una modalità di partecipazione molto simile rispetto alle lettere tradizionali, attraverso questionari strutturati (survey) pubblicati anch'essi sul sito della Fondazione insieme alle risposte pervenute (in poche parole, si applicano le stesse regole previste per le Comment Letters)[434]. Si tratta di uno strumento pensato per raccogliere un riscontro più sistematico e comparabile, particolarmente utile

[433] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.68, p. 21
[434] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.69, p. 21

quando il Board intenda sondare specifiche categorie di stakeholder.

Per comprendere come lo IASB utilizzi le Comment Letters, bisogna anzitutto capire chi sia solito scriverle.

Gli studi empirici condotti sul tema, pur riferendosi a campioni e a periodi diversi da quello specificamente qui esaminato, convergono nell'individuare una gerarchia piuttosto stabile tra le categorie di rispondenti:

- i preparers, vale a dire le imprese redattrici di bilancio (solitamente risultano essere i soggetti che inviano il maggior numero di lettere);
- i revisori contabili e le società di revisione;
- gli standard setter nazionali;
- gli utilizzatori dell'informativa finanziaria (in particolare gli investitori individuali e gli analisti finanziari);
- i governi;
- il mondo accademico; ed infine
- le altre parti interessate[435].

Il medesimo filone di ricerca ha peraltro rilevato differenze significative anche sotto il profilo temporale: i preparers solitamente tendono a concentrare la propria partecipazione nelle fasi più avanzate del processo di consultazione, quando le proposte hanno già assunto un contorno più definito e i relativi impatti economici sono più agevolmente quantificabili; altre categorie di rispondenti, intervengono con maggiore frequenza nelle fasi iniziali[436].

Dettata tale introduzione, occorre sottolineare come, uno dei punti più importanti ai fini della presente trattazione non è tanto la mera ricezione delle Comment Letters, ma al contrario, come le stesse vengono elaborate dallo staff tecnico e restituite al Board ai fini della decisione. In merito a tale aspetto, occorre sottolineare come il Due Process Handbook, sia particolarmente esplicito, in quanto, nel valutare il riscontro ricevuto attraverso le Comment Letters e le altre fonti di consultazione, il Board e l'Interpretations Committee sono chiamati a considerare le questioni sollevate dai rispondenti unitamente alle relative motivazioni e alle evidenze

[435] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. Van Der Tas, Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis, *European Accounting Review*, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 710

[436] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. Van Der Tas, Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis, *European Accounting Review*, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 720

riscontrate dagli stessi, poiché è la solidità dell'analisi e delle prove fornite, e non il numero di rispondenti favorevoli o contrari, a una determinata proposta a rivestire importanza ai fini della decisione[437]. Tale precisazione, secondo lo scrivente, riveste un ruolo molto importante nel capire la logica e i meccanismi alla base delle decisioni da parte dello IASB, in quanto, mediante tale affermazione, viene proprio precisato come lo IASB non conti i voti espressi dai rispondenti, né attribuisce automaticamente maggiore peso alla posizione sostenuta dal maggior numero di lettere, ma va a valutare la qualità argomentativa e la solidità di ciascuna posizione, indipendentemente dalla sua diffusione quantitativa tra i rispondenti.

Questa impostazione trova conferma in quella che è la fase immediatamente successiva alla chiusura del periodo di invio delle lettere di commento. Infatti, in questo caso, il Board ha il compito di andare a revisionare le lettere di commento e le altre fonti ricevute, e solo successivamente, lo staff tecnico ha il compito di andare a predisporre una sintesi delle Comment Letters e delle altre fonti di riscontro, offrendo al Board una panoramica dei commenti e dei principali punti di rilievo sollevati, al fine di orientare la discussione nelle sedute successive e individuare i temi che richiedono un approfondimento prioritario e valutare come e se proseguire il progetto stesso[438]. Ovviamente comunque, il Board, non può completamente andare ad ignorare la tipologia e la provenienza geografica dei rispondenti, in quanto, comunque, questo potrebbe aiutare il Board a verificare se vi siano categorie di stakeholder o aree geografiche non rappresentate (questo, infatti, aiuterebbe lo standard setter a orientare eventuali attività di sensibilizzazione supplementare per tali tipologie di soggetti prima della finalizzazione delle proposte).

Infine, emergono ulteriori due aspetti che, secondo lo scrivente, aiutano a capire la forza e l'importanza delle Comment Letters, in quanto, in primis, aiutano il Board stesso a misurare se stia agendo in modo corretto o meno, in quanto, ovviamente, esse non costituiscono soltanto una fonte diretta di argomentazioni tecniche, ma anche uno strumento diagnostico che permette al Board di misurare la validità del progetto, integrandolo laddove necessario. Il secondo aspetto, che merita di essere richiamato, riguarda invece il trattamento delle Comment Letters, in quanto le stesse, dopo essere state discusse dal Board mediante seduta pubblica, vengono poi

[437] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.70, p. 21
[438] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 6.22, p. 35

rese disponibili online. Come già riportato in precedenza, tale aspetto riveste un importante ruolo all'interno dell'intero sistema decisionale dello standard setter, in quanto tali decisioni e riscontri, risultano tracciabili da chiunque intenda farlo, offrendo un livello di verificabilità del processo decisionale che difficilmente troverebbe equivalenti in altri contesti di normazione tecnica.

Visti quindi i lati positivi legati a tale meccanismo di partecipazione, occorre sottolineare come, pur costituendo uno degli strumenti più aperti e trasparenti a disposizione degli stakeholder, il meccanismo della Comment Letter non è esente da criticità.

Di seguito si riportano le principali:

- uno dei limiti forse più importante, riguarda proprio l'asimmetria legata alla partecipazione dei rispondenti.

  A tale proposito, occorre segnalare come, nella maggior parte dei casi, i preparers di dimensioni maggiori tendono a partecipare con maggiore frequenza e con maggiore continuità rispetto ai preparers di dimensioni minori, ad investitori e a analisti finanziari, i quali in molti casi, risultano essere strutturalmente sotto-rappresentati (nel flusso delle Comment Letters) per via di costi, tempo e di competenze tecniche specialistiche in materia che la redazione di una lettera comporta[439].

  Consapevole di tale squilibrio strutturale, lo stesso Due Process Handbook, è andato a prevedere che il Board adotti misure supplementari volte specificamente a raccogliere il punto di vista degli investitori e degli intermediari finanziari (es. gli analisti), proprio in ragione della loro tendenziale sotto-rappresentazione tra i soggetti che inviano Comment Letters. Tali misure possono includere survey dedicate, webcast, incontri riservati e il coinvolgimento di organismi rappresentativi, il cui riscontro viene poi sintetizzato in appositi documenti considerati dal Board insieme alle Comment Letters ordinarie, in un'ottica ovviamente di massima trasparenza[440].
- Un secondo profilo critico, meno esplicitato dallo stesso Handbook, ma

[439] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. Van Der Tas, Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis, *European Accounting Review*, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 720

[440] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.50, p. 18

emerso con chiarezza dalla letteratura più recente, riguarda la barriera linguistica.

Tale obbligo imposto dallo IASB, il quale ammette la redazione e il successivo invio delle Comment Letters solo in inglese, unitamente alla circostanza che i documenti di consultazione siano pubblicati in un numero limitato di lingue diverse dall'inglese (es. l'italiano non rientra in queste categorie), può disincentivare la partecipazione di soggetti provenienti da giurisdizioni non inglesi, o comunque penalizzarne la qualità percepita agli occhi dello staff tecnico[441].

Si tratta di un limite che, seppur non specificamente affrontato dal Due Process Handbook del 2026, merita di essere richiamato, proprio perché incide direttamente sulla rappresentatività complessiva del meccanismo di partecipazione esaminato, e quindi sulla stessa qualità dell'informazione che il Board pone a fondamento delle proprie decisioni.

Andando quindi a definire un quadro generale in merito alle Comment Letters (o lettere di commento), si può quindi constatare come lo IASB non utilizzi le Comment Letters come uno strumento di consultazione meramente cerimoniale, né come un meccanismo di conteggio dei consensi, ma bensì come una delle fonte primaria di evidenza tecnica ed empirica data dai diversi soggetti partecipanti alla discussione.

A tal fine, le Comment Letters pervenute in relazione al progetto oggetto del seguente elaborato, vale a dire il progetto Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, permettono infatti di osservare in concreto, come un medesimo documento di consultazione possa generare molteplici posizioni tra gli stakeholders, anche tra loro significativamente divergenti, e di come il Board sia chiamato a rispondere alle stesse in modo attento e costruttivo, secondo quindi una logica volta a rappresentare le diverse posizioni assunte e le evidenze empiriche raccolte.

Resta infine da approfondire, nel paragrafo che segue, le modalità con cui lo standard setter articola le domande rivolte al mercato, al fine di orientare sin dalla fase di redazione dell'Exposure draft, la qualità e la pertinenza del riscontro che intende ricevere.

[441] E. Flores, B. R. Monsen, E. Shafron, C. G. Yust, ""No comment": Language frictions and the IASB's due process", in *Contemporary Accounting Research*, vol. 42, n. 1, 2025, p. 484

2.4.3 ANALISI DELLA STRUTTURA DEI FEEDBACK: LE DOMANDE CHIAVE POSTE DALLO STANDARD-SETTER AL MERCATO

Una volta illustrata l'architettura procedurale che caratterizza il Due Process dello IASB e il ruolo che le Comment Letters rivestono, appare necessario andare a trattare le domande che lo standard-setter è andato a porre al mercato in occasione della pubblicazione dell'Exposure Draft, la cui risposta da parte dei diversi stakeholders, sarà oggetto di analisi nel successivo capitolo.

Se infatti nei paragrafi precedenti si è avuto modo di analizzare la base che muove quella che è la consultazione pubblica, il presente paragrafo intende approfondire la struttura interna dell'Invitation to comment contenuta nell'Exposure Draft del progetto Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment di marzo 2024, analizzando le nove domande rivolte agli stakeholders e la logica sottostante alla loro formulazione.

Questo approfondimento risulta strettamente connesso a quanto già evidenziato a inizio del presente capitolo, ed in particolare nel paragrafo relativo al percorso che ha condotto dal Discussion Paper del 2020 all'Exposure Draft del 2024. Le Preliminary views espresse nel 2020 in tema di disclosure sulla performance relative alle Business Combinations e alle modifiche concernenti il test di impairment, avevano già dato luogo a un primo ampio ciclo di commenti da parte del mercato, i cui esiti, hanno poi orientato le proposte incluse nell'Exposure Draft del 2024[442].

È in questo senso che il presente sottocapitolo si pone in continuità, con quanto già esposto nei paragrafi 2.4.1 e 2.4.2, in quanto, se in quest'ultimi si è andato a descrivere il meccanismo generale del Due Process e la funzione delle Comment Letters come strumento di partecipazione, il presente paragrafo si concentra sul contenuto specifico e sulla struttura delle domande formulate nell'ultimo stadio di consultazione relativo al progetto Goodwill and Impairment, essenziale, al fine di riuscire a comprendere le analisi poi effettuate nel capitolo 3 del presente elaborato.

Un primo elemento che merita di essere sottolineato, anche se solamente introduttivo alle domande, riguarda la struttura con cui lo IASB articola la propria

[442] Si richiama quanto già evidenziato nel paragrafo 2.1 relativo ai cambiamenti intercorsi tra il Discussion Paper e l'Exposure Draft

richiesta di feedback.

Al fine di esplicitare al meglio le risposte alle domande, lo IASB dedica una sezione introduttiva dell'Invitation to Comment, collocata immediatamente dopo l'Introduction dell'Exposure Draft, al fine di chiarire che i commenti risultino maggiormente utili allo staff tecnico quando:

a. «*rispondano puntualmente alle domande poste;*
b. *indichino i paragrafi specifici cui si riferiscono;*
c. *contengano una motivazione chiara (clear rationale);*
d. *segnalino eventuali formulazioni non chiare o di difficile traduzione; e, ove possibile,*
e. *identifichino soluzioni alternative che lo IASB dovrebbe considerare.*»[443].

Occorre sottolineare che, questa indicazione data dallo standard setter, in merito alle risposte relative alle domande poste, non è meramente formale, in quanto, essa risponde (come si è avuto modo di illustrare nel paragrafo dedicato al Due Process) all'esigenza di rendere i commenti ricevuti tracciabili in modo sistematico dallo staff dello IASB, il quale poi, dovrà restituirne una sintesi ragionata al Board in vista della re-deliberazione delle proposte.

Osservando poi nel dettaglio le diverse domande formulate nelle «*Questions*» dell'Exposure Draft del 2024, si può notare come esse condividano una struttura ricorrente, di norma articolata in due parti:

- una prima parte, di natura duale, che chiede al rispondente se concordi o meno con una determinata proposta. Si riportano di seguito le soluzioni proposte: «*Do you agree...?*» e «*Why or why not?*»[444];
- una seconda parte, più aperta, che invita a indicare le ragioni del dissenso e, ove opportuno, a suggerire soluzioni alternative. Si riportano di seguito le soluzioni: «*If not, what … you suggest and why*», «*If you disagree with the proposal, what specific changes would you suggest…*» e «*If you disagree with the proposals, please explain what you would suggest instead and why*»[445].

Questo schema, pur nella sua apparente semplicità, consente allo IASB di ottenere

[443] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, p. 7

[444] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 1 - 9, p. 8 - 15

[445] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 1 - 9, p. 8 - 15

due tipologie di dati: un dato quantitativo, vale a dire il grado di consenso o dissenso rispetto a ciascuna proposta, e un dato qualitativo, relativamente alle motivazioni sottostanti.

Dal punto di vista dei contenuti, possiamo poi andare a dividere le nove domande dell'Invitation to Comment in tre macro-aree tematiche, che ovviamente, rispecchiano il pacchetto di modifiche proposte:

- un primo gruppo di domande (Questions 1 - 5 e 8) riguardante le nuove proposte di disclosure richieste dall'IFRS 3 e dall'IFRS X;
- un secondo gruppo (Questions 6 e 7) riguardante le modifiche al test di impairment previsto dallo IAS 36; ed infine
- un'ultima domanda (Question 9) riguarda le disposizioni transitorie applicabili al complesso delle modifiche proposte.

Tale ripartizione, del resto, rispecchia la struttura stessa dell'Exposure Draft, il quale distingue nettamente, sin dall'Introduction, tra le proposte di modifica alla disclosure dell'IFRS 3 e le proposte relative all'impairment test dello IAS 36, presentandole come due pilastri distinti, anche se tra di loro complementari nella risposta alle criticità individuate dalla Post-implementation Review.

Andando quindi ad analizzare la prima macro-aree di domande, si può notare come il legislatore abbia formulato le domande relativamente a dei macro-argomenti, di seguito analizzati:

1. Question 1 - Disclosures: Performance of a business combination (proposed paragraphs B67A-B67G of IFRS 3)

   «*(a) Do you agree with the IASB's proposal to require an entity to disclose information about the performance of a strategic business combination, subject to an exemption? Why or why not? In responding, please consider whether the proposals appropriately balance the benefits of requiring an entity to disclose the information with the costs of doing so.*

   (b) If you disagree with the proposal, what specific changes would you suggest to provide users with more useful information about the performance of a business combination at a reasonable cost?»[446].

   La prima domanda posta dallo IASB riguarda il cuore stesso del progetto,

[446] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 1, p. 8

ossia la proposta di richiedere alle imprese la disclosure di informazioni sull'andamento post-acquisizione delle business combinations, attraverso i nuovi paragrafi B67A - B67G dell'IFRS 3. Il quesito, diviso in due parti, chiede se i rispondenti concordi con la proposta di richiedere una maggiore disclosure relativamente alle informazioni sulla performance di una strategic business combination, fermo restando il meccanismo di esenzione; in caso di dissenso, ovviamente, viene anche chiesto quali modifiche specifiche si suggerirebbero per riuscire a fornire agli utilizzatori informazioni più utili a un costo ragionevole[447].

Ciò che risulta rilevante ai fini della presente analisi, oltre al contenuto della proposta, riguarda la circostanza per cui lo IASB, nel formulare la domanda, richiami esplicitamente il bilanciamento costi-benefici quale criterio di giudizio che il rispondente è invitato ad applicare: la domanda invita infatti a valutare «*whether the proposals appropriately balance the benefits of requiring an entity to disclose the information with the costs of doing so*». Questo riferimento esplicito al trade-off tra utilità informativa per gli utilizzatori e onerosità per i preparers, come abbiamo già potuto notare in precedenza, costituisce uno dei tratti più ricorrente dell'intero impianto, in quanto, riflette la preoccupazione dello standard di riuscire a fornire informazioni qualitative migliori, riuscendo al contempo a limitare i costi di implementazione della nuova disciplina per i preparers.

2. Question 2 - Disclosures: Strategic business combinations (proposed paragraph B67C of IFRS 3)

   «*(a) Do you agree with the proposal to use a threshold approach? Why or why not? If you disagree with the proposal, what approach would you suggest and why?*

   (b) If you agree with the proposal to use a threshold approach, do you agree with the proposed thresholds? Why or why not? If not, what thresholds would you suggest and why?»[448].

   La seconda domanda si concentra su un aspetto più tecnico e circoscritto,

[447] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 1, p. 8

[448] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 2, p. 8

ossia il meccanismo di soglie prescritte per individuare, all'interno dell'insieme più ampio delle aggregazioni aziendali, il sottoinsieme di 'strategic business combinations' alle quali si andrebbe ad applicherebbe l'obbligo di disclosure sulla performance post-acquisizione.

In questo caso, la domanda si articola in due "sotto-quesiti": il primo, concernente l'approvazione da parte dei rispondenti del meccanismo a soglie (threshold approach), rispetto ad alternative concettualmente diverse; il secondo invece, subordinato all'approvazione del primo, chiede ai rispondenti se condividano le specifiche soglie proposte, di natura sia quantitativa[449] che qualitativa[450].

Occorre in questo caso, andare a far notare la formulazione in due tempi della domanda (prima il metodo, poi il parametro), in quanto essa, consente allo IASB di isolare il dissenso "di principio" (chi ritiene inadeguato l'approccio per soglie in sé) dal dissenso "di calibrazione" (chi condivide l'approccio ma ne contesta la soglia numerica), permettendo al Board di elaborare risposte differenziate in sede di re-deliberazione.

3. Question 3 - Disclosures: Exemption from disclosing information (proposed paragraphs B67D - B67G of IFRS 3)

   «*(a) Do you think the proposed exemption can be applied in the appropriate circumstances? If not, please explain why not and suggest how the IASB could amend the proposed principle or application guidance to better address these concerns.*

   (b) Do you think the proposed application guidance would help restrict the application of the exemption to only the appropriate circumstances? If not, please explain what application guidance you would suggest to achieve that aim.»[451].

   La terza domanda riguarda il meccanismo di esenzione dalla disclosure, introdotto attraverso i nuovi paragrafi B67D - B67G dell'IFRS 3, che consentirebbe alle società acquirenti di non dover divulgare informazioni

[449] Attinenti a ricavi, utile operativo e attivo dell'acquisita rispetto ai corrispondenti valori consolidati dell'acquirente

[450] Attinenti all'ingresso in una nuova area di business o area geografica

[451] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 3, p. 10

qualora la loro pubblicazione possa andare a «*prejudice seriously*» il conseguimento di uno degli obiettivi chiave legato all'aggregazione aziendale. Il quesito chiede, da un lato, se secondo gli stakeholders, l'esenzione proposta possa essere applicata nelle circostanze appropriate ed eventualmente come migliorarla; mentre dall'altro, se la guida applicativa fornita dallo IASB (che elenca tutta una serie di fattori) sia idonea a circoscrivere l'uso dell'esenzione ai soli casi meritevoli, evitando che la stessa venga utilizzata come strumento per eludere sistematicamente l'obbligo informativo.

4. Question 4 - Disclosures: Identifying information to be disclosed (proposed paragraphs B67A - B67B of IFRS 3)

   «*(a) Do you agree that the information an entity should be required to disclose should be the information reviewed by the entity's key management personnel? Why or why not? If not, how do you suggest an entity be required to identify the information to be disclosed about the performance of a strategic business combination?*

   (b) Do you agree that:

   (i) an entity should be required to disclose information about the performance of a business combination for as long as the entity's key management personnel review that information? Why or why not?

   (ii) an entity should be required to disclose the information specified by the proposals when the entity's key management personnel do not start or stop reviewing the achievement of a key objective and the related targets for a strategic business combination within a particular time period? Why or why not?»[452].

   Continuando, la quarta domanda riguardante la disclosure, attiene invece alla scelta metodologica su cui si basa l'intero pacchetto di disclosure, vale a dire il cosiddetto 'management approach'. Infatti, anziché elencare un insieme predefinito di informazioni da divulgare, lo IASB propone di richiedere la disclosure delle sole informazioni effettivamente rilevanti e riviste da parte dei key management personnel della società acquirente. Questo in quanto, come già visto nei paragrafi precedenti, le ragioni e gli obiettivi alla base delle

[452] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 4, p. 11

singole aggregazioni aziendali sono tipicamente specifici per ciascuna impresa, cosicché nessun insieme di informazioni prestabilito dallo IASB potrebbe risultare ugualmente utile per la generalità delle aggregazioni. Al contrario però, si presume che il management riesamini le sole informazioni realmente rilevanti per il successo dell'operazione.

Anche in questo caso, la domanda si compone di due parti: la prima, in cui si chiede se i rispondenti concordino o meno, sul fatto che le informazioni da divulgare debbano coincidere con quelle effettivamente riviste dai key management personnel; la seconda, relativa alla durata dell'obbligo informativo e alle conseguenze previste nel caso in cui il management non avvii, o interrompa, tale analisi entro un particolare periodo di tempo. Anche in questo caso, si sottolinea come la struttura della domanda, consenta di isolare il giudizio sul principio metodologico (ovvero quello legato al management approach) da quello relativo alle sue implicazioni pratiche in termini di durata e continuità dell'obbligo.

5. Question 5 - Disclosures: Other proposals

   «*Do you agree with the proposals? Why or why not?*»[453].

   In merito alla quinta domanda, si può notare come la stessa, abbia una struttura diversa dalle precedenti, in quanto raggruppa in un unico quesito diverse proposte di modifica relativamente ai requisiti di disclosure già esistenti nell'IFRS 3. Come già anticipato in precedenza, rientrano tra questa modifiche: l'introduzione di un nuovo obiettivo di disclosure al paragrafo 62A, l'obbligo di fornire informazioni quantitative sulle sinergie attese nell'anno di acquisizione (in particolare, l'articolazione per categoria[454] e l'indicazione degli importi stimati, dei costi per realizzarle e dei tempi di manifestazione dei benefici attesi), la sostituzione del riferimento alle «primary reasons» dell'aggregazione con quello più ampio di «strategic rationale», il miglioramento delle informazioni sul contributo dell'attività acquisita al risultato dell'acquirente (con specificazione che tale contributo debba essere misurato in termini di utile operativo), l'eliminazione della

[453] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 5, p. 13

[454] Sinergie di ricavo, di costo e altre

parola "major" con riferimento alle classi di attività e passività acquisite (al fine di ampliare la disclosure sulle passività pensionistiche e finanziarie assunte), ed infine, la soppressione di alcuni obblighi informativi ritenuti non più necessari.

Tale unica e semplice domanda, a fronte di comunque una diversità di proposte, segnala come le stesse, siano ritenute dallo IASB di portata tale da non giustificare una domanda dedicata per ciascuna di esse, essendo secondo lo standard setter, oggetto di modifiche relativamente meno controverse rispetto al nucleo centrale costituito dalle Questions 1 - 4 (pur comunque, non essendo prive di rilevanza pratica).

8. Question 8 - Proposed amendments to IFRS X Subsidiaries without Public Accountability: Disclosures

   «*Do you agree with the proposals? Why or why not?*»[455].

   Infine, un'ultima domanda riconducibile all'area della disclosure, riguarda l'estensione delle modifiche proposte al futuro IFRS X Subsidiaries without Public Accountability: Disclosures, standard destinato a disciplinare in modo semplificato le controllate prive di obbligo di rendicontazione pubblica.

   In particolare, anche se non trattato con precisione nei capitoli precedenti (in quanto non oggetto principale del seguente elaborato), lo IASB propone di richiedere, anche a tali società, la disclosure relativa alla logica strategica legata all'aggregazione, le informazioni quantitative sulle sinergie attese (soggette alla medesima esenzione prevista per le società ordinarie), le informazioni sul contributo dell'attività acquisita e l'indicazione se il tasso di sconto utilizzato nel calcolo del valore d'uso sia espresso al lordo o al netto degli effetti fiscali.

   Anche in questo caso, come per la Question n. 5, si tratta di una domanda che, pur essendo strutturata in modo molto semplicistico, pone una questione di fondo in merito alla coerenza del regime differenziato per tali tipologie di società, esplicitando quindi come, il progetto persegua un obiettivo di miglioramento informativo ritenuto valido a prescindere dalla dimensione o dal grado di esposizione pubblica della società oggetto di reporting.

[455] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 8, p. 14

Viste quindi le domande attinenti alle modifiche relative alla disclosure, lo IASB, come già anticipato in precedenza, procede ad effettuare due importanti domande relativamente ai cambiamenti riguardanti lo IAS 36 - Impairment of Assets.
In particolare, in questo caso, risultano le seguente domande:

6. Question 6 - Changes to the impairment test (paragraphs 80–81, 83, 85 and 134(a) of IAS 36)

   «*(a) Do you agree with the proposals to reduce shielding? Why or why not?*
   (b) Do you agree with the proposal to reduce management over-optimism? Why or why not?»[456].

   La sesta domanda apre la seconda macro-area tematica dell'Invitation to Comment, dedicata alle modifiche del test di impairment disciplinato dallo IAS 36. I quesiti in questo caso, fanno riferimento ad una duplice casistica in merito alle cause del ritardato riconoscimento delle impairment losses relativamente all'avviamento: da un lato lo shielding, effetto che può "schermare" l'avviamento acquisito da una riduzione di valore altrimenti dovuta; dall'altro il management over-optimism, ossia l'eccessivo ottimismo delle assunzioni utilizzate dal management nella stima del valore recuperabile.

   La domanda in questo caso, chiede separatamente, se il rispondente concordi con le modifiche proposte per ridurre lo shielding (riguardante le modifiche apportate ai paragrafi 80-81, 83 e 85 dello IAS 36) e se concordi con la proposta volta a ridurre il management over-optimism (consistente essenzialmente nell'obbligo di indicare, ai sensi del nuovo paragrafo 134(a), il segmento/settore a cui appartiene ciascuna unità generatrice di flussi di cassa contenente avviamento). È interessante notare come, si abbandoni completamente idea relativa alla re-introduzione dell'ammortamento, essendo che lo IASB abbia deciso completamente di abbandonare tale percorso. In questo caso, viene chiesto solamente, se i cambiamenti apportati, risultano idoneo o meno a contrastare gli effetti indicati in precedenza, ed in entrambe i casi, il perché.

7. Question 7 - Changes to the impairment test: Value in use (paragraphs 33,

[456] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 6, p. 13

44–51, 55, 130(g), 134(d)(v) and A20 of IAS 36)

«*(a) Do you agree with the proposal to remove the constraint on including cash flows arising from a future restructuring to which the entity is not yet committed or from improving or enhancing an asset's performance? Why or why not?*

(b) Do you agree with the proposal to remove the requirement to use pre-tax cash flows and pre-tax discount rates in calculating value in use? Why or why not?»[457].

Infine, la seconda delle due domande inerenti al test di impairment, riguarda le modifiche proposte al calcolo del value in use (una delle due componenti - insieme al fair value al netto dei costi di dismissione - relative al calcolo del valore recuperabile ai fini del test di impairment).

Le modifiche proposte sono due e vengono sottoposte separatamente al giudizio dei rispondenti. La prima riguarda la rimozione del vincolo relativo all'esclusione, nella stima dei flussi di cassa, degli effetti di una ristrutturazione futura cui la società non sia ancora formalmente impegnata (tutta quella serie di interventi di miglioramento o potenziamento della prestazione dell'attività). La seconda riguarda la rimozione dell'obbligo di calcolare il valore d'uso su base pre-tax, con conseguente possibilità di andarli a calcolare anche su base post-tax. In entrambe i casi, comunque, viene chiesto ai rispondente se aderiscono o meno con tali iniziative, con conseguente motivazione delle risposte.

Occorre sottolineare come comunque, lo IASB, giustifica la rimozione dei due vincoli sopra descritti con l'obiettivo di avvicinare gli input utilizzati nel test di impairment alle informazioni impiegate dal management nei propri processi decisionali interni, ritenendo che le restanti cautele previste dallo IAS 36 risultino sufficienti a preservare la robustezza del test.

Infine, in ultima istanza, troviamo le "disposizioni transitorie", non oggetto di analisi nei precedenti capitoli, ma per cui, risulta comunque opportuno segnalare la domanda.

9. Question 9 - Transition (proposed paragraph 64R of IFRS 3, proposed

[457] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 7, p. 14

paragraph 1400 of IAS 36 and proposed paragraph B2 of the Subsidiaries Standard)

«*Do you agree with the proposals? Why or why not? If you disagree with the proposals, please explain what you would suggest instead and why.*»[458].

L'ultima domanda legata all'Invitation to Comment, riguarda le disposizioni transitorie applicabili, relativamente al complesso delle modifiche proposte all'IFRS 3, allo IAS 36 e al futuro IFRS X.

Lo IASB propone un'applicazione dei nuovi principi senza obbligo di rideterminazione dei valori, non prevedendo alcuna esenzione specifica per i first-time adopters. Anche in questo caso, lo standard setter, chiede ai rispondenti se siano d'accordo in merito alla proposta, il perché, e se eventualmente, suggerirebbero altro.

Ovviamente, si tratta di una domanda di chiusura, volta a completare il quadro delle nove domande poste dallo IASB, assicurando quindi che, anche il profilo operativo relativo alla loro prima applicazione per i preparers, venga sottoposto al vaglio degli stakeholders.

L'analisi condotta nel presente paragrafo ha voluto mettere in evidenza come le nove domande formulate dallo IASB nell'Invitation to Comment dell'Exposure Draft non costituiscano un elenco casuale di quesiti, ma bensì la base per riuscire ad analizzare e far rispondere in modo puntuale e motivato gli stakeholders.

Alla data del 15 luglio 2024, allo IASB, sono pervenute complessivamente n. 143 Comment Letter[459], da parte di diverse categorie di stakeholders, i quali, sono andati a rispondere in modo attento e accorto relativamente a tutte o ad alcune delle domande poste dallo standard setter.

Si rinvia infine, al terzo ed ultimo capitolo del presente elaborato, relativamente all'analisi delle stesse, il quale andrà a trattare in primis un'analisi della letteratura sottostante alle Comment Letters, e solo successivamente un'analisi accurata ed

[458] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 9, p. 15

[459] Si può notare come il numero di lettere ricevuto sia fortemente diminuito rispetto al Discussion Paper, con una diminuzione di circa il 25% (n. 50 lettere di commento in meno). Ovviamente, occorre anche ricordare come il numero totale di lettere di commento ricevute e visibili al pubblico, potrebbe anche differire rispetto a quello effettivamente pervenuto allo IASB, in quanto alcune lettere, in base a quanto delineato al paragrafo 2.4.2, potrebbero anche non essere state pubblicate per ragioni di riservatezza commerciale o per rispetto di obblighi normativi

attenta delle lettere pervenuto al legislatore e poi successivamente pubblicate.

CAPITOLO III

L'INFLUENZA DEGLI STAKEHOLDER NEL PROCESSO DELIBERATIVO

Conclusi i primi due capitoli riguardanti quella che è stata l'origine tecnica del problema che il progetto di revisione dell'IFRS 3 ha voluto affrontare, attinenti al divario informativo lamentato dagli investitori sulla performance post-acquisizione e alla complessità applicativa del test di impairment ai sensi dello IAS 36, con conseguente risposta dello standard-setter mediante prima il Discussion Paper di marzo 2020 e poi l'Exposure Draft di marzo 2024, il terzo ed ultimo capitolo, si pone l'obiettivo di andare ad analizzare quelle che sono state le risultanze emerse.

In particolare, mediante un approccio di natura empirica, il presente capitolo si propone di verificare se e in quale misura il meccanismo di partecipazione al Due Process dello IASB da parte degli stakeholders abbia effettivamente inciso sull'esito della ri-delibera dell'Exposure Draft, offrendo così un'analisi relativamente alla possibilità che le Comment Letters costituiscano uno strumento reale di influenza sulle decisioni dello standard-setter, o una forma di legittimazione prevalentemente formale del Due Process.

Il capitolo si articola in quattro paragrafi. Il paragrafo 3.1 ripercorre la letteratura accademica sull'efficacia delle Comment Letters (dai modelli di partecipazione costi-benefici di Sutton (1984) alle evidenze più recenti su composizione geografica e categoriale dei rispondenti) e ne trae, attraverso il confronto sistematico con sei studi metodologicamente affini, le scelte di disegno di ricerca. Il paragrafo 3.2 espone la metodologia adottata: un totale di n. 141 posizioni ponderate, ricavate da 143 Comment Letters pervenute allo IASB in risposta all'Exposure Draft, codificate secondo una scala Likert a cinque valori lungo le diciotto voci in cui sono state scomposte le nove domande dell'Invitation to Comment, con una discussione esplicita dei limiti di validità di costrutto, interna ed esterna dell'approccio adottato. Il paragrafo 3.3 mappa le posizioni così codificate per categoria di stakeholder (Users, Preparers, Auditors e Professional Accountancy Bodies, Regulators e National and Regional Standard Setter, Academics e Others) evidenziando le aree di convergenza quanto i punti di frizione irrisolti tra le diverse logiche di posizionamento che le contraddistinguono. Il paragrafo 3.4 confronta queste

posizioni con l'esito, cronologicamente ricostruito, delle ri-delibere del Board, misurando il grado di allineamento tra le istanze di ciascuna categoria e le decisioni provvisorie e definitive assunte lungo l'intero arco del processo.

Il filo conduttore dell'intero capitolo è dunque duplice: da un lato, verificare empiricamente, attraverso un caso di studio circoscritto ma documentato con la massima puntualità possibile, quale peso le diverse categorie di stakeholder abbiano esercitato sull'esito di un processo di standard-setting ancora in corso; dall'altro, valutare se tale esito risponda davvero all'obiettivo di utilità decisionale che lo stesso IASB ha posto, sin dall'origine, al centro del progetto di revisione dell'IFRS 3.

III.1 Fondamenti teorici e analisi della letteratura

3.1.1 RASSEGNA DELLA LETTERATURA: L'EFFICACIA DELLE COMMENT LETTERS E LE RISULTANZE DEGLI STUDI PRECEDENTI

Alla luce di quanto esposto in merito alla nuova disclosure prevista dall'IFRS 3 - Business Combinations e alle modifiche introdotte al test di impairment nell'ambito dello IAS 36 - Impairment of Assets, risulta ora necessario, ai fini di una rappresentazione corretta e veritiera della domanda di ricerca inizialmente formulata, indagare quale sia stato il peso specifico delle diverse categorie di stakeholders, in modo da capire se effettivamente vi possa essere una categoria che possa aver orientato maggiormente le scelte dello standard-setter e capire poi, se le decisioni intraprese dal legislatore siano orientate maggiormente a favorire l'utilità decisionale per gli investitori o se sia il risultato di semplificazioni avanzate dagli altri stakeholders.

Per procedere con questa analisi, occorre in via preliminare esaminare le risultanze derivanti dalla letteratura esistente in materia di Comment Letters, al fine di comprendere se tale strumento possa effettivamente costituire un mezzo reale ed efficace di partecipazione degli stakeholders al processo di elaborazione degli IFRS, oppure se si riduca, al contrario, a un mero meccanismo di legittimazione formale del Due Process, privo di una reale incidenza sulle scelte dello standard-setter.

Come già illustrato nel precedente capitolo, in particolare al paragrafo 2.4.2, il Due Process Handbook attribuisce alle Comment Letters un ruolo centrale nel processo di delibera e analisi delle opinioni, in quanto esse rappresentano una delle poche modalità di risposta rese pubbliche nella loro integralità[460]. Come si è già avuto modo di osservare, tali lettere si caratterizzano per una accessibilità di carattere universale, in quanto chiunque, indipendentemente dalla propria collocazione geografica o dal proprio rilievo istituzionale, può presentare le proprie osservazioni senza necessità di un invito formale o di una preventiva selezione da parte dello staff dello IASB.

[460] Come già richiamato nel capitolo precedente, lo standard setter fa riferimento alla totalità delle Comment Letter pervenute allo IASB in risposta all'Exposure Draft, sebbene occorra precisare che non tutte le lettere ricevute vengano poi effettivamente pubblicate, essendo alcune di esse, escluse dalla pubblicazione per ragioni connesse alla riservatezza di informazioni di natura commercialmente sensibile, oppure in risposta a specifici obblighi normativi

Proprio questa apertura pressoché indiscriminata, spiega perché la letteratura internazionale abbia da tempo utilizzato l'analisi delle Comment Letters come uno degli strumenti più diffusi per lo studio empirico dei fenomeni di lobbying nei confronti degli standard setter contabili internazionali, sia in relazione allo IASB (International Accounting Standards Board) che, relativamente all'ambito statunitense, nei confronti del FASB (Financial Accounting Standards Board).

Occorre tuttavia sottolineare come l'efficacia delle Comment Letters non sia stata sempre riconosciuta come unanime in letteratura. Diversi studiosi, hanno infatti evidenziato l'esistenza di casistiche, tali per cui, l'invio di questi documenti non risulterebbero del tutto trasparenti, né accessibili in modo così universale come lo IASB tende a rappresentare. Seguendo il filo della letteratura analizzata, è possibile distinguere due macro-dimensioni di studio: una di natura più quantitativa, concernente chi scrive, come scrive, in quale fase del Due Process e con quale provenienza geografica; e una seconda dimensione, di carattere più prettamente qualitativo, relativa all'influenza concreta esercitata dalle stesse Comment Letters, con particolare riguardo alla misura in cui le posizioni in esse espresse si traducano poi in modifiche effettive delle proposte dello IASB.

Con riferimento alla prima delle due dimensioni oggetto di analisi, occorre in primo luogo, andare a sottolineare come il volume complessivo delle Comment Letters non sia rimasto costante nel tempo. In via generale, studi come quello di Jorissen et al. (2013) hanno documentato un incremento del numero di lettere indirizzate allo IASB, in larga misura riconducibile al passaggio dello standard-setter dallo IASC allo IASB (organismo percepito come più autonomo nel proprio operato e, sotto diversi profili, meno suscettibile ad influenze esterne). I dati riportati dalla ricerca evidenziano infatti come, a fronte dello stesso numero di documenti, nel periodo compreso tra il 1995 e il 2001, il numero di Comment Letters totali pervenute allo standard-setter fosse pari a 2910 lettere, per poi crescere sensibilmente nel periodo tra il 2001 e il 2007, raggiungendo quota 4532 lettere (un incremento pari a circa il 56%), testimoniato soprattutto da un incremento rilevante sia da parte dei preparers quanto dai non-preparers[461].

[461] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. van der Tas, A Geographic Analysis of Constituents' Formal Participation in the Process of International Accounting Standard Setting: Do We Have a Level Playing Field?, Journal of Accounting and Public Policy, vol. 32, 2013, p. 250

Spostando l'analisi verso i soggetti che effettivamente presentano le lettere di commento, la letteratura dimostra come, in via abbastanza costante, vi sia una partecipazione piuttosto eterogenea tra le diverse categorie di rispondenti. I preparers risultano storicamente i più attivi nell'invio delle Comment Letters, seguiti poi da professionisti e dai regolatori (inclusi gli standard-setter nazionali). Risulta però necessario andare a contestualizzare tale evidenza, in quanto comunque il numero totale di potenziali rispondenti appartenenti alla professione contabile e alla categoria dei regolatori è sicuramente inferiore rispetto al numero di preparers e di altri utenti legati all'informativa finanziaria. Inoltre, per esempio, le grandi società di revisione internazionali (si fa riferimento a Big 4 o ad altri network internazionali), tendono a presentare un'unica Comment Letter per ciascuna questione, inviando quindi una posizione che fa riferimento a tutta la rete (network firm) nel suo complesso, anziché procedere a risposte distinte per singola sede o filiale. Ovviamente questo riduce inevitabilmente il numero di lettere da esse prodotte[462].

Le categorie di stakeholders che partecipano al processo possono essere così schematizzate: preparers, revisori contabili e società di revisione, standard-setter nazionali e internazionali, utilizzatori dell'informativa finanziaria (in particolare investitori individuali e analisti finanziari), governi, mondo accademico e altre parti interessate. La relativa intensità partecipativa di ciascun gruppo, in realtà, varia anche in funzione sia della fase del progetto, sia della natura dell'argomento oggetto di discussione. A titolo esemplificativo si riportano di seguito alcuni studi:

- per il Draft Interpretation che precedette l'IFRIC 13, i professionisti contabili, i preparers e i regolatori sottomisero un numero comparabile di Comment Letters[463];
- nello sviluppo della IFRS Taxonomy, i preparers mostrarono uno scarso interesse partecipativo, probabilmente perché la Taxonomy fu concepita prevalentemente a beneficio dei regolatori[464];

[462] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026, p. 13

[463] S. Chapple, L. Moerman, K. Rudkin, IFRIC 13: accounting for "customer loyalty programmes", Accounting Research Journal, Vol. 23, N. 2, 2010

[464] I. Troshani, J. Locke & N. Rowbottom, Transformation of accounting through digital standardisation: Tracing the construction of the IFRS taxonomy, Accounting, Auditing & Accountability Journal, 32(1), 2019

- nella decisione provvisoria dell'Interpretations Committee sulla contabilizzazione delle criptovalute, furono invece gli standard-setter nazionali a presentare il maggior numero di Comment Letters, mentre i preparers mostrarono un coinvolgimento limitato[465];
- per le Draft Interpretation in generale, la professione contabile risultò la categoria più attiva, seguita da preparers e regolatori[466].

La letteratura documenta inoltre che gli utilizzatori dell'informativa finanziaria (i cosiddetti users) presentino solitamente un numero di Comment Letters sensibilmente inferiore rispetto a preparers, professionisti contabili e standard-setter nazionali. In tal senso, occorre tuttavia considerare come tale dato possa in parte riflettere una sottostima della loro effettiva partecipazione, in quanto, gli users, pur presentando poche lettere, sono spesso coinvolti dallo IASB attraverso canali alternativi (si fa riferimento a organismi consultivi, tavole rotonde, forum di discussione, ...) e intrattengono con i membri e lo staff dello IASB contatti regolari anche al di fuori dei periodi di consultazione formale, al fine di suggerire miglioramenti per gli standard. Il coinvolgimento degli users, in molti casi, sembra dunque spesso precedere quello che è l'avvio formale di un progetto di standard-setting, sebbene la frequenza di partecipazione vari significativamente per tipologia di analista, con gli analisti sell-side più attivi rispetto a quelli buy-side e di credito[467].
Va poi considerato come comunque non tutti i soggetti partecipino a tutte le fasi del progetto: diversi stakeholders scelgono di intervenire soltanto in una o alcune delle tappe del processo, in funzione dell'interesse specifico di quei soggetti relativamente a quel determinato stadio o standard (ovviamente in base a quello che riveste per tali soggetti più o meno importanza)[468].
Un ulteriore fattore di variazione riguarda la questione contabile trattata. In particolare, Jorissen et al. (2012) hanno individuato come spesso, preparers e professionisti tendano a rispondere più attivamente quando le Comment Letters

[465] P. Ramassa & G. Leoni, Standard setting in times of technological change: Accounting for cryptocurrency holdings, Accounting, Auditing & Accountability Journal, 35(7), 2022
[466] R. Larson, Constituent participation and the IASB's international financial reporting interpretations committee, Accounting in Europe, 4(2), 2007
[467] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026, p. 14
[468] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026, p. 14

riguardano questioni di rilevazione e misurazione, mentre users e borse valori presentano un numero maggiore di risposte quando ci troviamo in presenza di documenti riguardanti l'informativa, ovvero la disclosure (tale risultato appare coerente con la preferenza degli utenti e delle borse per una maggiore trasparenza informativa). In termini più generali, la letteratura osserva come preparers, professionisti e standard-setter nazionali reagiscano più intensamente a proposte che incidono significativamente sui numeri di bilancio e sui risultati d'esercizio, mentre users, borse valori e relative autorità di vigilanza si attivino maggiormente in presenza di questioni inerenti alla disclosure[469]. Questa osservazione riveste una particolare rilevanza ai fini del presente elaborato, il quale esamina proprio le risposte relative alla disclosure prevista dall'IFRS 3 - Business Combinations.

In tale prospettiva, risultano particolarmente significativi i contributi di Sutton (1984) e Georgiou (2010). Sutton dimostra come esistano tassi differenziati di partecipazione al processo di standard-setting, in base a quelli che sono i costi e i benefici ad essa associati. Secondo l'autore, i preparers sarebbero infatti più incentivati a partecipare al processo, in ragione dei benefici attesi maggiori rispetto ad altre categorie di stakeholders, essendo gli stessi direttamente vincolati alla conformità nei propri bilanci degli IFRS, maggiormente esposti alle conseguenze contrattuali e di mercato, e disponendo di un maggior numero di risorse ed expertise per la partecipazione[470]. Georgiou, per parte sua, giunge a conclusioni parzialmente diverse, evidenziando come per gli utenti sia il costo (più che il beneficio) a costituire il principale deterrente alla partecipazione. Tale costo sarebbe in parte riconducibile alla percepita mancanza di competenza tecnica: la natura concettuale delle deliberazioni dello IASB scoraggerebbe gli investitori, più orientati verso regole pratiche, i quali peraltro non desiderano che le proprie posizioni prevalgano su quelle dei preparers, pur non sempre condividendo i requisiti IFRS proposti (fenomeno che l'autrice definisce con il concetto di "dissonanza")[471]. Questa conclusione è tuttavia contestata da altri studi, quali, quello

[469] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. Van Der Tas, Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis, European Accounting Review, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 720

[470] T. G. Sutton, Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: A Downsian analysis, Accounting, Organizations and Society, 9(1), 1984

[471] G. Georgiou, The IASB standard-setting process: Participation and perceptions of financial statement users, The British Accounting Review, 42(2), 2010

di Durocher e Fortin i quali rilevano come gli utenti fanno effettivamente ricorso ad argomenti concettuali nelle proprie Comment Letters[472], e quello di Cascino che mediante uno studio su un campione internazionale di professionisti degli investimenti ne conferma comunque la familiarità con concetti anche complessi[473].

Accanto alle caratteristiche dei soggetti partecipanti, rileva ai fini della presente analisi anche la distribuzione geografica delle risposte, che risulta abbastanza disomogenea. La letteratura evidenzia come Europa, Asia-Oceania e Nord America producano un numero significativamente maggiore di Comment Letters rispetto ad altri continenti come Africa e Sud America. Divario che per esempio Wingard ricollega alle maggiori dimensioni economiche, ai mercati azionari più sviluppati, ai maggiori contributi finanziari versati alla Foundation e ai più numerosi seggi di governance occupati da quest'ultimi nel contesto dello IASB[474]. Per i Draft Interpretation, tuttavia, Larson (2007) osserva un andamento parzialmente diverso, con una forte rappresentanza europea (in particolare il Regno Unito, che da solo ha contribuito al 17% delle Comment Letters) e una sottorappresentazione nordamericana[475].

In ogni caso, coerentemente con gli altri studi sullo IASB, viene sottolineato come i paesi in via di sviluppo rimangano sistematicamente sottorappresentati in tutte le tipologie di documenti collegati allo standard-setter.

Diversi ricercatori hanno anche contestato la casistica per cui, i bassi tassi di partecipazione da parte di utenti e paesi non anglofoni o in via di sviluppo potrebbero introdurre un bias nel processo di standard-setting, con il conseguente rischio che i loro interessi non siano adeguatamente rappresentati. Tuttavia, Kabir e Rahman (2018) rilevano come, nonostante la minore partecipazione diretta, i membri dello staff dello IASB abbiano comunque enfatizzato le opinioni degli utenti

[472] S. Durocher & A. Fortin, Financial statement users' institutional logic, Journal of Accounting and Public Policy, 40(2), Article 106819, 2021

[473] Cascino S., Clatworthy M. A., García Osma B., Gassen J. & Imam, S., The usefulness of financial accounting information: Evidence from the field, The Accounting Review, 96(6), 2021

[474] Wingard C., Bosman J. & Amisi B., The legitimacy of IFRS: An assessment of the influences on the due process of standard-setting, Meditari Accountancy Research, 24 (1), 2016

[475] R. Larson, Constituent participation and the IASB's international financial reporting interpretations committee, Accounting in Europe, 4(2), 2007

durante lo sviluppo di IFRS 16 (risultato coerente con l'evidenza riportata da Pelger e Spiess (2017))[476].

In tal senso, diversi fattori sembrano spiegare la variazione nell'intensità di sottomissione delle Comment Letters tra i diversi paesi, constatando come essa dipenda da:

- il requisito o la facoltà di utilizzare gli IFRS (la maggior parte dei rispondenti proviene da paesi che li hanno adottati);
- l'appartenenza al gruppo G4+1 e lo sviluppo del mercato azionario;
- la somiglianza istituzionale con i paesi anglo-americani;
- la severità dei meccanismi di enforcement del reporting finanziario;
- la familiarità con i valori contabili incorporati negli IFRS;
- la tradizione di standard-setting privato e la diffusione della lingua inglese[477].

Continuando, con specifico riferimento alla partecipazione statunitense, Larson documenta come l'intensità delle Comment Letters provenienti dai partecipanti statunitensi, sia correlata in realtà al livello di interesse della SEC (Securities and Exchange Commission), con un picco nel periodo 2007–2010 quando la SEC perseguiva attivamente l'adozione degli IFRS nel paese, e un successivo calo, una volta dichiarato che l'adozione non si sarebbe concretizzata nel breve termine. Gli stakeholders statunitensi tendono inoltre a presentare più Comment Letters quando lo stesso tema è contemporaneamente oggetto di esame da parte del FASB (al fine di ridurre i costi di scrittura per tematiche relativamente simili); viceversa, ne inviano meno in presenza di Draft Interpretation, emendamenti, Post-Implementation Review o questioni legate al Due Process, rispetto a documenti quali Discussion Paper o Exposure Draft che riguardano questioni più importanti[478].

Spostando l'argomento, occorre poi sottolineare la casistica concernente la tempistica legata alla partecipazione, in cui si documenta come la professione contabile, gli standard-setter nazionali, gli utenti e il mondo accademico concentrano i propri sforzi nelle fasi iniziali del processo di standard-setting (in particolare nella fase del Discussion Paper), mentre al contrario per esempio i

[476] H. Kabir, & A. Rahman, How does the IASB Use the conceptual framework in developing IFRSs? an examination of the development of IFRS 16 leases, Journal of Financial Reporting, 3(1), 2018

[477] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026, p. 15

[478] R. Larson, M. Myring & R. Orens, US comment letter writing to the IASB and evolving SEC views on the use of IFRS, Accounting in Europe, 19(2), 2022

preparers, tendono a intervenire più attivamente nelle fasi successive, in corrispondenza dell'Exposure Draft[479].

Infine, occorre segnalare come le frizioni di natura linguistica possano anch'esse incidere negativamente sulla partecipazione. Diversi autori hanno infatti sottolineato come la barriera linguistica possa andare a ridurre il numero di Comment Letters inviate, incidere sulla qualità del loro contenuto, limitare l'originalità degli argomenti prodotti e, di conseguenza, ridurre l'influenza sulle conseguenti deliberazioni dello IASB[480].

Esaminati i tratti più prettamente quantitativi legati alle Comment Letters, è necessario ora affrontare la questione dell'influenza che le stesse (o più in generale i diversi stakeholders) possono esercitare sullo IASB. Come già illustrato nel capitolo precedente, il Due Process Handbook ribadisce che lo IASB debba operare in modo indipendente, senza essere condizionato nelle proprie scelte da soggetti esterni, pur mantenendo la capacità di ascoltare gli stakeholders e di affrontarne le preoccupazioni legittime, nell'ottica comunque di riuscire ad assolvere la propria missione di interesse pubblico e preservare la propria legittimità.

Tuttavia, occorre sottolineare come nel tempo, non siano mancate preoccupazioni in merito alla reale indipendenza dello IASB e alla sua capacità di recepire adeguatamente i feedback dei rispondenti. Le fonti di finanziamento e la struttura di governance della Foundation hanno storicamente alimentato dubbi relativamente a possibili influenze indebite, in quanto società di revisione e regolatori nazionali hanno svolto ruoli significativi nel finanziamento e nella dotazione del personale tecnico dell'organizzazione. Tali fattori, offrivano almeno in linea teorica, opportunità concrete per esercitare influenze sul processo di standard-setting[481].

In tale prospettiva, alcuni studi hanno analizzato eventi politici e regolatori intercorsi durante lo sviluppo e la modifica di specifici principi. Camfferman (2015) in tal senso, descrive come lo IASB, nell'emendare il modello di impairment loss per

[479] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. Van Der Tas, Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis, European Accounting Review, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 720

[480] E. Flores, B. R. Monsen, E. Shafron, C. G. Yust, ""No comment": Language frictions and the IASB's due process", in Contemporary Accounting Research, vol. 42, n. 1, 2025, p. 484

[481] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026, p. 11

le attività finanziarie nell'ambito dello IAS 39 tra il 2002 e il 2003, abbia dovuto bilanciare le esigenze degli emittenti dei titoli con quelle dei regolatori prudenziali, orientati verso un riconoscimento più tempestivo delle perdite su crediti a tutela della stabilità finanziaria. Il modello inizialmente proposto nell'Exposure Draft del 2002 incorporava elementi favoriti dai regolatori prudenziali; tuttavia, spinto dalla prospettiva anti-abuso e dalla necessità di convergenza con i principi US GAAP, lo IASB si orientò infine verso un approccio meno prudenziale, pur concedendo che le attività finanziarie non impaired potessero essere incluse nel test di impairment a livello di portafoglio (come concessione ai regolatori prudenziali)[482].

A questa vicenda si affianca il cosiddetto carve-out europeo dello IAS 39 del 2004[483], insieme ai successivi emendamenti introdotti in risposta alle pressioni dell'Unione Europea. Nel 2004, di fronte a forti pressioni europee, lo IASB modificò lo IAS 39 per consentire la macro hedge accounting e per limitare l'uso della fair value option. Si tratta di una decisione significativa, perché in precedenza lo IASB aveva respinto richieste analoghe avanzate dall'Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) sullo stesso tema. La concessione, deve però essere letta alla luce di due fattori: la minaccia, da parte delle istituzioni europee, di non approvare lo IAS 39, e il peso dell'UE quale principale area di adozione degli IFRS. Va tuttavia sottolineato che lo IASB non accolse tutte le richieste europee, infatti, nonostante le pressioni delle banche, rifiutò di consentire la valutazione al fair value hedge accounting per i depositi a vista, mantenendo fermo il principio secondo cui il fair value di una passività rimborsabile a vista non può essere inferiore all'importo dovuto su richiesta. Nel 2008, di fronte a una nuova pressione politica da parte degli organismi pubblici europei, e per evitare un secondo carve-out, i Trustees ricorsero a una procedura accelerata straordinaria per approvare un ulteriore emendamento allo IAS 39. Ad essi si affiancano altre tipologie di pressioni esercitate nei confronti dello IASB, descritti maggiormente nell'articolo di H. Kabir "The IASB standard-setting literature: a survey of evidence and future research opportunities" a cui si rimanda[484].

[482] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026, p. 19

[483] Ossia la decisione dell'Unione Europea di approvare il principio contabile escludendone selettivamente alcune disposizioni, anziché recepirlo nella sua interezza

[484] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026, p. 19

A questi episodi si affiancano altri studi sull'influenza potenziale delle Comment Letters nelle decisioni dello IASB. È utile ricordare, in proposito, che lo standard-setter dispone di molteplici canali di raccolta del feedback, tra cui le Comment Letters, le riunioni private con staff e membri dello IASB, la partecipazione a organismi consultivi e altri meccanismi di consultazione. A titolo esemplificativo, due studi hanno ipotizzato come il processo di definizione dell'IFRS 6 fosse stato "manipolato" o "catturato" dalle industrie estrattive, sulla base dell'esame dei rapporti tra tali industrie, i gruppi di lobbying di settore, lo IASC/IASB e i revisori, nonché dell'analisi delle Comment Letters sull'Extractive Industries Issues Paper elaborato da uno Steering Committee dell'IASC nel 2000. Lo Steering Committee espresse una preferenza per il metodo del successful effort, supportata dalla maggior parte dei rispondenti (incluse le imprese del settore); tuttavia, l'IFRS 6 consentì poi alle imprese, di mantenere le proprie politiche contabili preesistenti per le spese di esplorazione e valutazione, situazione definita come una "scatola nera", con gli autori che ipotizzano un'influenza non dichiarata da parte delle industrie estrattive per preservare lo status quo. Rimane comunque poco chiaro se le posizioni occulte di tali imprese fossero effettivamente divergenti e, in caso affermativo, per quali ragioni[485].

In via generale, comunque, la letteratura ha mostrato come le Comment Letters riflettano effettivamente le posizioni degli stakeholders che le presentano, e che lo IASB, nella propria valutazione finale, tenga conto delle diverse opinioni espresse attraverso di esse, senza compromettere la propria indipendenza. In sintesi, lo IASB ha dimostrato una tendenziale resilienza nei propri processi decisionali, salvo cedere alle pressioni europee nell'emendare lo IAS 39 nel 2008, in un'occasione che rappresenta un'eccezione rispetto alla prassi ordinaria del Due Process. Le evidenze disponibili indicano che la natura dei commenti ricevuti e la credibilità degli stakeholders vadano poi a influenzare le decisioni dello IASB, il quale sembra aver largamente recepito nei testi definitivi degli IFRS le proprie proposte chiave, pur adattandosi alle preoccupazioni espresse in merito a complessità, impraticabilità e costi di implementazione documentati nelle Comment Letters.

[485] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026, p. 20

Va infine rilevato come, l'influenza degli stakeholders possa variare significativamente in funzione del progetto e del contesto politico. Sebbene non esista un benchmark condiviso per valutare se lo IASB ascolti adeguatamente i soggetti che inviano le lettere di commento, le evidenze raccolte nella letteratura documentano come, in via generale, l'organizzazione si dimostri comunque attenta alle preoccupazioni sollevate, pur mantenendo la propria autonomia decisionale.

3.1.2 SISTEMATIZZAZIONE DELLE EVIDENZE SCIENTIFICHE E VALIDAZIONE DEL DISEGNO METODOLOGICO

Lo studio condotto al paragrafo precedente ha permesso di ricostruire in parte, quella che è l'efficacia delle Comment Letters in materia di partecipazione ed efficacia nel Due Process dello IASB, tramite la letteratura attuale. Il presente paragrafo, al contrario, si propone di compiere il passaggio logico successivo, vale a dire analizzare alcuni dei metodi di ricerca adottati dalla dottrina, individuarne punti di forza e limiti, e successivamente, derivarne tramite confronto e adattamento, l'obiettivo e la metodologia della presente indagine empirica.

Ai fini della presente analisi, quindi, sono stati posti a confronto sei diverse impostazioni già utilizzate in alcuni noti paper accademici, i quali, possono essere distinti e idealmente ripartiti in due "macro-famiglie" di studio: da un lato gli studi incentrati sulle determinanti della partecipazione al processo da parte degli stakeholders, dall'altro quelli incentrati sul contenuto delle posizioni espresse nelle Comment Letters e sul loro eventuale accoglimento da parte dello standard setter.

Alla prima famiglia appartiene, anzitutto, lo studio di Jorissen, Lybaert, Orens e Van Der Tas - 'A geographic analysis of constituents' formal participation in the process of international accounting standard setting: Do we have a level playing field?', il quale analizza n. 7.442 Comment Letters inviate allo IASC (International Accounting Standards Committee) e, successivamente, allo IASB (International Accounting Standards Board) nel periodo compreso tra il 1995 e il 2007[486].

L'obiettivo di questo paper non è tanto la codifica dei contenuti, ma al contrario, verificare se la provenienza dei rispondenti rifletta un'effettiva pluralità di paesi

[486] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. van der Tas, A Geographic Analysis of Constituents' Formal Participation in the Process of International Accounting Standard Setting: Do We Have a Level Playing Field?, Journal of Accounting and Public Policy, vol. 32, 2013, p. 237

oppure se sussistano distorsioni legate al regime istituzionale del paese di origine e ai costi di partecipazione. I risultati confermano l'esistenza di un bias geografico non trascurabile, in quanto, viene evidenziato come i paesi con meccanismi di controllo più deboli, una tutela ex ante degli investitori meno sviluppata, e altri fattori quali, la distanza linguistica, la scarsa familiarità con il sistema di definizione degli standard e i suoi valori contabili, insieme, riducono l'intensità di partecipazione a prescindere dal regime istituzionale del paese considerato[487]. Ai fini della presente tesi, però, oltre a fornire un contributo rilevante a livello puramente accademico, lo studio risulta importante in quanto riesce a fornire una griglia di classificazione geografica dei rispondenti che si presta a essere ripresa, in chiave puramente descrittiva[488].

Sempre legata alla prima famiglia, ma a livello di singola impresa, appartiene lo studio di Kosi e Reither sul processo di sostituzione dell'IFRS 4 - Insurance Contracts.

Sulla base delle 250 Comment Letters ricevute dallo IASB in risposta all'Exposure Draft 2010/8, le autrici costruiscono un campione internazionale di imprese finanziarie quotate, distinguendo tra quelle che applicano gli IFRS e quelle che applicano gli US-GAAP, cercando di documentare il fenomeno di lobbying da parte delle società finanziarie. Il campione, tratta tuttavia la variabile geografica in chiave puramente strumentale, quale punto aggiuntivo al modello, senza farne però oggetto di un'autonoma indagine descrittiva; ciò segna una differenza significativa rispetto al primo studio, che, come visto sopra, della dimensione geografica fa invece il proprio oggetto principale[489].

La seconda famiglia di studi, quella caratterizzata dall'indagine del contenuto delle posizioni espresse nelle Comment Letters, trova in primis riscontro nel lavoro di Giner e Arce sul processo che ha condotto all'emanazione dell'IFRS 2 - Share-based

[487] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. van der Tas, A Geographic Analysis of Constituents' Formal Participation in the Process of International Accounting Standard Setting: Do We Have a Level Playing Field?, Journal of Accounting and Public Policy, vol. 32, 2013, p. 260 - 261

[488] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. van der Tas, A Geographic Analysis of Constituents' Formal Participation in the Process of International Accounting Standard Setting: Do We Have a Level Playing Field?, Journal of Accounting and Public Policy, vol. 32, 2013, p. 253

[489] U. Kosi, A. Reither, Determinants of Corporate Participation in the IFRS 4 (Insurance Contracts) Replacement Process, Accounting in Europe, vol. 11, 2014, p. 89 - 112

Payment[490]. Analizzando 539 lettere inviate in risposta ai documenti dello IASB, gli autori cercano di rispondere alla domanda di ricerca indagando le seguenti dimensioni:

1. in primis, le decisioni relative all'opportunità e al momento di esercitare pressioni, mediante una classificazione delle lettere di commento in base ai gruppi di rispondenti e ai periodi di risposta[491];
2. in secondo luogo, la risposta a due domande relative alle strategie di lobbying, viene data mediante l'analisi della posizione di ciascun rispondente su tre questioni tecniche (riconoscimento, valutazione e data di riferimento) come "d'accordo", "in disaccordo" o "nessuna opinione", classificandone poi gli argomenti a seconda che siano di natura concettuale, economica, entrambe o nessuna delle due[492];
3. infine, per verificare la risposta dello standard setter, ciascuna lettera viene poi codificata su una scala a tre valori (+1 se la posizione coincide con quella accolta nel documento successivo, -1 in caso di disaccordo, 0 in assenza di una posizione espressa)[493].

Uno studio concettualmente affine a quello sopra riportato, sebbene riferito a un tema comunque diverso, è quello adottato da Orthaus e Rugilo con riguardo all'incorporazione delle cosiddette day-one losses nell'IFRS 9 - Financial Instruments[494]. Lo studio analizza l'interezza delle Comment Letters ricevute durante il processo di emanazione, pari ad un totale di 750 lettere di commento pervenute allo standard-setter, e codifica la posizione di ciascun rispondente su una scala a tre valori: "support", "opposition" e "acceptance with concerns" (a cui si aggiunge la categoria residuale delle posizioni non classificabili). Sul piano

[490] B. Giner, M. Arce, Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments, European Accounting Review, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 655
[491] B. Giner, M. Arce, Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments, European Accounting Review, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 663 - 664
[492] B. Giner, M. Arce, Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments, European Accounting Review, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 663 - 664 - 665
[493] B. Giner, M. Arce, Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments, European Accounting Review, vol. 21, no. 4, 12/2012, p. 664 - 665
[494] S. Orthaus, D. Rugilo, Revisiting Constituents' Reflections on the Incorporation of Day-one Losses into IFRS 9, Accounting in Europe, vol. 20, no. 1, 2023, p. 93 - 119

geografico, gli autori si limitano a una ripartizione binaria tra costituenti statunitensi e non[495].

Continuando, un altro studio che a parere di chi scrive merita di essere oggetto di citazione, risulta essere quello di Arce, Giner e Taleb, applicato al percorso di sviluppo dell'IFRS 17 - Insurance Contracts[496]. Il metodo di studio in questo caso, si articola in due fasi (definizione delle categorie di analisi e successiva codifica della risposta) applicate a 629 Comment Letters relative all'intero percorso di sviluppo dello standard, dal Discussion Paper del 2007 fino al testo definitivo del 2017. La posizione di ciascun rispondente viene codificata sulla medesima scala a tre valori già impiegata nello studio sull'IFRS 2 (+1 per la concordanza con la soluzione poi effettivamente adottata dallo IASB, 0 per la posizione neutra, -1 per la discordanza), per poi essere sottoposta ad un test binomiale al fine di verificare se il posizionamento finale dello standard setter rifletta la maggioranza dei rispondenti nel loro complesso, e al test del χ^2 di Pearson al fine di stabilire le relazioni tra le variabili predittive (gruppi di interesse o provenienza geografica) e la reattività dello IASB[497].

Infine, ai fini della presente analisi, si illustra anche un ultimo disegno, legato allo studio di D'Orey e Carvalho. Tale analisi è stata presa in considerazione in quanto si colloca su un terreno tematico piuttosto simile a quello della presente tesi, poiché applica una logica di analisi delle Comment Letters non a un campione trasversale di documenti, ma a un singolo progetto normativo riguardante proprio il goodwill, vale a dire le 193 lettere pervenute allo IASB in risposta al Discussion Paper del 2020 (poi ridotte a 172 per via dell'accorpamento di 22 lettere provenienti da un medesimo gruppo di studenti malesi)[498]. L'approccio è di natura qualitativa e categoriale: le posizioni dei rispondenti vengono classificate su una scala nominale a quattro valori (favorevoli al ritorno all'ammortamento sistematico, favorevoli al

[495] S. Orthaus, D. Rugilo, Revisiting Constituents' Reflections on the Incorporation of Day-one Losses into IFRS 9, Accounting in Europe, vol. 20, no. 1, 2023, p. 100

[496] M. Arce, B. Giner, M. A. Taleb, Due process as a legitimating mechanism: Participation and responsiveness in the development of IFRS 17: Insurance contracts, Journal of Accounting and Public Policy, vol. 42, 2023, p. 1 - 19

[497] M. Arce, B. Giner, M. A. Taleb, Due process as a legitimating mechanism: Participation and responsiveness in the development of IFRS 17: Insurance contracts, Journal of Accounting and Public Policy, vol. 42, 2023, p. 8

[498] M. D'Orey, C. Carvalho, Stakeholder's Perception of Subsequent Goodwill Measurement: An Analysis of IASB Comment Letters, Proceedings of the 24th European Conference on Knowledge Management, ECKM 2023, 2023, p. 269

mantenimento dell'impairment-only model, favorevoli a un diverso approccio, nessuna risposta esplicita), incrociata sia con la categoria di appartenenza del rispondente, sia con la sua area geografica di provenienza[499]. Ovviamente, in questo caso però, gli autori non si spingono tuttavia fino alla verifica statistica di un'eventuale risposta dello standard setter, visto che al momento della pubblicazione dello studio il progetto normativo non aveva ancora raggiunto la fase di Exposure Draft.

Visti quindi i sei studi, occorre andare a richiamare alcune precisazioni che permettono di differenziare il seguente elaborato, dagli altri appena citati.

Un primo elemento di distinzione riguarda l'ampiezza dell'oggetto di analisi. A differenza dello studio di Jorissen et al. (2013) che adotta un'ottica realmente trasversale, abbracciando una pluralità di documenti e di progetti normativi nell'arco di molti più anni, la presente indagine si concentra solamente su un singolo documento di consultazione relativo a un singolo tema, ovvero l'Exposure Draft in materia di goodwill e impairment test, condividendo così l'impostazione single-issue degli altri cinque studi esaminati. Rispetto però ad alcuni di quest'ultimi, tuttavia, il presente elaborato si colloca in una fascia più circoscritta, in quanto comunque, mentre gli studi sull'IFRS 2, sull'IFRS 9 e sull'IFRS 17 seguono rispettivamente più round di consultazione, la presente tesi studia un solo documento, relativo a una fase del Due Process ancora in corso.

Un secondo elemento di distinzione attiene alla profondità della misurazione. Infatti, a differenza di quanto avviene per esempio sullo studio relativo all'ammortamento (che si ferma, per ragioni diverse, al livello della partecipazione e delle posizioni espresse, senza verificarne sistematicamente l'esito in termini di modifiche allo standard), la presente indagine intende spingersi, per quanto le informazioni disponibili lo consentano, fino a una prima verifica della risposta da parte dello standard setter, in continuità con l'approccio già adottato per l'IFRS 2 e per l'IFRS 17.

Infine, un terzo e ultimo elemento di distinzione riguarda l'attenzione riservata alla composizione geografica e linguistica del campione di rispondenti. In tal senso, non

[499] M. D'Orey, C. Carvalho, Stakeholder's Perception of Subsequent Goodwill Measurement: An Analysis of IASB Comment Letters, Proceedings of the 24th European Conference on Knowledge Management, ECKM 2023, 2023, Table 1 p. 269 e Table 2 p. 271

ci si pone come studi quali il primo, attinente solamente alla variabile geografica, ma neanche come studi quali quello sull'IFRS 9, che si limita ad una classificazione tra costituenti statunitensi e non. La presente tesi si colloca in una fascia intermedia, volta a riservare alla composizione geografico-linguistica dei rispondenti una trattazione descrittiva autonoma, senza spingersi tuttavia fino alla modellizzazione quale quella utilizzata nello studio condotto da Jorissen, Lybaert, Orens e Van Der Tas.

Occorre poi sottolineare come, nessuno dei sei studi esaminati copra l'analisi dell'Exposure Draft del 2024 attinente al progetto Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, le cui re-deliberazioni sono tuttora in corso al momento in cui si scrive.

L'obiettivo della presente indagine empirica può dunque essere formulato nei seguenti termini: valutare la partecipazione e l'efficacia delle Comment Letters pervenute in risposta all'Exposure Draft del 2024 in tema di goodwill e impairment, con un'attenzione specifica alla rappresentazione geografica e linguistica dei rispondenti, sulla scorta del trattamento descrittivo già sperimentato in dottrina, seppur limitato a un livello più descrittivo. Quanto alla scelta metodologica, la presente tesi adotta un'analisi di contenuto delle Comment Letters pervenute in risposta all'Exposure Draft del 2024, strutturata attorno alle nove domande dell'Invitation to Comment già esaminate nel paragrafo 2.4.3 del seguente elaborato. Le posizioni espresse dagli stakeholders vengono rilevate mediante una scala Likert, anziché attraverso gli strumenti di codifica sin qui impiegati in letteratura (la codifica tricotomica adottata negli studi sull'IFRS 2 e sull'IFRS 17, la codifica a quattro categorie impiegata nello studio sul goodwill o la scala a tre valori utilizzata nello studio sull'IFRS 9).

La ragione di tale scelta concernente la tipologia di "codificazione", è dovuta ad una serie di fattori.

In primis, la codifica a tre valori (rispettivamente +1 per la concordanza con la soluzione poi effettivamente adottata dallo IASB, 0 per la posizione neutra, -1 per la discordanza), impiegata sia per l'IFRS 2 sia per l'IFRS 17, presenta il pregio della semplicità e della robustezza a livello statistico, ma sconta un limite non trascurabile ai fini della presente indagine, in quanto registra una sola direzione concernente alla posizione di ciascun rispondente rispetto alla proposta dello IASB, senza poterne

cogliere l'intensità. Analogo limite affligge, a maggior ragione, la codifica a quattro categorie impiegata per il goodwill, costruita in quell'elaborato al fine solamente di registrare una preferenza (ammortamento, impairment-only, altro approccio, nessuna posizione), piuttosto che un grado di consenso rispetto a una proposta puntuale. Lo studio sull'IFRS 9 si avvicina, in verità, un po' di più all'impostazione adottata, avendo introdotto una categoria intermedia di "acceptance with concerns" tra il pieno consenso e il pieno dissenso; tale categoria però non consente di cogliere in modo esplicito l'intensità del consenso o del dissenso per ciascuna delle singole questioni tecniche sollevate dal documento.

In base a quanto sopra esposta, una scala Likert a cinque valori per ciascuna domanda risponde alle necessità specifiche concernenti il seguente elaborato, dove i singoli valori possono essere così descritti:

- valore uguale a 1: fermamente contrario,
- valore uguale a 2: contrario con alcune aperture,
- valore uguale a 3: posizione mista/ambivalente,
- valore uguale a 4: favorevole con riserve moderate,
- valore uguale a 5: pienamente favorevole; ed infine,
- valore uguale a N/A: non si esprime;

Tale classificazione, consentendo quindi di preservare l'intensità del commento[500], che nel caso del progetto in esame, appare tutt'altro che marginale[501].

Applicata in questi termini, la scala consente di registrare non tanto se un rispondente approvi o meno una determinata soluzione, quanto con quale grado di convinzione lo faccia, il che costituisce un forte presupposto empirico per qualunque successiva verifica delle risposte. L'adozione di una scala ordinata permette inoltre, in sede di analisi, l'impiego di test più informativi rispetto al semplice test binomiale

[500] Ovvero la capacità di attribuire in modo puntuale ciascuna posizione rilevata alla specifica domanda dell'Invitation to Comment, così da poter distinguere, proposta per proposta, il grado di consenso dei rispondente, anziché limitarsi a una lettura complessiva e indifferenziata della lettera, che rischierebbe di essere ricondotta a una posizione di radicale contestazione dell'intero impianto della proposta, quando in realtà, in base ad un esame più analitico, essa può celare posizioni sostanzialmente ambivalenti o articolate al proprio interno.

[501] Infatti, come si è avuto modo di osservare nel capitolo precedente al paragrafo 2.4.3, le nove domande dell'Exposure Draft, toccano aspetti tra loro molto diversi, dalla disclosure alla semplificazione del value in use, fino alla riallocazione tra unità generatrici di flussi di cassa, ed è ragionevole attendersi che uno stesso rispondente possa assumere posizioni di diversa intensità a seconda del quesito considerato

(già utilizzato nello studio sull'IFRS 2), al fine quindi di verificare se l'intensità delle posizioni vari in modo significativo tra categorie di rispondenti o aree geografiche.
Quanto alla componente geografica, la scelta compiuta è diversa rispetto a quella appena illustrata per la codifica delle posizioni. Infatti, mentre lo studio condotto da Jorissen et al. (2013) sottopone la variabile geografica e quella linguistica al centro della propria ricerca, mentre per esempio lo studio sull'IFRS 4 la tratta come mero strumento di controllo, la presente tesi si colloca nel mezzo. Tale scelta non deriva da una minore rilevanza attribuita al tema, quanto più alla natura del campione a disposizione. Infatti, mentre per esempio lo studio appena richiamato disponeva di migliaia di osservazioni distribuite su decine di paesi e su più cicli di consultazione, il campione delle Comment Letters pervenute su un singolo Exposure Draft ha una dimensione più ridotta, non diversa da quella delle 172 unità di analisi impiegate nello studio sul goodwill. In questo contesto, appare forse più corretto limitarsi a una ricostruzione descrittiva della distribuzione dei rispondenti per area geografica. Tale ricostruzione descrittiva sarà posta poi a confronto, in sede di analisi, con la distribuzione geografica rilevata dallo studio sul campione derivante dal Discussion Paper, al fine di verificare se, nel passaggio dal Discussion Paper all'Exposure Draft, la composizione geografica dei rispondenti sia rimasta invariata oppure abbia visto dei mutamenti significativi, eventualmente riconducibili ad un affievolimento o a un rafforzamento dell'interesse di determinate aree geografiche.
Infine, appare necessario andare a far risaltare alcuni dei limiti intrinsechi a tale analisi:

- in primis, uno dei limiti più importanti, risulta essere legato alla impossibilità di andare a verificare il successivo output da parte dello IASB, essendo che comunque lo stesso non è stato ancora implementato al momento dell'indagine (il progetto Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment non è ancora giunto a conclusione). L'analisi che segue, si limiterà quindi al riscontro derivante dalle informazioni disponibili pubblicate negli agenda paper inerenti alle re-deliberazioni pubblicate dallo IASB, rinviando quindi ad eventuali studi successivi, la possibilità di completare l'analisi in merito all'implementazione del principio;
- secondo, occorre andare anche ad elencare alcuni dei limiti intrinsechi attinenti alla scala Likert, essendo la stessa oggetto di:

a. possibile soggettività nella codifica: questo in quanto, a differenza di una rilevazione Likert in senso stretto, nella quale è il rispondente stesso a collocarsi su un determinato punto della scala, nel caso delle Comment Letters è lo scrivente a dover valutare il grado di consenso o dissenso rispetto a ciascuna proposta contenuta nell'Exposure Draft. Tale operazione espone il disegno di ricerca a un rischio di soggettività del codificatore;
b. rischio legato alla direzione della posizione contro la qualità argomentativa: la scala Likert adottata registra la direzione e l'intensità della posizione rispetto a ciascuna proposta, ma non la qualità dell'argomentazione a suo sostegno (cosa che lo stesso IASB, come registrato al capitolo precedente, va ad attribuire notevole importanza);
c. frizioni linguistiche e culturali: come già documentato da studi effettuati in precedenza, la provenienza da paesi linguisticamente distanti dall'inglese potrebbe incidere in quella che è la probabilità che le loro Comment Letters vengano effettivamente utilizzate dallo IASB. Sebbene lo studio non affronti direttamente la questione, come già anticipato, l'attenzione alla rappresentazione geografica e linguistica dei rispondenti verrà mantenuta, nella presente indagine, a un livello descrittivo, proprio al fine di rendere visibile un'eventuale asimmetria di questo tipo.

Infine, si rimanda alle analisi relative ai successivi paragrafi volte a studiare ed analizzare il contenuto delle Comment Letters.

III.2 Metodologia di ricerca e analisi delle Comment Letters

3.2.1 DEFINIZIONE DEL PERIMETRO DI INDAGINE

Visto quindi il ruolo della letteratura in merito alle Comment Letters, e appurate le evidenze alla base del seguente disegno, appare opportuno delimitare con precisione l'oggetto empirico del seguente elaborato.

In particolare, conformemente a quanto anticipato nei paragrafi precedenti, la popolazione di riferimento oggetto di analisi è costituita dalla totalità delle Comment Letters pervenute allo IASB in risposta all'Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment di marzo 2024, e concernente proposte di modifica ai principi contabili IFRS 3 - Business Combinations e IAS 36 - Impairment of Assets[502].

Sotto il profilo metodologico, occorre precisare che il termine formale per la trasmissione delle Comment Letters era stato fissato dallo IASB al 15 luglio 2024, temine riportato nello stesso frontespizio dell'Exposure Draft. Ai fini della presente indagine però, il perimetro di analisi include la totalità delle lettere rese disponibili dalla Fondazione nella sezione dedicata al progetto, a prescindere dall'effettiva data di ricezione rispetto alla scadenza formale, purché comunque ammesse e pubblicate dallo standard-setter[503].

Coerentemente con la scelta metodologica di adottare un disegno di ricerca single-issue anziché multi-issue/multi-period (approccio impiegato nella letteratura richiamata nel paragrafo precedente), l'indagine si concentra in via esclusiva sull'Exposure Draft del 2024. Restano pertanto escluse dal campione le lettere trasmesse in risposta al precedente Discussion Paper del 2020, impiegate solamente come termine di confronto attraverso le evidenze dello studio di D'Orey e Carvalho[504].

Il perimetro di osservazione conseguente alle Comment Letter rilevate dalla seguente indagine, si arresta poi alla fase di raccolta dei riscontri sull'Exposure Draft; i documenti predisposti dallo staff dello IASB nel corso delle successive re-

[502] IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024

[503] A tale proposito, si precisa che ai fini della seguente analisi, verranno incluse anche le Comment Letters pervenute oltre il termine formale del 15 luglio 2024 ed espressamente contrassegnate dalla IFRS Foundation come «Late Comment Letters». Tra queste figurano, i documenti inviati dall'EFRAG (22 luglio 2024), dallo UK Endorsement Board - UKEB (19 luglio 2024), dall'Organismo Italiano di Contabilità – OIC (16 luglio 2024), dal CFA Institute (16 luglio 2024) e infine le risposte di KT&G Finance Office e Ian Richmond (le quali, pur recando all'interno la data del 15 luglio, sono state protocollate come tardive). A tali contributi si affiancano, inoltre, alcune Comment Letters prive di una datazione esplicita o completa nel testo, ma regolarmente pubblicate e non classificate come tardive dallo standard-setter (tra cui quelle trasmesse da Christian Große (CL-132), dall'Institute of Management Accountants (CL-130) e da WSBI-ESBG (CL-95)).

[504] M. D'Orey, C. Carvalho, Stakeholder's Perception of Subsequent Goodwill Measurement: An Analysis of IASB Comment Letters, Proceedings of the 24th European Conference on Knowledge Management, ECKM 2023, 2023

deliberazioni verranno invece utilizzati come fonte di riscontro e verifica parziale, utile a tracciare i primi orientamenti del Board, in attesa comunque della risposta definitiva da parte dello standard-setter (attualmente non ancora pervenuta).

Quanto alla fonte documentale, il presente studio è andato ad attingere esclusivamente alle Comment Letters rese pubbliche sul portale della Fondazione[505], escludendo ovviamente dal perimetro di osservazione le lettere eventualmente inviate in via riservata o attraverso altri canali, in quanto non accessibili né verificabili ai fini della ricerca[506].

Un'ulteriore precisazione metodologica riguarda invece la gestione delle lettere trasmesse in forma congiunta o caratterizzate da un testo sostanzialmente identico, fenomeno già documentato nella letteratura di riferimento, in particolare nei contributi di Jorissen et al. (2012) e di D'Orey e Carvalho (2023). Anche in questo caso, in continuità con quanto riportato dai presenti studi, le risposte testualmente coincidenti o sostanzialmente sovrapponibili e riconducibili ad un medesimo gruppo organizzato di rispondenti, saranno aggregate e trattate come una singola osservazione ai fini della successiva analisi di contenuto, dandone comunque conto al fine di preservare il dato relativo al numero complessivo dei soggetti sottoscrittori[507].

3.2.2 CLASSIFICAZIONE DEI RISPONDENTI: STRATIFICAZIONE PER AREA GEOGRAFICA E CATEGORIA DI APPARTENENZA

Definito quindi il perimetro dell'indagine, occorre andare a stabilire secondo quali criteri ciascun rispondente verrà classificato, sia sotto il profilo della categoria di appartenenza sia sotto quello della provenienza geografica.

Per quanto riguarda il primo dei due criteri, vale a dire la categoria di appartenenza, si è scelto di adottare uno schema abbastanza usuale, volto al contempo ad essere comparabile con quello utilizzato nelle analisi effettuate da D'Orey e Carvalho

[505] https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/exposure-draft-and-cl-bcdgi/#view-the-comment-letters

[506] Come già illustrato nei precedenti paragrafi, non tutte le lettere pervenute allo IASB risultano accessibili al pubblico, potendo essere omesse dalla divulgazione pubblica per ragioni connesse alla tutela di informazioni commercialmente sensibili o in adempimento di specifici obblighi normativi.

[507] Si segnalano, in particolare, le Comment Letters inviate, da una parte dall'Alberta Securities Commission (CL-123) e dalla BC Securities Commission (CL-128), e, dall'altra dall'Autorité des marchés financiers (CL-125) e dall'Ontario Securities Commission (CL-127), le quali operano un rimando esplicito alle rispettive osservazioni nel corpo del testo

(2023).

In particolare, si è deciso di andare a dividere i rispondenti in 7 categorie, di seguito riportate:

Categoria	**Descrizione**
Preparers	Imprese, individuali o riunite in associazioni di categoria, che redigono il bilancio secondo gli IFRS
Regolators / Supervisory Authorities	Autorità pubbliche preposte alla vigilanza sui mercati finanziari, alla trasparenza dell'informativa societaria e alla supervisione della revisione contabile
Auditors and Professional Accountancy Bodies	Società e network di revisione contabile, singoli revisori e ordini o istituti professionali di commercialisti a livello nazionale e internazionale
National and Regional Standard Setter	Organismi ed enti tecnici responsabili dell'emanazione, interpretazione e omologazione dei principi contabili e di valutazione a livello nazionale e sovranazionale
Users	Utilizzatori dell'informazione contabile (si fa riferimento ad analisti finanziari, gestori di portafoglio, investitori istituzionali e loro associazioni)
Academics	Ricercatori e docenti universitari
Others (residual category)	Categoria residuale comprensiva dei soggetti non riconducibili alle categorie precedenti

Tabella 2: Classificazione dei rispondenti secondo la categoria di appartenenza

L'attribuzione di ciascun rispondente alla rispettiva categoria è stata effettuata analizzando l'intestazione della lettera e la relativa sottoscrizione. Nei casi in cui,

mediante tali elementi non si riusciva a dare un'identificazione univoca, l'analisi è stata integrata mediante una verifica delle informazioni disponibili sui siti web dei singoli enti/società/users.

Delineata quindi la tipologia di stakeholder, si è poi proceduto ad analizzare il secondo profilo dell'indagine, relativa in questo caso alla provenienza geografica.

Nello specifico, i rispondenti sono stati ripartiti per macro-area geografica e successivamente classificati in base al paese di provenienza:

Area continentale	**Descrizione**
Europe	-
North and Central America	-
South America	-
Asia	-
Oceania	-
Africa	-
International	Vengono considerati in questi categoria i rispondenti la cui struttura organizzativa o il cui mandato istituzionale non consente un'attribuzione a una singola area geografica di provenienza
Others	Eventuali altri rispondenti a cui non si è riusciti a dare una classificazione

Tabella 3: Classificazione dei rispondenti per area geografica

Come già evidenziato in precedenza, la variabile geografica risponde prevalentemente a una funzione descrittiva, volta a ricostruire e mappare la distribuzione territoriale dei rispondenti, al fine di consentire la comparazione con le risultanze emerse dall'indagine di D'Orey e Carvalho relativamente al Discussion Paper del 2020.

Pur senza pretendere di misurare la distanza linguistica con il rigore analitico della letteratura citata in precedenza, tale categorizzazione consente di verificare quantomeno a livello descrittivo, se la composizione linguistica dei rispondenti all'Exposure Draft, possa riflettere eventuali squilibri già trattati in precedenza.

3.2.3 ANALISI DEL CONTENUTO DELLE COMMENT LETTERS: DEFINIZIONE DELLE VARIABILI DI ANALISI E CODIFICA DELLE RISPOSTE

Definito il perimetro dell'indagine e i criteri di classificazione dei rispondenti, resta da precisare come venga effettivamente condotta l'analisi del contenuto delle Comment Letters pervenute allo IASB, vale a dire come effettivamente, si riesca a passare dal testo della singola lettera (dato prettamente qualitativo) a un dato suscettibile di essere trattato ed elaborato (dato quantitativo).

Ovviamente, in continuità con quanto illustrato nel capitolo precedente (in particolare al paragrafo 2.4.3), l'attività di codifica delle Comment Letters si articola attorno alle nove domande formulate dallo standard-setter e contenute nell'Invitation to Comment dell'Exposure Draft del 2024, le quali fungono da unità di analisi per riuscire a mappare le posizioni espresse dai partecipanti. Tale approccio garantisce un livello di dettaglio superiore rispetto a una valutazione generale del documento, permettendo di cogliere le specifiche sfumature argomentative connesse a ciascuna domanda. Per ogni lettera inclusa nel campione si rileva puntualmente la posizione assunta in merito ai singoli quesiti, pervenendo quindi alla costruzione di una matrice molto più analitica ed esaustiva rispetto a un mero indicatore complessivo.

Occorre evidenziare che, nonostante l'analisi puntuale delle singole domande offra un livello di dettaglio significativo, diversi quesiti formulati dallo IASB vadano ad accorpare più temi e domande, richiedendo quindi un'analisi più articolata. Una loro valutazione unitaria e aggregata rischierebbe quindi di produrre distorsioni interpretative, non consentendo di isolare il giudizio espresso dai rispondenti relativamente ai singoli profili.

A tal fine, per garantire una maggiore accuratezza dell'indagine, si è pertanto proceduto allo scorporo di alcune delle domande caratterizzate da più macro-temi. È il caso, nello specifico, delle domande n. 2, 4, 5, 6 e 7, le quali sono state scorporate al fine di mappare con maggiore precisione il consenso o il dissenso rispetto a ciascuna proposta.

A fini di chiarezza espositiva, si riporta di seguito la tabella dei quesiti oggetto di disamina:

Numero	**Argomento**	**Domanda**

della domanda		
1	Disclosures: Performance of a business combination	(a) Do you agree with the IASB's proposal to require an entity to disclose information about the performance of a strategic business combination, subject to an exemption? Why or why not? In responding, please consider whether the proposals appropriately balance the benefits of requiring an entity to disclose the information with the costs of doing so. (b) If you disagree with the proposal, what specific changes would you suggest to provide users with more useful information about the performance of a business combination at a reasonable cost?
2 - (a)	Disclosures: Strategic business combinations	(a) Do you agree with the proposal to use a threshold approach? Why or why not? If you disagree with the proposal, what approach would you suggest and why?
2 - (b)	Disclosures: Strategic business combinations	(b) If you agree with the proposal to use a threshold approach, do you agree with the proposed thresholds? Why or why not? If not, what thresholds would you suggest and why?
3	Disclosures: Exemption from disclosing information	(a) Do you think the proposed exemption can be applied in the appropriate circumstances? If not, please explain why not and suggest how the IASB could amend the proposed principle or application guidance to better address these concerns. (b) Do you think the proposed application guidance would help restrict the application of the exemption to only the appropriate circumstances? If not, please explain what application guidance you would suggest to achieve that aim.
4 - (a)	Disclosures: Identifying information to be disclosed	(a) Do you agree that the information an entity should be required to disclose should be the information reviewed by the entity's key management personnel? Why or why not? If not, how do you suggest an entity be required to identify the information to be disclosed about the performance of a strategic business combination?
4 - (b)	Disclosures: Identifying information to be	(b) Do you agree that: (i) an entity should be required to disclose information about the performance of a business combination for as long as the entity's key

	disclosed	management personnel review that information? Why or why not? (ii) an entity should be required to disclose the information specified by the proposals when the entity's key management personnel do not start or stop reviewing the achievement of a key objective and the related targets for a strategic business combination within a particular time period? Why or why not?
5 - (a)	Disclosures: Other proposals - (a) New disclosure objectives	Do you agree with the proposals? Why or why not?
5 - (b)	Disclosures: Other proposals - (b) Requirements to disclose quantitative information about expected synergies in the year of acquisition	Do you agree with the proposals? Why or why not?
5 - (c)	Disclosures: Other proposals - (c) The strategic rationale for a business combination	Do you agree with the proposals? Why or why not?
5 - (d)	Disclosures: Other proposals - (d) Contribution of the acquired business	Do you agree with the proposals? Why or why not?
5 - (e)	Disclosures: Other proposals - (e) Classes of assets acquired and liabilities assumed	Do you agree with the proposals? Why or why not?
5 - (f)	Disclosures: Other	Do you agree with the proposals? Why or why not?

	proposals - (f) Deleting disclosure requirements	
6 - (a)	Changes to the impairment test	(a) Do you agree with the proposals to reduce shielding? Why or why not?
6 - (b)	Changes to the impairment test	(b) Do you agree with the proposal to reduce management over-optimism? Why or why not?
7 - (a)	Changes to the impairment test: Value in use	(a) Do you agree with the proposal to remove the constraint on including cash flows arising from a future restructuring to which the entity is not yet committed or from improving or enhancing an asset's performance? Why or why not?
7 - (b)	Changes to the impairment test: Value in use	(b) Do you agree with the proposal to remove the requirement to use pre-tax cash flows and pre-tax discount rates in calculating value in use? Why or why not?
8	Proposed amendments to IFRS X Subsidiaries without Public Accountability: Disclosures	Do you agree with the proposals? Why or why not?
9	Transition	Do you agree with the proposals? Why or why not? If you disagree with the proposals, please explain what you would suggest instead and why.

Tabella 4: Classificazione delle domande poste dallo standard-setter

Fonte: rielaborazione da IFRS Foundation, Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, Invitation to comment, Questions n. 1 - 9, p. 8 - 15

L'orientamento così rilevato dalle risposte fornite in ciascuna delle Comment Letters è stato poi codificato mediante la scala Likert a cinque punti, introdotta nel paragrafo precedente, e riepilogata nella tabella che segue:

Punteggio	**Descrizione**
1	Fermamente contrario
2	Contrario con alcune aperture
3	Posizione mista/ambivalente

4	Favorevole con riserve moderate
5	Pienamente favorevole
N/A	Non si esprime/Non prende posizione

Tabella 5: Scala Likert

Poiché l'assegnazione di un punteggio quantitativo ad un testo comunque discorsivo espone inevitabilmente l'indagine ad una maggiore discrezionalità interpretativa, si è ritenuto opportuno elaborare, prima di intraprendere l'analisi delle Comment Letter, un apposito Codebook, strumento finalizzato ad ancorare ciascun valore della scala a precisi indicatori testuali e ricorrenti.

A titolo esemplificativo, si illustrano di seguito alcune delle formulazioni e delle espressioni utilizzate per l'attribuzione dei singoli punteggi:

Punteggio	**Descrizione**	**Indicatori**
1	Fermamente contrario	«We do not agree/support …»; «We strongly disagree that …»; «Lacks the characteristics of … / conflicts with the principle … / goes against the spirit of …».
2	Contrario con alcune aperture	«We do not support X. We suggest/believe Y instead»; «We disagree with X because …, we think Y would be better»; «We are not convinced that … / we believe it should be more tightly worded».
3	Posizione mista/ambivalente	«We agree with X. However, we disagree with Y»; «We have no view whether X or Y is preferable»; «We are uncertain / We doubt that …».
4	Favorevole con riserve moderate	«We agree/support …, however/but …»; «We are broadly supportive of …»; «In general, we agree …».
5	Pienamente favorevole	«We agree with the proposal(s)»; «We support / We strongly support …»; «Yes, we agree …»; Assenza di «however», «we recommend», «we suggest clarifying».
N/A	Non si esprime/Non prende posizione	-

Tabella 6: Indicatori per assegnazione punteggio tramite scala Likert

Relativamente invece ai criteri di distinzione e di transizione tra i singoli valori della

scala Likert, anche in questo caso, si è andato a definire all'interno del Codebook uno schema di classificazione puntuale, articolato come segue:

Confine tra punti adiacenti	**Clausole condizionali adottate**
Tra 5 e 4	Accordo pieno e incondizionato (valore 5) vs accordo subordinato a riserve o condizioni (valore 4); Criticità superate autonomamente dal rispondente (valore 5) vs istanze aperte rivolte al Board (valore 4); Consenso favorevole e uniforme su tutte le parti (valore 5) vs riserve o dissenso su almeno una sezione (valore 4); Nessuna alterazione della norma (valore 5) vs richieste di modifica a testo, ambito o meccanismo applicativo (valore 4).
Tra 4 e 3	Adesione esplicita all'obiettivo della proposta con riserve (valore 4) vs assenza di supporto esplicito o presa d'atto neutra (valore 3); Rilievi limitati a dettagli operativi, applicativi o richieste di chiarimento (valore 4) vs contestazione di elementi strutturali o della norma (valore 3); Rilievo limitato a correzione di un consenso dichiarato (valore 4) vs rilievo che sostituisce integralmente il giudizio favorevole (valore 3); Dubbi di onerosità che non annullano il consenso di principio (valore 4) vs perplessità irrisolte sul rapporto costi-benefici senza alcuna espressione di favore (valore 3).
Tra 3 e 2	Assenza di un rigetto formale complessivo (valore 3) vs dichiarazione esplicita e inequivocabile di disaccordo sulla proposta (valore 2); Accordo su sezioni distinte o piena condivisione dell'obiettivo di fondo (valore 3) vs elementi a favore secondari e circoscritti a fronte di un rifiuto generale (valore 2); Bilanciamento tra argomenti a favore e contrari (valore 3) vs argomentazione in netta prevalenza oppositiva (valore 2).
Tra 2 e 1	Alternativa concreta che persegue lo stesso obiettivo (valore 2) vs rigetto assoluto privo di soluzioni (valore 1); Riconoscimento di merito (valore 2) vs rifiuto totale (valore 1); Proposte alternative (valore 2) vs richiesta di

	cancellazione dell'obbligo dal bilancio (valore 1); Riconoscimento della validità della proposta del Board (valore 2) vs negazione sia della regola sia dell'esigenza informativa sottostante (valore 1)

Tabella 7: Clausole condizionali adottate per codifica punti adiacenti

Va inoltre precisato, per trasparenza metodologica, che la codifica delle 143 Comment Letters secondo il Codebook appena illustrato non è stata svolta unicamente dall'autore in modo manuale: ciascuna lettera è stata anzitutto letta, analizzata e codificata personalmente, per poi essere inserita in uno strumento di intelligenza artificiale ai fini di un confronto relativamente ai punteggi ottenuti. I risultati restituiti dallo strumento sono stati successivamente controllati dall'autore, che ha corretto i punteggi attribuiti ove non ritenuti coerenti. La responsabilità delle classificazioni adottate nel dataset finale resta pertanto interamente dell'autore.

Infine, va tuttavia ribadito che, sebbene il ricorso al Codebook riduca i margini di discrezionalità del valutatore e l'utilizzo dello strumento di intelligenza artificiale abbia aiutato ai fini di una migliore e più corretta valutazione, esso non elimina del tutto la soggettività valutativa, determinando alcuni limiti metodologici intrinseci che verranno approfonditi nel successivo paragrafo 3.2.4.

3.2.4 LIMITI METODOLOGICI E VALIDITÀ SCIENTIFICA DELL'APPROCCIO QUALITATIVO-QUANTITATIVO ADOTTATO

Visto quindi quanto concernente alla metodologia di ricerca, occorre andare a sottolineare i limiti intrinsechi che caratterizzano tale analisi.

In particolare, oltre ai limiti di fondo connessi alla scelta di una codifica su scala Likert, e più in generale alla natura stessa delle Comment Letters (quale fonte di dati)[508], il presente paragrafo ha l'obiettivo di andare a verificare quali siano gli effettivi limiti legati a questa analisi, valutando l'impatto sul progetto. Tale verifica, si articola in particolare attorno ai quattro criteri classici di validità scientifica: la validità di costrutto, la validità interna, la validità esterna e l'attendibilità della misurazione.

In merito alla validità di costrutto, la predisposizione di un Codebook analitico

[508] Tali limiti sono già stati oggetto di specifica trattazione nel paragrafo 3.1.2, a cui si rimanda

corredato da indicatori ricorrenti per ciascun valore della scala (si rimanda a quanto illustrato alla Tabella 6 e alla Tabella 7 del presente elaborato), rappresenta uno strumento utile a ridurre il margine di discrezionalità del valutatore, in quanto si riesce ad ancorare l'attribuzione del punteggio a formulazioni linguistiche osservabili anziché ad una valutazione puramente intuitiva del testo. Va tuttavia rilevato come tale strumento, per quanto utile ed efficace, non possa essere definito come del tutto risolutivo relativamente alle problematiche di soggettività e discrezionalità intrinseche nella valutazione, in quanto le stesse espressioni catalogate nel Codebook costituiscono indicatori tipici, e non un insieme esaustivo delle formulazioni poi effettivamente utilizzate dai rispondenti, i quali potrebbero andarsi ad esprimere mediante formule linguistiche non espressamente previste (richiedendo quindi discrezionalità in sede di codifica).

A ciò si aggiunge un limite di più immediata evidenza, ossia l'assenza di una verifica di affidabilità condotta da un secondo valutatore indipendente, volta a calcolare un coefficiente di concordanza. Essendo quindi la codifica del presente lavoro condotta da un unico soggetto, essa non consente di per sé di escludere la possibilità di un bias da parte dello stesso valutatore, circostanza che risulta essere un limite proprio dell'indagine, non altrimenti compensabile.

A tali criticità si aggiunge infine quella connessa alla scelta di scorporare in più sotto-domande i quesiti dell'Invitation to Comment caratterizzati da una pluralità di temi (le domande n. 2, 4, 5, 6 e 7). Se, da un lato, tale scelta risponde all'esigenza di evitare distorsioni interpretative derivanti da una valutazione aggregata di quesiti tra loro diversi, consentendo quindi di isolare il giudizio espresso dai rispondenti relativamente ai singoli argomenti (in quanto ai fini dell'analisi successiva serve capire come effettivamente lo standard-setter sia andato a rispondere), dall'altro introduce un ulteriore elemento di discrezionalità, dal momento che è lo scrivente stesso, e non lo standard-setter, a stabilire dove tracciare il confine tra un sotto-tema e l'altro.

Infine, in merito alla validità di costrutto, resta da chiarire anche un altro aspetto, legato in questo caso all'assenza esplicita di una posizione da parte dei rispondenti su una o più domande. Infatti, l'attribuzione della categoria N/A (per quanto prudente), non equivale a codificare quella determinata posizione come neutrale al 100%, in quanto, il silenzio di un rispondente su un determinato quesito può riferirsi

a: un'effettiva assenza di opinione, una scelta consapevole di non esposizione, ma anche un dissenso di fondo talmente profondo che rende la risposta alla domanda superflua. A ciò ovviamente, si aggiunge un secondo limite, già rimarcato in precedenza e che occorre però riportare nuovamente. Allo stato attuale del Due Process non è possibile verificare se le posizioni rilevate abbiano poi trovato accoglimento nello standard definitivo, non essendo ancora pervenuta la risposta conclusiva dello standard-setter relativamente al progetto oggetto di analisi. La presente indagine potrà pertanto constatare, una prima e parziale verifica relativamente agli orientamenti assunti dal Board nel corso delle re-deliberazioni, rinviando ad una fase successiva della ricerca la valutazione definitiva in merito all'effettivo recepimento delle risposte rilevate.

Sul piano della validità interna, l'unità di analisi lettera-domanda, consente di attribuire una maggiore precisione alle eventuali variazioni di posizione relativamente al singolo tema tecnico affrontato, riducendo quindi il rischio di trattare come equivalenti, posizioni riferite a quesiti tra loro completamente diversi. In merito invece alla validità esterna, la circostanza che il campione sia circoscritto a un solo documento di consultazione, relativo a un solo progetto normativo, limita in parte la possibilità di generalizzare i risultati ad altri ambiti del Due Process dello IASB. A tale limite se ne affianca in realtà un altro, di portata più generale e non specifico della presente indagine, ma che merita comunque di essere richiamato: le Comment Letters non costituiscono un campione casuale di opinioni, ma al contrario sono il prodotto di un'autoselezione dei rispondenti, nella quale solitamente i soggetti dotati di maggiori risorse organizzative[509] tendono ad essere maggiormente rappresentati rispetto ad altre categorie di rispondenti (quali per esempio, come già fatto notare in precedenza, gli users).

Un'ultima considerazione riguarda infine la classificazione geografica e linguistica. La stessa articolazione della Tabella 3, che accanto alle sei macro-aree continentali prevede due categorie residuali distinte, vale a dire 'International' (per i rispondenti la cui struttura organizzativa non consente un'attribuzione a una singola area) e 'Others' (per i casi in cui tale attribuzione non sia stata comunque possibile) costituisce di per sé un'ammissione implicita dei limiti intrinsechi di una

[509] Quali società di revisione internazionali, organismi professionali, standard setter nazionali o grandi società internazionali

classificazione geografica applicata a soggetti dalla natura organizzativa eterogenea e distinta.

Nel loro complesso, i limiti sin qui esposti non inficiano, a parere di chi scrive, la validità del disegno di ricerca adottato, ma ne definiscono la portata e le condizioni. I risultati che verranno esposti nei paragrafi successivi andranno quindi interpretati come una ricostruzione ragionata e per quanto possibile trasparente di un fenomeno che, per sua stessa natura, si presta solo in parte a una piena formalizzazione quantitativa.

III.3 Mappatura delle posizioni: divergenze e punti di convergenza tra diversi portatori di interesse

3.3.1 TASSONOMIA DELLE POSIZIONI DEGLI STAKEHOLDERS, AREE DI CONVERGENZA E PROFILI DI DIVERGENZA

Visto quindi quanto concernente l'analisi e la metodologia di ricerca adottata, occorre ora andare a tracciare e analizzare quelle che sono state le risposte all'Invitation to Comment dello IASB. Prima di procedere, nei paragrafi successivi, a un'analisi puntuale delle posizioni assunte da ciascuna categoria di stakeholder rispetto alle singole domande dell'Invitation to Comment, appare però opportuno andare a delineare un quadro d'insieme delle Comment Letters oggetto di studio, capace di render conto in termini quantitativi, di chi abbia effettivamente partecipato al Due Process dell'Exposure Draft di marzo 2024, con quale intensità lo abbia fatto e su quali tematiche si sia registrata una maggiore o minore propensione a esprimere una posizione.

Come già descritto in precedenza, ai fini di un'analisi puntuale e valida, si è andati a categorizzare le Comment Letters ricevute analizzando la composizione delle stesse in termini di: categoria di appartenenza, provenienza geografica, tassi di partecipazione e di non risposta e media dei punteggi nella scala Likert. Il tutto, al fine di andare a studiare e definire quelle che sono le dinamiche mediante il quale il processo di standard-setting viene condotto, al fine poi di capire effettivamente se vi possano essere alcune evidenze, già riportate nella letteratura precedente,

relativamente per esempio al modello di scelta razionale costi-benefici formulato da Sutton (1984)[510] o alle evidenze empiriche dimostrate da Jorissen et al. (2012)[511] in merito alla variabilità di stakeholders rispondenti lungo le diverse fasi del Due Process.

I contributi pervenuti in risposta all'Exposure Draft di marzo 2024 ammontano in totale ad un numero complessivo pari a 143 Comment Letters. Coerentemente con quanto già osservato e illustrato al paragrafo 3.2.1 del presente elaborato, tale numero è stato tuttavia rettificato attraverso un meccanismo di ponderazione, applicato al fine di evitare che un fenomeno di coordinamento tra più stakeholders rispondenti, finisca per alterare il peso relativo di una singola categoria. Nello specifico, quattro lettere sono state inviate da altrettante autorità di vigilanza canadesi (l'Alberta Securities Commission (CL-123) insieme alla BC Securities Commission (CL-128), e, rispettivamente l'Autorité des marchés financiers (CL-125) insieme all'Ontario Securities Commission (CL-127)), che pur formalmente distinte, in quanto costituenti autorità pubbliche tra loro separate, esprimono un giudizio sostanzialmente identico e coordinato sui singoli quesiti. A tale proposito, al fine quindi di non inficiare i dati e andare a computare quattro volte quelle che, nella sostanza, sono due posizioni, le quattro lettere sono state trattate come due coppie di osservazioni di peso 0,5 ciascuna (anziché 1), riducendo così il campione da 143 a 141 posizioni "ponderate" effettive.

Si tratta di un accorgimento che trova un preciso termine di paragone nello stesso studio di D'Orey e Carvalho (2023), i quali, nell'analizzare le 193 Comment Letters ricevute in risposta al precedente Discussion Paper del 2020 sul medesimo tema, avevano anch'essi proceduto ad accorpare 22 lettere identiche, inviate da altrettanti studenti malesi nell'ambito di un'attività didattica, in un'unica osservazione, riducendo il campione dalle 193 lettere alle 172 lettere effettive. A tal proposito, si precisa quindi come il numero di 141 posizioni ponderate, costituirà pertanto da qui in avanti e per l'intero capitolo, il denominatore di riferimento per il calcolo di tutte le percentuali e i punteggi medi.

[510] T. G. Sutton, Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: A Downsian analysis, Accounting, Organizations and Society, 9(1), 1984

[511] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. Van Der Tas, Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis, European Accounting Review, vol. 21, no. 4, 12/2012

Dettata tale introduzione, un primo dato che merita di essere sottolineato riguarda, più in generale, la partecipazione degli stakeholders al processo di consultazione.
Con 141 posizioni ponderate (143 lettere in termini assoluti), l'Exposure Draft del 2024 ha suscitato una mobilitazione sensibilmente inferiore rispetto a quella registrata in occasione del precedente Discussion Paper del 2020, che aveva raccolto, come già detto in precedenza, 172 lettere effettive (31 lettere in più). Questo dato, che a prima vista potrebbe apparire un mero elemento statistico, offre invece, a papere di chi scrive, un primo spunto interpretativo non banale. Infatti, se si accoglie la logica descritta da Sutton (1984)[512] legata ai costi-benefici degli stakeholders, secondo cui la propensione a partecipare a un Due Process dipende dal rapporto tra il costo di elaborare ed esprimere una posizione articolata e il beneficio atteso in termini di influenza sul contenuto finale dello standard, un calo della partecipazione complessiva tra la fase del Discussion Paper e quella dell'Exposure Draft potrebbe segnalare che una parte degli stakeholders (in particolare quelli meno coinvolti sul piano operativo, per esempio la categoria degli Academics) percepisca ormai margini di influenza residuali sulle scelte del Board, in quanto, una volta che lo standard-setter ha già preso posizione su un impianto tecnico specifico, difficilmente potrebbe cambiarla, rendendo quindi meno conveniente investire ulteriori risorse in una fase più avanzata e maggiormente vincolata del percorso normativo.
Dettato tale primo aspetto, che a seconda di chi scrive, non è per niente marginale, occorre andare a soffermarsi sulla composizione delle lettere per categoria di stakeholder, confrontando quella che è la distribuzione rilevata con quella riportata da D'Orey e Carvalho (2023) con riferimento al Discussion Paper.
Si riportano di seguito una tabella e un grafico relativi a tale aspetto:

Categoria di stakeholder	N. (ED/2024/1)	% (ED/2024/1)	N. (DP/2020/1)	% (DP/2020/1)
Preparers	56	39,7%	56	32,6%
Auditors and Professional Accountancy Bodies	30	21,3%	16	9,3%
National and Regional Standard Setter	27	19,1%	51	29,7%
Users	10	7,1%	12	7,0%

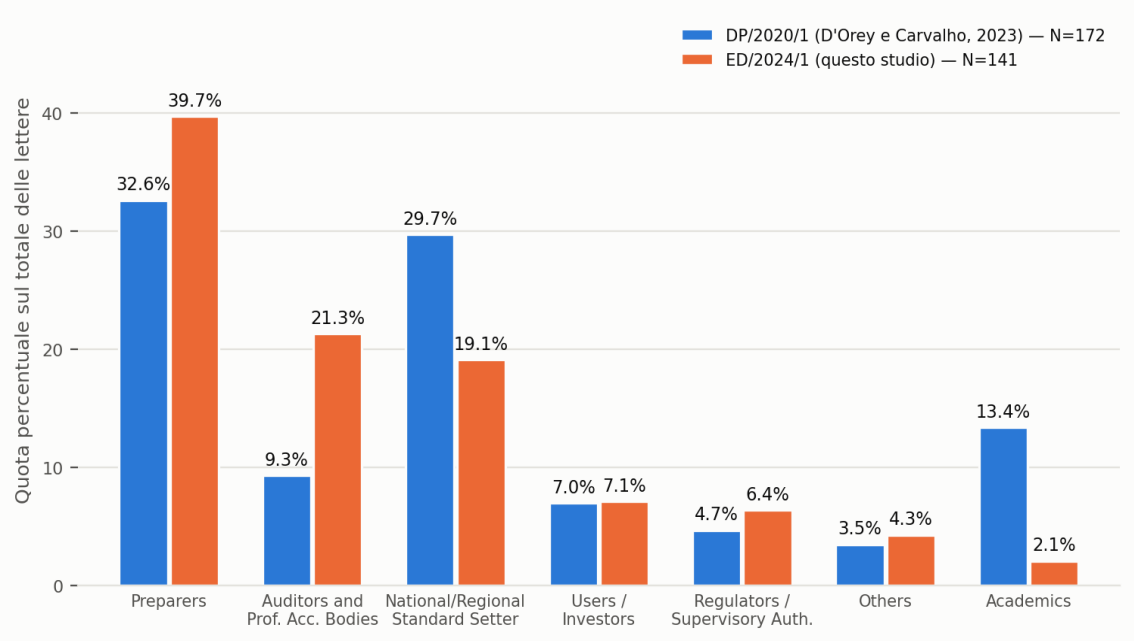
[512] T. G. Sutton, Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: A Downsian analysis, Accounting, Organizations and Society, 9(1), 1984

Categoria di stakeholder	N. (ED/2024/1)	% (ED/2024/1)	N. (DP/2020/1)	% (DP/2020/1)
Regulators / Supervisory Authorities	9	6,4%	8	4,7%
Others	6	4,3%	6	3,5%
Academics	3	2,1%	23	13,4%
Totale	**141**	**100,0%**	**172**	**100,0%**

Tabella 8: Composizione per categoria di stakeholder: confronto ED/2024/1 e DP/2020/1

Fonte: Rielaborazione personale ED/2024/1 e dati DP/2020/1 da D'Orey e Carvalho (2023), Table 1, p. 269. Le percentuali sono calcolate sul totale ponderato di riferimento (141 per l'ED/2024/1; 172 per il DP/2020/1)

Grafico 1 – Composizione per categoria di stakeholder: ED/2024/1 vs DP/2020/1 (valori percentuali)



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri (ED/2024/1) e su D'Orey e Carvalho (2023) (DP/2020/1).

Ovviamente, in base al confronto tra le due distribuzioni, si può notare come il cambiamento dei rispondenti sia piuttosto marcato, con una conseguente possibile mobilitazione differenziata per fase del Due Process.

Emerge con chiarezza come, le due categorie maggiormente coinvolte sul piano tecnico-operativo relativo all'applicazione concreta dello standard (vale a dire Preparers e Auditors and Professional Accountancy Bodies), vedano entrambe crescere sensibilmente il proprio peso relativo: i Preparers passano dal 32,6% al

39,7%, mentre gli Auditors più che raddoppiano la propria incidenza, dal 9,3% al 21,3%. Si tratta, congiuntamente, delle uniche due categorie che a fronte del totale delle lettere di commento ricevute nell'Exposure Draft, occupano sommate, oltre il 60% del totale (contro poco più del 40% nel Discussion Paper). Tale dato costituisce, a fronte comunque di quanto appurato dalla letteratura, ed in particolare da Jorissen et al. (2012), una visione pienamente coerente con l'evidenza per cui preparers e professionisti tendano ad intensificare la propria mobilitazione nella fase di Exposure Draft, vale a dire quando il contenuto della proposta normativa si è ormai tradotto in un testo dotato di conseguenze operative concrete e quantificabili in termini di costi di compliance, revisione dei sistemi di reporting interni e, per gli auditors, di verificabilità delle nuove informative richieste.

Il rovescio della medaglia di questa ricomposizione è rappresentato dal ridimensionamento di altre due categorie. Gli Academics, che nel campione di D'Orey e Carvalho (2023) pesavano per il 13,4% del totale (terza categoria per numerosità), si riducono nell'Exposure Draft ad un valore residuale pari al 2,1%, dato ancor più significativo se si considera che nel Discussion Paper, tale valore era già stato depurato dall'effetto delle 22 lettere ricevute dagli studenti malesi. Ovviamente, in base anche quanto riportato sopra, questo crollo di risposte non si spiega soltanto con la minore numerosità di soggetti accademici attivi (che ovviamente rispetto a preparers e auditors costituiscono una popolazione sicuramente minore), quanto piuttosto con la stessa logica di costo-opportunità richiamata sopra: il Discussion Paper, per sua natura più aperto e meno vincolante, può offrire infatti agli accademici uno spazio di intervento (per esempio sulla cornice teorica alla base), cosa che invece un Exposure Draft, per definizione già ancorato a scelte tecniche specifiche, tende invece a comprimere, riducendo quindi il beneficio atteso da tali soggetti relativamente a possibili interventi. In modo analogo, seppur comunque meno drammatico, si assiste ad un ridimensionamento dei National and Regional Standard Setter, che scendono dal 29,7% al 19,1%, i quali, pur restando una componente tutt'altro che marginale, cedono terreno alle due categorie principali (Preparers e Auditors), più direttamente esposte alle conseguenze applicative dello standard.

Infine, risultano relativamente stabili le quote di Users (dal 7,0% al 7,1%), e in misura un po' più marginale, quelle di Regulators / Supervisory Authorities (dal

4,7% al 6,4%) e di Others (dal 3,5% al 4,3%). Occorre sottolineare, che la quota quasi invariata degli Users merita una notazione a parte, che verrà comunque ripresa nel paragrafo 3.3.2.; in particolare, si tratta della categoria per la quale lo stesso IASB dichiara, di volerne privilegiare l'utilità decisionale ai fini della definizione dei principi contabili stessi, e, ciò nonostante, essa continua a rappresentare sia nel 2020 quanto nel 2024, una quota compresa fra il 7% e l'8% del totale dei rispondenti. Tale dato, a parere di chi scrive, pone una prima e non trascurabile domanda in merito all'effettiva capacità del Due Process (quantomeno mediante l'utilizzo delle Comment Letters relative a questi due cicli di consultazione) di raccogliere la voce di quelli che sono poi i destinatari finali dell'informativa societaria. A tale dato in realtà occorre comunque osservare come, in base a quanto già studiato nei capitoli precedenti, lo AISB vada poi ad utilizzare anche altri strumenti per misurare la partecipazione da parte degli Users.

Vista quindi la composizione di quelli che sono le categorie di soggetti partecipanti, occorre ora andare a sottolineare un secondo profilo, attinente in questo caso alla provenienza geografica delle lettere pervenute, ricostruita mediante il confronto tra le otto aree geografiche adottate in questa tesi (Europe, North and Central America, South America, Asia, Oceania, Africa, International, Others) e le macro-aree impiegate da D'Orey e Carvalho (2023), opportunamente riaggregate per renderle comparabili con la classificazione qui adottata[513].

Area geografica	N. (ED/2024/1)	% (ED/2024/1)	N. (DP/2020/1)	% (DP/2020/1)
Europe	55	39,0%	71	41,3%
Asia	29	20,6%	30	17,4%
North, Central and South America	25	17,7%	29	16,9%
International	19	13,5%	18	10,5%
Africa	7	5,0%	8	4,7%
Oceania	5	3,5%	12	7,0%
Others	1	0,7%	4	2,3%
Totale	**141**	**100,0%**	**172**	**100,0%**

[513] Ai fini della comparabilità dei dati, si è proceduto ad aggregare le sotto-aree "Europe (ex UK)" e "United Kingdom" nell'unica macro-categoria "Europe". Analogamente, le due aree geografiche "North and Central America" e "South America" descritte in precedenza, sono state aggregate in un'unica macro-area "North, Central and South America" ai fini di renderle confrontabili con la macro-area "America"

Tabella 9: Composizione geografica: confronto ED/2024/1 vs DP/2020/1

Fonte: Rielaborazione personale ED/2024/1 e dati DP/2020/1 da D'Orey e Carvalho (2023), Table 2, p. 271. Aree riaggregate rispetto alla classificazione originaria dello studio, come descritto nel testo; il confronto va pertanto inteso come approssimativo e non come piena equivalenza tassonomica

Ferma restando la cautela interpretativa imposta da questa riaggregazione (che rimane, per ovvie ragioni, un'approssimazione e non una piena equivalenza tassonomica tra i due studi) il confronto restituisce un quadro di sostanziale continuità geografica, a differenza di quanto osservato poco sopra per la composizione per categoria di stakeholder. L'Europa si conferma, in entrambe le rilevazioni, l'area di provenienza più rappresentata, sia pure con un'incidenza lievemente inferiore nell'Exposure Draft (39,0% contro 41,3%): un primato che attesta una persistente concentrazione geografica della partecipazione al Due Process attorno all'area che per prima e più diffusamente ha adottato gli IFRS in via obbligatoria. Il continente americano, complessivamente inteso, mantiene anch'esso un peso pressoché stabile, attestandosi al 17,7% per l'Exposure Draft contro il 16,9% del Discussion Paper, mentre l'Asia mostra una crescita moderata, dal 17,4% al 20,6%, che ne conferma il ruolo di seconda area di provenienza più rappresentata in entrambe le consultazioni.

Altre oscillazioni si registrano invece per le aree "minori": l'Oceania si ridimensiona dal 7,0% al 3,5%, l'Africa dal 4,7% al 5,0%, mentre gli organismi Internazionali (categoria che raccoglie le lettere inviate da organizzazioni sovranazionali o da network professionali privi di una collocazione geografica univoca) crescono lievemente, dal 10,5% al 13,5%. Si tratta, in quest'ultimo caso, di variazioni che interessano porzioni relativamente contenute del campione e che, proprio per questo, vanno lette con una certa prudenza, senza attribuire loro necessariamente un significato sistematico paragonabile a quello, assai più netto, registrato per le categorie di stakeholder. Nel complesso, comunque, l'analisi geografica conferma che, la geografia della partecipazione risulta un tratto assai più strutturale e persistente, ancorato comunque a dinamiche di più lungo periodo legate alla diffusione dell'adozione degli IFRS e al radicamento delle categorie di stakeholder nei rispettivi contesti nazionali, piuttosto che alle caratteristiche dei singoli progetti normativi oggetto di discussione. A questa fattore, contribuisce probabilmente

anche un altro, legato al fatto che comunque le lettere devono essere scritte in inglese, che di fatto è l'unica lingua di lavoro del Due Process dello IASB. Questo requisito non cambia da una consultazione all'altra e, a mio avviso, favorisce sistematicamente gli stakeholder di paesi anglofoni o comunque abituati a usare l'inglese professionalmente in ambito contabile e finanziario. Ovviamente comunque tale ultimo punto, con l'avvento di strumenti alternativi e processi di traduzione migliore, si è sistematicamente migliorato rispetto a tempo addietro.

Infine, il terzo e forse più rilevante livello di analisi, riguarda le risposte rilevate in corrispondenza delle nove domande che, come già illustrato nel paragrafo 3.2.3, si è proceduto a codificare e scorporare in più sotto-domande, in particolare relativamente alle Questions n. 2, 4, 5, 6 e 7, le quali, affrontano una pluralità di temi distinti.

In particolare, la Tabella 10 e il Grafico 2 riportano, per ciascuna delle diciotto sotto-domande, il numero di posizioni valide (N), il numero di mancate risposte (N/A), il tasso di mancata risposta (N/A%) ed infine il punteggio medio ponderato calcolato sulla scala Likert a cinque valori descritta nel paragrafo 3.2.2.

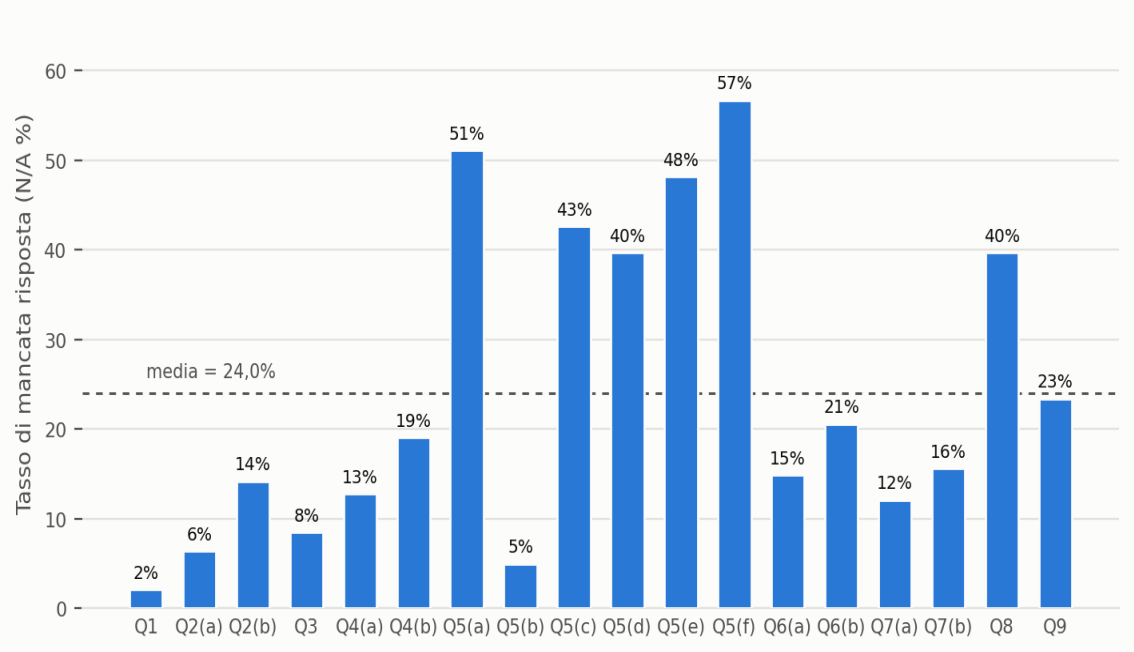
Domanda	N valide	N/A	N/A %	Media ponderata risposte
Question 1	138	3	2,1%	3,00
Question 2(a)	132	9	6,4%	3,37
Question 2(b)	121	20	14,2%	2,69
Question 3	129	12	8,5%	3,27
Question 4(a)	123	18	12,8%	3,58
Question 4(b)	114	27	19,1%	3,45
Question 5(a)	69	72	51,1%	4,51
Question 5(b)	134	7	5,0%	2,42
Question 5(c)	81	60	42,6%	4,62
Question 5(d)	85	56	39,7%	4,04
Question 5(e)	73	68	48,2%	4,53
Question 5(f)	61	80	56,7%	4,87
Question 6(a)	120	21	14,9%	3,48
Question 6(b)	112	29	20,6%	3,66
Question 7(a)	124	17	12,1%	3,76
Question 7(b)	119	22	15,6%	4,49
Question 8	85	56	39,7%	3,48

Domanda	N valide	N/A	N/A %	Media ponderata risposte
Question 9	108	33	23,4%	4,35
Totale / media	1.928	610	24,0% (media)	3,75 (media)

Tabella 10: Posizioni valide, tasso di mancata risposta e punteggio medio ponderato per voce di domanda – ED/2024/1

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri. Il punteggio medio è calcolato come media ponderata (peso ponderato per lettera) dei punteggi Likert (1–5) attribuiti alle sole posizioni valide (esclusi N/A)

Grafico 2 – Tasso di mancata risposta (N/A%) per ciascuna delle diciotto voci di domanda



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

Guardando quelli che sono i dati sopra esposta, uno dei valori che colpisce maggiormente è l'ampiezza della dispersione dei tassi di mancata risposta, che oscillano da un minimo pari al 2,1% per la Question 1 ad un massimo del 56,7% per la Question 5 - (f), a fronte di un tasso medio di non risposta pari al 24,0% calcolato sull'insieme delle diciotto sotto-domande oggetto di analisi. Tale dispersione non è, a parere di chi scrive, del tutto casuale, ma segue un pattern piuttosto coerente con la stessa architettura dell'Invitation to Comment: le domande "rilevanti", che aprono ciascun quesito dell'Exposure Draft e che ne veicolano l'impianto generale (Question

1, Question 2 - (a), Question 3), presentano tassi di non risposta contenuti, quasi sempre inferiori al 10%, mentre le sotto-domande introdotte in sede di scorporo per isolare i singoli aspetti di un medesimo quesito (si fa riferimento alle sei sotto-domande della Question 5, escludendo la Q5 - (b)) mostrano tassi di non risposta sistematicamente più elevati, compresi in un intervallo tra il 39,7% e il 56,7%. Ciò dimostra comunque, come i rispondenti tendano a selezionare solo gli aspetti che ritengono più rilevanti o più problematici per la propria categoria di appartenenza, piuttosto che pronunciarsi in modo sistematico sull'intero ventaglio di sotto-requisiti proposti.

Su questo punto ritengo tuttavia necessaria una precisazione metodologica, già sottolineata al paragrafo 3.2.4, ma che a fronte di tale analisi merita di essere richiamata: l'attribuzione della categoria N/A ad una determinata domanda non equivale, sul piano sostanziale, a registrare una posizione di neutralità. Il silenzio di un rispondente su un determinato quesito può infatti derivare da diversi fattori, quali, l'assenza effettiva di un'opinione, la scelta consapevole di non esposizione (ad esempio per non commentare un aspetto ritenuto non prioritario rispetto ad altri), oppure un dissenso di fondo talmente radicato da rendere superflua un'articolazione puntuale della propria posizione (ipotesi difficilmente riconducibile, comunque, alle sotto-domande della Question 5).

Passando poi all'analisi dei punteggi medi, la lettura della tabella 10 e del grafico 2 consente di individuare, due raggruppamenti di domande agli estremi opposti dello spettro.

Da un lato, un primo insieme di domande, quali la Question 5 - (f) (4,87), la Question 5 - (c) (4,62), la Question 5 - (e) (4,53), la Question 5 - (a) (4,51), la Question 7 - (b) (4,49) e la Question 9 (4,35), registrano punteggi medi prossimi al valore massimo della scala Likert, apparentemente indicativi di un consenso pressoché unanime. Dall'altro lato, un secondo insieme di domande che si colloca invece su valori medi prossimi, o addirittura inferiori, al punto centrale della scala Likert: è il caso, in particolare, della Question 5 - (b) (2,42 - il valore più basso dell'intero campione di domande), della Question 2 - (b) (2,69) e della Question 1 (3,00). Occorre sottolineare, come tale dato, se letto così come proposto potrebbe essere in realtà fuorviante, in quanto leggere meccanicamente le prime come "aree di convergenza" e le seconde come "aree di divergenza" senza tenere conto di quanto appena

osservato in merito ai tassi di non risposta non sarebbe corretto. Dalla lettura unita di entrambe, proprio le voci di domanda con il punteggio medio più elevato sono, non a caso, anche quelle caratterizzate dai tassi di non risposta più alti (per esempio la Question 5 - (f) che espone un punteggio medio pari a 4,87 e presenta il tasso di non risposta più elevato dell'intero campione, pari al 56,7%), rendendo plausibile l'ipotesi di un effetto di autoselezione dei rispondenti, per cui a esprimersi su alcuni aspetti particolarmente tecnici e circoscritti della proposta, tendono a essere, in misura sproporzionata, i soggetti che nutrono una posizione già di per sé favorevole o comunque non problematica, mentre chi coltiva magari riserve più sostanziali preferisce astenersi piuttosto che argomentare un dissenso puntuale. Al tempo stesso, si può comunque sostenere come, essendo l'assenso quasi unanime da parte dei rispondenti, in molti abbiano deciso di non esplicitare la risposta, ritenendo come tali riforme fossero quasi automatiche e non oggetto di discussione in generale. Al contrario, comunque, le domande caratterizzate da esiti con valori centrali nella scala Likert (ad esempio le Question 1, 2 - (a), 2 - (b) 3 o anche 5 - (b)) e con maggiori tassi di risposta, offrono secondo chi scrive, un'indicazione più affidabile relativamente di un'autentica differenza di visione tra le diverse categorie di stakeholder.

Il quadro sin qui delineato (composizione piuttosto marcata della base dei rispondenti a vantaggio di Preparers, Auditors e National and Regional Standard Setter a scapito di Academics e, in misura minore, degli Users e Standard Setter; stabilità della geografia di provenienza delle lettere rispetto al Discussion Paper; dispersione non casuale dei tassi di non risposta; punteggi medi che, se letti congiuntamente ai tassi di partecipazione, restituiscono un'immagine più sfumata di quanto una loro lettura isolata potrebbe suggerire) costituisce, la cornice tecnica necessaria per orientare l'analisi qualitativa sviluppata nei paragrafi successivi relativamente alle diverse posizioni assunte dai rispondenti. Ovviamente, ogni categoria, sarà mossa da obiettivi differenti, legati in questo caso a:

- fabbisogno informativo, tipico degli Users;
- minimizzazione dei costi di compliance e di esposizione competitiva, propria dei Preparers; ed infine,
- verificabilità, applicabilità tecnica e coerenza, che accomuna revisori, standard setter nazionali e autorità di vigilanza.

È proprio l'intersezione tra queste tre logiche a costituire oggetto delle aree di consenso e dei profili di divergenza tra i diversi stakeholders, e che nei paragrafi successivi si andrà ad esplicitare.

3.3.2 LA PROSPETTIVA DEGLI INVESTORS (USERS)

Vista quindi l'analisi di quelle che sono state le risposte all'Exposure Draft, occorre in primis andare a trattare l'analisi di quelle che sono le risposte pervenute allo standard-setter da parte degli Users.

In particolare, tra tutte le categorie di stakeholder censite nella presente indagine, quella degli users, vale a dire gli utilizzatori dell'informazione contabile oggetto di analisi (analisti finanziari, gestori di portafoglio, investitori istituzionali e loro associazioni), rappresenta una delle categorie di rispondenti numericamente più esigua, costituita solamente da 10 rispondenti sul totale di 141 Comment Letters, poco sopra i Regulators/Supervisory Authorities (9 lettere), gli Academics (3 lettere) e la categoria residuale degli Others (6 lettere). Si tratta tuttavia di un dato che, conferma le posizioni già segnalate nella letteratura richiamata al paragrafo 3.1.1, dove, gli utenti dell'informativa finanziaria e contabile, pur essendo tra i destinatari primari delle scelte compiute dallo standard-setter, restano storicamente il gruppo meno incline a partecipare formalmente al processo di consultazione, non tanto per mancanza di interesse ma magari per una maggiore scarsità numerica di soggetti potenzialmente legittimati a farlo.

In questo caso, occorre poi sottolineare, come, rispetto al numero di users citato in merito al Discussion Paper da D'Orey e Carvalho (2023), la quantificazione in merito ai rispondenti che aderiscono a tale categoria, resta invariata, confermandosi pari a circa il 7% (12 rispondenti su 172 rispondenti per il Discussion Paper[514] e 10 rispondenti su 141 per l'Exposure Draft).

Ciò premesso, in base a quanto analizzato da Sutton (1984), l'intensità della partecipazione degli stakeholders al processo di standard-setting dovrebbe essere funzione dei costi e dei benefici attesi dagli stessi, con conseguenza che, nelle risposte date allo standard setter, gli users dovrebbero rappresentare il caso di un

[514] M. D'Orey, C. Carvalho, Stakeholder's Perception of Subsequent Goodwill Measurement: An Analysis of IASB Comment Letters, Proceedings of the 24th European Conference on Knowledge Management, ECKM 2023, 2023, Table 1, p. 269

soggetto che, non sopportando i costi diretti legati alla disclosure, in quanto unicamente beneficiari, dovrebbe pertanto mostrarsi sistematicamente favorevole a qualunque ampliamento dell'informativa proposta dallo standard setter.
In base alle analisi di seguito presentate, si può notare come solo in parte tale aspetto risulti fondato, essendo che in base alle risultanze emerse, vi è solamente una conferma parziale di tale aspettativa, in quanto in realtà gli investitori non si limitano a chiedere solo e solamente "una maggiore o più articolata disclosure" (nonostante si confermino comunque il gruppo più favorevole a ogni proposta che ampli, in termini quantitativi o qualitativi la disclosure), ma bensì, vadano ad esprimersi su criteri più sofisticato rispetto a quanto la sola dicotomia costo-beneficio suggerirebbe, vale a dire l'effettiva utilità predittiva e la verificabilità dell'informazione richiesta.
Questo primo assunto trova conferma nell'esame delle proposte relative alla disclosure aggiuntiva prevista per le strategic business combination e anche relativamente al meccanismo di soglia con cui andare a catturare tale tipologia di operazioni.
Il dato aggregato riporta un punteggio medio di 4,40 sia sulla Question 1 (relativa alla proposta di richiedere una maggiore disclosure sulla performance di una strategic business combination) sia sulla Question 2 - (a) (relativa alla classificazione delle Business Combinations mediante meccanismi qualitativi e quantitativi), il più alto tra tutte le categorie in entrambi i casi, cosa che quindi potrebbe facilmente indurre a concludere che gli investitori accolgano con favore e senza distinzioni, ogni tentativo di ampliare il perimetro informativo, mediante una maggiore disclosure che vada a far comprendere all'interno dell'informativa un maggior numero di operazione.
In realtà, da un'analisi più attenta, si rivela però come tale consenso della categoria sia in parte limitato, in quanto, nonostante il consenso risulti ampio e fortemente proteso ad una maggiore informativa, vi sono comunque parecchi dubbi irrisolti o osservazioni mosse dagli users in merito a modifiche che meritano di essere menzionate. Si fa presente in questo caso, la risposta redatta dalla Société Française des Analystes Financiers (SFAF), la quale, nonostante comunque vada a favorire l'introduzione di nuova disclosure, contesta in parte tali nuove modifiche, secondo cui le stesse, non sarebbero in grado di apportare miglioramenti sufficienti all'IFRS

3 per comprendere le acquisizioni e la loro successiva performance[515]; ad essa, si aggiungono poi tutta una serie di richiesta di modifiche, volte per esempio a cambiare la posizione della disclosure successiva all'acquisizione[516], oppure relativa all'esenzione di alcune parti legate alla nuova informativa[517]. Ciò nonostante, comunque la maggior parte degli users risulta ampiamente favorevole a tali proposte, cosa che permette di constatare come tale dato confermi che sicuramente gli users siano favorevoli ad una maggiore disclosure, ma al contempo, siano attenti a far sì che tale nuova informativa non diventi ridondante, inutile o troppo standardizzata e quindi inefficacie. Infine, sotto questo aspetto, si riporta anche la media concernente la risposta alla Question 2 - (b), riguardante gli effettivi meccanismi quantitativi e qualitativi proposti dallo IASB (requisiti quantitativi riguardanti il 10% di ricavi, utile operativo e assets, o requisiti qualitativi quali entrata in nuovi mercati o business), dove in questo caso, il consenso si reprime ad un valore pari a 3,70, comunque favorevole e tra i più alti tra tutte le categorie di rispondenti, ma inferiore rispetto a quanto visto in precedenza, per via soprattutto di diverse contestazione riguardanti il meccanismo quantitativo basato su alcune delle soglie e la loro percentuale al 10% (CRUF, EFFAS, SAAJ).

Una dinamica analoga, ma in questo caso di segno opposto, riguarda la Question 3, relativa all'esenzione proposta dallo standard-setter in merito alle informazioni commercialmente sensibili, sulla quale, gli users mostrano un punteggio medio pari a 2,78 (tra i più bassi dell'intero campione), secondo soltanto a quello dei Regulators/Supervisory Authorities.

Ovviamente, in base a quello che è il valore calcolato sulle risposte fornite dagli Users, si può facilmente capire come gli stessi non siano del tutto favorevoli alla proposta, in quanto ogni esenzione, per quanto motivata, si traduce necessariamente in una sottrazione di informazione rispetto a quella che gli analisti vorrebbero poter osservare. Da un'analisi più accurata delle motivazioni, il vero oggetto del giudizio da parte degli users, non sembra tanto l'esistenza dell'esenzione in quanto tale (che sembrerebbe anche accolta abbastanza favorevolmente - in quanto anche secondo gli users alcune tipologie di informazioni dovrebbero essere

[515] Société Française des Analystes Financiers (SFAF) (2024), comment letter n. 84
[516] Finance Finland (FFI) (2024), comment letter n. 18
[517] Corporate Reporting Users' Forum (CRUF) (2024), comment letter n. 8

"nascoste"), ma piuttosto il grado di fiducia riposto nella sua concreta applicazione da parte dei preparers. Difatti, secondo diversi users, l'elemento di maggiore problematicità attiene alla delimitazione pratica dei vincoli legati alla possibilità di esercitare l'esenzione. A tale riguardo, si riportano di seguito alcuni dei riscontri più significativi pervenuti:

- «*The guidance appears robust but investors will have no way of knowing whether it has been applied appropriately in individual cases.*»[518];
- «*As users, we are concerned that even if there were application guidance for exemptions to some disclosure requirements in certain circumstances, it would leave room for diverse interpretations and be abused by preparers.*»[519];
- «*It is unnecessary, is likely to be abused because it cannot be verified by investors and will introduce diversity of practice that erodes comparability.* »[520].

Ovviamente, d'altro canto, dove invece tale fiducia verso i Preparers sussiste, come nel caso di Eumedion, il medesimo punto riceve un'adesione piena, constatando come:

- «*We agree with the proposed exemption. It is rather strict and that is what we would expect it to be.*»[521].

Ne consegue che il vero terreno di scontro, per questa categoria, non è la logica dell'eccezione in sé, comune del resto a molti sistemi di disclosure, quanto la sua concreta applicazione e giustificabilità.

Sulla Question 4, dedicata all'identificazione delle informazioni da divulgare attraverso il criterio del key management personnel, gli users tornano a mostrarsi relativamente favorevoli (4,25 sulla 4 - (a) relativa all'utilizzo delle informazioni visionate dal key management personnel e 3,63 sulla risposta 4 - (b) relativa alla lunghezza temporale dell'obbligo), pur senza raggiungere i valori di più netto consenso registrati sulla Question 1 o sulla Question 2(a).

In particolare, il criterio su cui basare la disclosure, vale a dire il principio di fondo basato sul concetto dei key management personnel, risulta essere esplicitamente approvato dalla maggioranza degli users, i quali ovviamente potrebbero andare a

[518] Corporate Reporting Users' Forum (CRUF) (2024), comment letter n. 8
[519] Securities Analysts Association of Japan (SAAJ) (2024), comment letter n. 39
[520] CFA Institute (2024), comment letter n. 137
[521] Eumedion (2024), comment letter n. 19

disporre di informazioni effettivamente utilizzate dal management, esprimendo solo in alcuni casi dubbi marginali[522]. Dal punto di vista temporale, in questo caso, il consenso resta comunque positivo, ma come si può notare si riduce sensibilmente, per via soprattutto di critiche relative all'effettiva durata temporale del monitoraggio da parte del key management personnel[523], legata anche in questo caso all'accettazione implicita che l'informativa esterna rincorra le logiche gestionali interne dell'impresa (così come il management approach vuole), anziché imporre un parametro oggettivo e indipendente dalle scelte organizzative di ciascun preparers.

Continuando, se si dovesse individuare, tra le diciotto sotto-domande esaminate, quella in cui l'interesse economico della categoria emerge con maggiore evidenza, questa sarebbe senza dubbio la Question 5 - (b), relativa alla disclosure delle sinergie attese: qui il punteggio medio degli users (pari a 3,44) si discosta nettamente con quello dei preparers, il più basso dell'intera indagine (pari a 1,98). Ciò che colpisce, tuttavia, non è tanto l'esistenza di questa frattura (del tutto prevedibile, trattandosi di un'informazione abbastanza contesa tra chi effettivamente deve produrla e chi ne beneficia), quanto più la sobrietà con cui persino gli investitori la rivendicano. In tal senso, occorre osservare come tale valore medio dichiarato dagli users non sia altissimo, ma poco sopra la metà, per via di diverse contestazioni legate alle previsioni stesse delle sinergie attese. Si riportano di seguito alcuni dei commenti avanzati dagli user:

- «*Expected synergies are forecasts and not robust projections... Forecasting the durability of a synergy that is itself uncertain is of limited use to an investor*»[524];
- «*Preparing this information only for disclosure purposes would add significant cost that is expected to exceed the increase in usefulness of external reporting*»[525].

[522] Un esempio è quello proposto dalla Securities Analysts Association of Japan (SAAJ), che risulta essere dubbiosa relativamente alla modalità di identificazione delle informazioni

[523] Si riportano di seguito alcune delle critiche mosse: «the targets are to be reported as long as the key management personnel follow them, which seems to be inconsistent with the indefinite useful life of the goodwill» - Société Française des Analystes Financiers (SFAF) (2024), comment letter n. 84 e «"particular time period" (B67B(a)/(b)) "would allow the key management personnel of the acquirer to arbitrarily choose not to disclose information... We are strongly concerned that this proposal would substantially undermine the objective» - Securities Analysts Association of Japan (SAAJ) (2024), comment letter n. 39

[524] Corporate Reporting Users' Forum (CRUF) (2024), comment letter n. 8

[525] Finance Finland (FFI) (2024), comment letter n. 18

Ovviamente, tali risposte, confermano la tesi sopra riportata, in quanto viene smentita l'immagine di un soggetto ingenuamente affamato di dati, restituendo piuttosto quella di un interlocutore consapevole dei limiti dell'informazione che pure rivendica, e perciò capace di un dialogo tecnicamente maturo con lo standard-setter.

Infine, in merito alle modifiche attinenti al principio IAS 36 - Impairment of Assets, ci si sarebbe potuti aspettare un consenso abbastanza unanime relativamente alle modifiche, cosa che invece non risulta veritiera.

In particolare, risulta opportuno andare a sottolineare le risposte pervenute alla domanda 6 - (a) e 7 - (a), attinente in questo caso alle modifiche previste per colmare o comunque ridurre il problema legato allo shielding (domanda 6 - (a)) e alla rimozione del vincolo sui flussi di cassa prospettici nel calcolo del value in use (domanda 7 - (a)).

Relativamente alla prima delle due, vale a dire la domanda legata alla riduzione dello shielding, il punteggio medio effettivamente registrato (pari a 3,00) risulta invece uno dei più contenuti tra i rispondenti. Tali critiche, documentate comunque in modo diverso dai vari rispondenti, vanno a constatare un'evidenza di significativo rilievo teorico, in quanto confermano, questa volta con la voce di chi dovrebbe beneficiarne, le medesime perplessità sull'effettiva informativa del modello impairment-only già documentate dal Post-implementation Review del 2015: se anche gli investitori dubitano dell'utilità derivante da un affinamento del test, ciò suggerisce che il problema di fondo dell'impairment-only model non risieda tanto nei dettagli applicativi che l'Exposure Draft si propone di correggere, quanto nella struttura stessa del modello.

Continuando, l'altro punto a sfavore della riforma evidenziata dagli users, riguarda invece l'inclusione nei flussi di cassa degli effetti di una ristrutturazione futura cui la società non sia ancora formalmente impegnata, evidenziata dalla domanda 7 - (a). Ovviamente in questo caso, il responso da parte degli users partecipanti ha evidenziato come la proposta non sia ben voluta dagli stessi, i quali hanno risposto evidenziando una media pari a circa 2,78. Infatti, laddove i preparers evidenziano un beneficio quasi unanime (punteggio medio 4,39), gli users si mostrano assai più cauti, sollecitando come tale prospettiva possa aprire la strada a proiezioni eccessivamente ottimistiche, evidenziando anche come queste modifiche, siano in

realtà in contrasto con la correzione all'eccessivo ottimismo manageriale perseguita dalla Question 6 - (b).

Relativamente, alle altre due proposte concernenti l'Exposure Draft, e caratterizzanti la Question 6 - (b) (volta a ridurre ottimismo manageriale mediante una maggiore disclosure) e la Question 7 - (b) (proposta di rimuovere il vincolo di calcolare il valore d'uso su base pre-tax), gli users si dimostrano in generale favorevoli ai tali proposte, evidenziando una media pari a:

- per la domanda 6 - (b), un valore pari a 3,89 (uno dei valori tra i più alti);
- per la domanda 7 - (b), un valore pari a 4,14.

In merito, infine, alle domande n. 8 e 9, anche in questo caso si evidenzia da parte di tale categoria di stakeholders un consenso quasi unanime, confermandosi in merito alla Question 8 (attinente all'introduzione della nuova disclosure per le sussidiarie) la categoria maggiormente favorevole con una media pari a 4,67, e relativamente alla domanda 9 pienamente a favore con una media pari a 5,00.

Ai fini di una migliore e più comprensiva analisi relativamente agli users, si riporta di seguito una tabella riassuntiva relativamente alle posizioni degli stessi in merito alle domande poste:

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 1	4,40	0	1	0	3	6	0	10
Question 2(a)	4,40	0	0	0	6	4	0	10
Question 2(b)	3,70	0	1	2	6	1	0	10
Question 3	2,78	2	2	2	2	1	1	10
Question 4(a)	4,25	0	0	1	4	3	2	10
Question 4(b)	3,63	0	2	1	3	2	2	10
Question 5(a)	5,00	0	0	0	0	5	5	10
Question 5(b)	3,44	0	4	0	2	3	1	10
Question 5(c)	5,00	0	0	0	0	7	3	10
Question 5(d)	4,33	0	0	0	4	2	4	10
Question 5(e)	4,14	0	2	0	0	5	3	10
Question 5(f)	5,00	0	0	0	0	5	5	10
Question 6(a)	3,00	1	4	0	4	1	0	10
Question 6(b)	3,89	0	1	3	1	4	1	10
Question 7(a)	2,78	1	4	1	2	1	1	10
Question 7(b)	4,14	0	1	1	1	4	3	10
Question 8	4,67	0	0	0	2	4	4	10

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 9	5,00	0	0	0	0	9	1	10

Tabella 11: Distribuzione delle risposte per voce di domanda, categoria Users

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

Complessivamente, come evidenziato all'inizio del paragrafo, si può notare come in generale, la prospettiva degli users che emerge da questa indagine conferma (con la sola ma significativa eccezione delle proposte relative al value in use, in particolare per lo shielding), l'ipotesi di fondo secondo cui gli utilizzatori dell'informazione contabile tendano sistematicamente a privilegiare soluzioni che vadano ad ampliare la trasparenza e la comparabilità, mostrandosi comunque attenti a soluzioni che non pregiudichino l'utilità informativa e la verificabilità dell'informazione.

3.3.3 LA PROSPETTIVA DELLE IMPRESE (PREPARERS)

Se la categoria degli users rappresenta, come si è rilevato, una delle componenti numericamente più circoscritte ma maggiormente coese, quella dei preparers manifesta una fisionomia differente, caratterizzata da una consistenza quantitativa ben più rilevante e da un ventaglio di posizioni decisamente più articolato.

Si tratta infatti del gruppo più numeroso in assoluto, con un totale di n. 56 partecipanti al processo sulla totalità delle 141 risposte pervenute, risultato relativamente molto diverso rispetto a quanto visto per gli users, e con un risposta per singola domanda che oscilla, a seconda della stessa, tra le venticinque e le cinquantaquattro unità. Inoltre, tale gruppo appare anche molto più eterogeneo, comprendendo al proprio interno soggetti tra loro profondamente diversi per dimensione, settore di attività, area geografica di provenienza e, non da ultimo, grado di sofisticazione nell'articolazione delle proprie posizioni.

Continuando, occorre osservare come rispetto all'evidenza empirica documentata da D'Orey e Carvalho (2023), si rileva una marcata crescita del tasso di risposta relativa di tale categoria, pari a circa al 7%. Nello specifico, la quota sul totale dei rispondenti sale dal 32,6% (56 lettere su 172 complessive) al 39,7% (56 contributi su 141), un incremento imputabile principalmente alla contrazione del volume complessivo delle Comment Letters pervenute allo IASB.

Ciò premesso, l'analisi quantitativa conferma quanto la letteratura richiamata al

paragrafo 3.1.1 (in particolare i contributi di Sutton (1984) e di Jorissen et al. (2012)) aveva anticipato in termini generali: i preparers, essendo il gruppo di stakeholder più direttamente esposto ai costi di compliance e ai rischi di natura competitiva derivanti da un ampliamento della disclosure, si confermano la categoria maggiormente coinvolta nel processo, e sistematicamente più critica verso ogni proposta che comporti la divulgazione di informazioni previsionali, strategiche o comunque suscettibili di sfruttamento da parte di concorrenti.

Tale dato, legato all'ipotesi costi-benefici trova comunque un riscontro solido se si osserva non solo il livello assoluto del consenso, ma bensì la sua variazione tra le diverse proposte esaminate. Dove la disclosure riguarda informazioni previsionali, strategiche o competitivamente sensibili, quali la performance legata alle strategic business combination (Question 1), le sinergie attese (Question 5 - (b)) o anche la durata indefinita di un obbligo informativo (Question 4 - (b)), il dissenso si fa sistematico e assume i valori più bassi tra tutte le categorie oggetto di studio, essendo le stesse parti guidate dai medesimi obiettivi. Dove invece la proposta riduce un onere di misurazione già esistente, quali le questioni relative alla semplificazione dell'impairment test, concernenti la rimozione del vincolo sui flussi di cassa prospettici (Question 7 - (a)) e la rimozione del vincolo pre-tax nel value in use (Question 7 – (b)) il medesimo blocco di rispondenti si trasforma nel sostenitore più convinto della riforma. Tale asimmetria conferma, a mio parere, come l'atteggiamento dei preparers non discende da un pregiudizio ideologico contro la regolamentazione contabile in sé, quanto più da un calcolo assai più mirato sul rapporto tra costo di produzione dell'informazione e rischio di esposizione competitiva che essa comporta (un calcolo, del resto, perfettamente razionale dal punto di vista delle imprese).

Andando poi a trattare le singole domande, occorre sottolineare che relativamente alla nuova disclosure oggetto di analisi nell'Exposure Draft e attinente all'IFRS 3, i preparers si mostrano in via generale contrari.

Sulla Question 1, il punteggio medio dei preparers (2,26) risulta il più basso tra tutte le categorie, un dato che attesta la contrarietà alla riforma da parte dei preparers, i quali contestano tali nuovi obblighi di disclosure andando ad esprimersi in svariati modi. Si riportano di seguito i più ricorrenti:

- molti contestano la posizione di tali informazioni nelle note di bilancio,

sostenendo che sarebbe più ragionevole divulgarle in altri documenti (soprattutto nel management commentary);

- il maggiore costo legato a tale nuova disclosure; oppure,
- la natura previsionale concernente determinate tipologie di informazioni.

Accanto a questa voce particolarmente critica, tuttavia, convivono all'interno della medesima categoria posizioni sensibilmente più articolate e meno drasticamente oppositive, le quali comunque condividono il principio di fondo dello standard-setter in merito alla maggior disclosure, ma elencano comunque possibili difficoltà nella creazione e revisione di tale informativa (es. Telstra Group Limited (CL-135), BusinessEurope (CL-77), Mercedes-Benz Group AG (CL-111)).

Relativamente invece al meccanismo a soglie, quantitative e qualitative, anche in questo caso si attesta un punteggio medio tra i più bassi, con un valore medio pari a 3,14 per la Question 2 - (a) e di 2,56 relativamente alla Question 2 - (b). In linea generale, tale meccanismo è giudicato dalla maggioranza dei rispondenti non idoneo a circoscrivere l'obbligo informativo alle sole acquisizioni di reale valenza strategica. Emerge dunque una diffusa richiesta di chiarificazione del concetto, accompagnata dall'auspicio di una revisione sostanziale dei singoli parametri: da un lato, i criteri qualitativi (quali l'ingresso in nuove linee di business o in aree geografiche di rilievo) sono ritenuti eccessivamente soggettivi; dall'altro, la soglia quantitativa del 10% è considerata troppo prudenziale e l'adozione dell'utile operativo quale grandezza di riferimento viene criticata per via della sua elevata volatilità. L'esigenza di un cambiamento relativamente a tali vincoli, assume quindi una portata rilevante per i preparers, trattandosi infatti dei presupposti che fungono da meccanismo di attivazione per qualificare l'operazione quale strategic business combination e far scattare poi i conseguenti obblighi di disclosure.

Relativamente invece alla Question 3, attinente in questo caso alla proposta di esenzione dalla disclosure nel caso di specifiche circostanze, si attesta un maggior consenso da parte degli stessi, attestandosi in questo caso ad un valore medio pari a 3,28.

Occorre sottolineare come in questo caso, in linea generale, gli stessi preparers dal dato così aggregato e non esplicitato, potrebbero risultare non convinti in merito all'esenzione, quando in realtà, la proposta alla base di esentare gli stessi risulta essere favorevolmente accolta, mentre è il meccanismo della stessa esenzione ad

essere oggetto di contestazione. Tale meccanismo in molti casi, viene ritenuto in di difficile applicazione pratica (con richiesta di una maggiore informativa ed esempi pratici relativamente alla proposta formulata) e da altri troppo restrittivo (chiedendo quindi la copertura di rischi operativi o di contenzioso più ampi).

Si riportano alcune delle posizioni enunciate dagli stessi preparers:

- European Insurance CFO Forum e Insurance Europe: «*European insurers generally appreciate the exemption possibility, however we express scepticism about the feasibility and effectiveness of exemptions from disclosing certain information, as proposed in the Exposure Draft. The criteria for exemptions might prove challenging to apply in practice. Therefore, further evaluation of alternative approaches to balancing the need for transparency with potential sensitivities is recommended. Providing examples with specific scenarios would also be helpful to understand the requirement.*»[526];
- HSBC Holdings plc: «*The nature of the proposed disclosures is highly commercially sensitive and may be subject to litigation risk. As such we have significant concerns regarding how the proposed disclosures can be implemented without resulting in an unintended market reaction. It follows that for most of the business combinations the information required to be disclosed will likely fall under the exemption as either commercially sensitive information (examples in BC75) or leading to litigation risks (BC82(a)). However, the very use of the exemption might in itself cause an unintended market effect. As such we are concerned that in practice the exemption will not be operable.*»[527];
- BusinessEurope: «*We appreciate that the IASB has taken note of preparers' concerns with regard to the sensitivity of the information provided. We believe that this is crucial to protect the competitive position of the preparer, …. However, we believe that the criteria of the proposed exemption make the exemption overly hard to apply. We assume that entities will struggle to pinpoint the disadvantageous effects of a disclosure to a sufficient extent in order to meet the criteria. Furthermore, the very detailed description required would highlight the concerns, thereby defeating the purpose of the exemption.*

[526] European Insurance CFO Forum (CFO Forum), comment letter n. 34
[527] HSBC Holdings plc, comment letter n. 53

We therefore think that the Board should better describe and provide examples for situations in which the use of the exemption would be intended, so companies will actually be relieved form providing onerous disclosures to safeguard their competitive position.»[528];

- SwissHoldings - Federation of Swiss-based multinational enterprises: «*We appreciate the IASB's recognition of preparers' concerns regarding the sensitivity of disclosed information. However, we find the criteria for the proposed exemption to be too challenging to apply. It is likely that entities will struggle to adequately define the detrimental effects of disclosure to meet the criteria. Additionally, the requirement for a detailed description would only draw attention to the concerns, undermining the purpose of the exemption. Therefore, we urge the Board to provide a clearer description and examples of situations in which the exemption would be applicable.*»[529].

Continuando, relativamente alla Question 4, anche in questo caso, rispetto alle prospettive elencate al paragrafo precedente relativamente agli users, si attesta una minore adesione da parte dei preparers, i quali relativamente al meccanismo di disclosure fondato sul key management personnel, si mostrano tutt'altro che un fronte compatto.

In particolare, in merito al meccanismo di per sé su cui andare a fondare l'informativa, e relativamente al fatto che la stessa debba essere oggetto di analisi da parte del key management personnel, si attesta alla domanda 4 - (a) una risposta media pari a 3,06 (con 49 rispondenti sul totale di 56). Tale dato conferma infatti quanto sopra riportato, essendo che gli stessi preparers hanno visioni diverse relativamente a tale nuovo concetto.

Mentre alcuni degli stessi infatti, vanno a sostenere tale proposta fondato sulla persona del key management personnel (Bancolombia S.A. «*The Bank agrees with the IASB's proposal that the information an entity should be required to disclose should be the information reviewed by the entity's key management personnel, as this ensures that the information is not only relevant and accurate, but also that it has been analyzed and approved by the highest levels of the organization,…*»[530]; Associazione

[528] BusinessEurope, comment letter n. 77
[529] SwissHoldings, comment letter n. 131
[530] Bancolombia S.A., comment letter n. 24

Bancaria Italiana (ABI): «*As also stated in our response to Question 1, we see significant difficulties in tracking the actual performance also on strategic business combinations when integrated into the existing operations and when synergies arise in several and different parts of a Group. We therefore welcome the requirement to provide the disclosure only if reviewed by management*.»[531]; …), molti altri mostrano parecchie riserve in merito a tale approccio, richiamando in questo caso il concetto legato al CODM - Chief Operating Decision Maker quale parametro maggiormente idoneo a garantire il pieno allineamento tra la disclosure sulle acquisizioni e l'informativa di settore sulla performance dei segmenti operativi (Nutrient ltd «... *we recommend that the threshold be reverted back to the CODM. This will result in a more consistent identification of the transactions that require additional disclosures*…»[532]; Canadian Bankers Association (CBA) «*We do not agree that the information reviewed by key management personnel should be the basis for the proposed disclosures for strategic business combinations and recommend that the Board revert to the information reviewed by the chief operating decision maker (CODM), as contemplated in the discussion paper*…»[533]; ...).

Per quanto riguarda invece l'obbligo di durata informativa, attinente in questo caso alla domanda 4 - (b), i preparers non si discostano di tanto rispetto alla media precedente, confermandosi come sopra, i soggetti che vedano più negativamente tale proposta (valore medio pari a 2,95). Diversi in tal senso sono gli stakeholders che concepiscono in modo negativo tali nuove modifiche attinenti ad un obbligo temporale indefinito, consigliando in diversi casi, anche da parte di rispondenti favorevoli, un limite massimo alla durata temporale (es. Institute of International Finance (IIF): «*We are concerned that Paragraph B67A and B67B of the ED's requirement to disclose information on an ongoing basis (or until the information is no longer tracked) could be a disincentive to track information, and if these requirements are retained, we recommend setting a time limit (e.g., 2 years) for these disclosures.*»[534]).

Infine, relativamente alle domande poste ai fini di modifiche attinenti all'IFRS 3, si segnala il forte rigetto da parte dei preparers alla Question 5 - (b), attinente alle

[531] Italian Banking Association (ABI), comment letter n. 57
[532] Nutrient ltd, comment letter n. 61
[533] Canadian Bankers Association (CBA), comment letter n. 103
[534] Institute of International Finance (IIF), comment letter n. 124

sinergie.

Come già discusso in precedenza, relativamente a tale proposta, i preparers fanno segnare la risposta più negativa tra quelle analizzate, attestandosi ad una media pari a 1,98. In tal senso si segnala come nessuno dei rispondenti abbia espresso un'opinione completamente positiva (contrassegnata con valore pari a 5), nonostante l'alto numero di partecipanti (54 su 56).

In questo caso, le motivazioni alla base sono diverse, e attinenti soprattutto a tre caratteristiche legate alle stesse:

- l'elevato grado di discrezionalità nella stima delle sinergie attese e le oggettive difficoltà legate ad una loro misurazione attendibile (es. Mercedes «*We disagree with the proposed requirements to disclose separately quantitative information on expected synergies as we think that these amounts will be subject to judgement and estimation uncertainty and therefore difficult to prepare and to audit*»[535]);
- la sensibilità commerciale caratterizzante tale tipologia di informazione (es. Unilever: «*We disagree with the proposals to disclose synergies for strategic and material business combinations. Synergies are not always representatives of the success of a business combination and quantitative information specific to an acquisition will usually be commercially sensitive*»[536]); ed infine
- il costo legato alla loro produzione (es. Shell «*... the costs of preparing such disclosures would outweigh the expected benefits to users of financial statements as this information is only required to be disclosed at the time of the acquisition without an ongoing assessment or follow-up disclosure. For this reason, Shell urges the Board to reconsider requiring the disclosure requirement of quantitative synergies in the financial statements.*»[537]).

Cambiando argomento e spostando l'attenzione relativamente alle nuove proposte concernenti lo IAS 36, in questo caso il consenso cambia, facendo registrare soprattutto nelle risposte 7 - (a) (attinente alla rimozione del vincolo sui flussi di cassa prospettici nel calcolo del value in use) e 7 - (b) (attinente alla rimozione dei vincoli pre-tax) valori completamente opposti, e pari a:

[535] Mercedes-Benz, comment letter n. 111
[536] Unilever PLC, comment letter n. 99
[537] Shell plc (Shell), comment letter n. 92

- Question 7 - (a): un valore pari a 4,39 (il più alto della categoria)
- Question 7 - (b): un valore pari a 4,80 (secondo in questo caso solo alla categoria degli Academics, che mediante due risposte su tre, hanno surclassato a livello di media i preparers).

Ovviamente, tali modifiche sono viste positivamente dagli stessi, sia per via dei benefici connessi al minor costo conseguente all'impairment, sia anche per la possibilità implicita di andare ad includere scenari favorevoli che evitino il riconoscimento di perdite di valore mediante l'inclusione di flussi prospettici (purché comunque dimostrati).

Relativamente invece agli altri due aspetti attinenti all'impairment test, volti a ridurre lo shielding da una parte (mediante un chiarimento in merito all'allocazione del goodwill alle CGU - domanda 6 - (a)) e il management over-optimism (mediante una disclosure aggiuntiva attinente al segmento in cui sono incluse le CGU contenenti avviamento - domanda 6 - (b)), si attestano valori relativamente positivi rispetto alle medie rilevate in merito ai cambiamenti dell'IFRS 3, e attestandosi per la domanda 6 - (a) pari a 3,40, mentre per la domanda 6 - (b) pari a 3,86. Ovviamente, anche in questo caso non sono mancate comunque le affermazioni negative, legate al fatto che tali cambiamenti non portino nessun nuovo beneficio, ma solo un aumento dei costi e della complessità per i preparers.

Infine, con riguardo alla Question 8 (punteggio medio pari a 3,12) e alla Question 9 (punteggio medio pari a 4,74), non si segnalano particolari criticità di fondo, fatta eccezione - limitatamente al primo quesito - per una dissenso manifestato dalla categoria in esame, riconducibile ai maggiori oneri di informativa posti a carico delle società controllate (subsidiaries).

Ai fini di una migliore e più comprensiva analisi relativamente ai preparers, si riporta di seguito una tabella riassuntiva relativamente alle posizioni degli stessi in merito alle domande poste:

Domanda	**Media ponderata**	**Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)**					**N/A**	**Totale**
		1	**2**	**3**	**4**	**5**		
Question 1	2,26	5	38	3	8	0	2	56
Question 2(a)	3,14	2	19	5	20	5	5	56
Question 2(b)	2,56	4	28	5	7	4	8	56
Question 3	3,28	2	13	5	29	1	6	56
Question 4(a)	3,06	9	12	5	13	10	7	56

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 4(b)	2,95	8	10	6	16	4	12	56
Question 5(a)	4,20	0	3	1	5	11	36	56
Question 5(b)	1,98	14	33	1	6	0	2	56
Question 5(c)	4,60	0	1	3	1	20	31	56
Question 5(d)	3,76	0	9	0	9	11	27	56
Question 5(e)	4,30	3	1	0	1	18	33	56
Question 5(f)	4,88	0	0	0	2	15	39	56
Question 6(a)	3,40	6	8	6	7	15	14	56
Question 6(b)	3,86	7	0	5	3	21	20	56
Question 7(a)	4,39	2	3	0	11	30	10	56
Question 7(b)	4,80	0	1	0	6	39	10	56
Question 8	3,12	3	8	3	5	6	31	56
Question 9	4,74	0	1	1	6	34	14	56

Tabella 12: Distribuzione delle risposte per voce di domanda, categoria Preparers

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

In conclusione, l'analisi della prospettiva dei preparers conferma, su un piano generale, l'ipotesi di un orientamento sistematicamente più cauto e critico rispetto a quello di users e, particolarmente marcato laddove la disclosure richiesta tocchi informazioni previsionali o competitivamente sensibili (Question 1, 2 - (b), 5 - (b)) e assai più temperato, se non addirittura favorevole, laddove le proposte riducano oneri di misurazione esistenti o vincoli percepiti come artificiosi (Question 7 - (a), 7 - (b)).

3.3.4 IL RUOLO DEI REVISORI E DEGLI ORGANISMI DI REGOLAMENTAZIONE

Il presente paragrafo ha l'obiettivo di raccogliere le analisi relativamente alle posizioni espresse da un insieme di soggetti che, pur diversi tra loro per natura giuridica, mandato istituzionale e ambito di competenza, condividono un tratto comune che li distingue nettamente sia dagli users che dai preparers esaminati nei paragrafi precedenti: si tratta, infatti, in tutti e tre i casi (Regolators/Supervisory Authorities, Auditors and Professional Accountancy Bodies e National and Regional Standard Setter) di stakeholders la cui posizione nel processo di standard-setting non discende puramente da un interesse economico proprio, ma bensì da un

mandato di natura tecnica, di controllo o di rappresentanza istituzionale. Ci si attenderebbe, di conseguenza, che le loro osservazioni si fondino più su argomenti di ordine concettuale, tecnico-applicativo o di verificabilità, piuttosto che sulle considerazioni di costo-beneficio che, come si è visto, dominano il discorso dei preparers, o sulle istanze di trasparenza informativa che caratterizzano quello degli users.

Cominciando dalle società e network di revisione contabile, singoli revisori e ordini o istituti professionali di commercialisti a livello nazionale e internazionale che costituiscono la categoria degli Auditors and Professional Accountancy Bodies (categoria caratterizzata da 30 rispondenti e con un tasso di risposta che oscilla tra le ventisei e le trenta lettere a seconda della domanda - seconda categoria più numerosa dopo quella dei preparers e una delle più attive relativamente alla risposta ai singoli quisiti) occorre anzitutto segnalare come, al proprio interno, essa comprenda soggetti di natura abbastanza eterogenea:

- grandi network internazionali di revisione (Big 4, BDO, RSM International, Forvis Mazars, Grant Thornton International, ...)
- associazioni professionali nazionali e sovranazionali (The Japanese Institute of Certified Public Accountants (JICPA), Institute of Chartered Accountants of India (ICAI), New York State Society of Certified Public Accountants (NYSSCPA), Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), …)
- studi professionali di dimensioni più contenute (MNP LLP, Mo Chartered Accountants, ...)

In base a quanto risultante dalle analisi predisposte, si constata come comunque tale categoria di rispondenti, risulti essere in generale abbastanza aperta alle modifiche apportate dallo IASB, ma richieda qualche intervento correttivo e affinamento applicativo in merito al nuovo impianto di disclosure.

Per quanto concerne la disclosure attinente all'IFRS 3, le risposte da parte di tale categoria di soggetti risultano essere così ripartite:

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 1	3,50	0	8	3	15	4	0	30
Question 2(a)	3,63	1	6	2	15	6	0	30

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 2(b)	2,59	0	20	1	3	3	3	30
Question 3	3,53	2	2	9	12	5	0	30
Question 4(a)	3,87	3	2	2	12	11	0	30
Question 4(b)	3,89	0	4	4	11	9	2	30
Question 5(a)	4,71	0	1	0	4	19	6	30
Question 5(b)	2,41	5	15	1	8	0	1	30
Question 5(c)	4,61	0	2	0	3	18	7	30
Question 5(d)	4,13	0	4	0	9	11	6	30
Question 5(e)	4,77	0	1	0	2	19	8	30
Question 5(f)	4,88	0	0	0	2	14	14	30

Tabella 13: Distribuzione delle risposte per voce di domanda, categoria Auditors and Professional Accountancy Bodies (IFRS 3)

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

Da quello che si può desumere, analizzando tali posizioni, si può quindi capire come gli stessi Auditors e Professional Accounting Bodies, non assumano in via preminente uno sbilanciamento eccessivo a favore della disclosure.

Occorre constatare come in via generale, tali soggetti risultino essere favorevoli a queste nuove proposte attinenti alle Business Combinations, ma al contempo nutrano diverse riserve in merito ad alcune proposte avanzate dallo standard-setter:

- in primis, si osserva come diversi auditors vadano a contestare la posizione di tale nuova disclosure, in quanto secondo tale categoria (al pari dei preparers) non dovrebbe essere inserita nelle note al bilancio, ma al contrario, essere collocata in molti casi nel management commentary;
- in secondo luogo, mentre risultano essere favorevoli al fatto che la disclosure sia vincolata a parametri quantitativi-qualitativi previsti da una closed-list (facendo segnare il secondo più alto valore dopo gli users), esprimono riserve significative relativamente ai parametri fissati dallo IASB, soprattutto in merito alla percentuale del 10% prevista per i parametri quantitativi (considerata da molti troppo bassa);
- relativamente alla proposta di esenzione e al concetto legato all'introduzione del key management personnel invece, si riscontra una sostanziale adesione da parte dei rispondenti, accompagnata tuttavia dall'esplicita istanza di una

più robusta guida applicativa e di esempi operativi reali volti a circoscrivere i criteri di accesso all'esenzione;

- infine, relativamente alle altre proposte concernenti la Question 5, si mostrano favorevoli, con solamente una forte avversione al concetto legato alle sinergie proposte.

In linea generale, il dibattito interno a questa categoria ruota attorno all'effettiva «*auditability*» delle nuove richieste di disclosure, soprattutto da parte dei grandi network di revisione. Gli auditor segnalano, in primo luogo, il timore che la platea degli users dell'infortiva finanziaria travisi l'estensione del controllo contabile svolto da loro stessi, rimarcando inoltre la complessità di verificare la sussistenza dei presupposti per l'esenzione (elemento di forte attrito potenziale con i preparers per via dell'ampia discrezionalità di giudizio). Tale incertezza comporterebbe un ampliamento delle procedure di audit, con conseguente aumento anche delle tariffe professionali a carico dei preparers. Si rileva infine un minor tasso di risposta alla Question 5 (ad esclusione della 5 - (b)), dinamica che sembra dimostrare una valutazione di minore priorità o un interesse comunque marginale verso i temi disciplinati da tale quesito.

Per quanto riguarda invece le proposte di modifica allo IAS 36 e il nuovo IFRS X, si riporta anche in questo caso una tabella riassuntiva relativamente ai punteggi riscontrati:

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 6(a)	3,55	1	5	3	17	3	1	30
Question 6(b)	3,44	4	2	4	12	5	3	30
Question 7(a)	3,53	3	4	2	16	5	0	30
Question 7(b)	4,23	0	1	1	18	10	0	30
Question 8	3,73	2	3	2	12	7	4	30

Tabella 14: Distribuzione delle risposte per voce di domanda, categoria Auditors and Professional Accountancy Bodies (IAS 36 e IFRS X)

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

Anche in questo caso, si può notare come in via generale, tale categoria di rispondenti non si esprima in modo così netto o drastico come le due analizzate in precedenza, ma bensì tendi a restare nel mezzo, andando comunque a sottolineare eventuali migliorie e specifiche accortezze, volte in questo a caso a migliorare la

qualità relativamente allo standard posto in essere.

Tra tutte, si può notare come comunque le risposte concernenti alla domanda relativa alla cancellazione del requisito pre-tax riguardante il test di impairment (domanda 7 - (b)), rimanga quella più positiva, a dimostrazione, che anche in questo caso, tale proposta sia vista come necessaria e ovviamente maggiormente sostenuta.

Infine in merito alla proposta di includere i flussi di ristrutturazione nel value in use (proposta 7 - (a)), nonostante comunque la risposta complessiva risulti abbastanza favorevole, si segnala come in questo caso vi siano diverse discordanze all'interno del campione, con alcuni soggetti completamente contrari alla proposta, in quanto sintomo di una maggiore soggettività intrinseca che renderebbe la verifica più complessa per auditor e regolatori (es. Deloitte: «*We do not agree that an entity should include uncommitted future restructurings (or asset enhancements) in the calculation of value in use if they are reflected in the most recent financial budgets/forecasts approved by management. We do not believe that the explanation given in proposed IAS 36:BC213 (i.e. that such a change would result in a measurement of value in use that is more consistent with how fair value is determined) is sufficient to justify this proposed amendment*»[538]).

Infine, in merito alla Question n. 9, si segnala una delle risposte di più basso valore tra gli stakeholders (pari a 3,71), in quanto, secondo molti, sarebbe meglio andare a prevedere agevolazioni specifiche per le società che adottano per la prima volta tali modifiche (first time adopter), cosa che invece lo IASB era andato a negare.

Continuando, e viste più nello specifico le posizioni concernenti il gruppo di Auditors and Professional Accountancy Bodies, bisogna andare a soffermarsi su quella che è la categoria dei Regolators/Supervisory Authorities.

Ai fini di un'analisi più completa e attenta, occorre sottolineare che il numero di risposte pervenute allo standard-setter da parte di tale categoria di soggetti, ovvero autorità pubbliche preposte alla vigilanza sui mercati finanziari, alla trasparenza dell'informativa societaria e alla supervisione della revisione contabile, risulti essere pari a un totale di 11 risposte, ma come già sottolineato in precedenza, ai fini di una analisi statistica senza bias, si è deciso di raggruppare le risposte di stakeholders che erano testualmente coincidenti o sostanzialmente sovrapponibili

[538] Deloitte Touche Tohmatsu Limited, comment letter n. 114

ad un medesimo gruppo organizzato di rispondenti. In particolare, come già pre-annunciato al paragrafo 3.2.1, le risposte dell'Alberta Securities Commission (CL-123) e della BC Securities Commission (CL-128) da una parte, e dell'Autorité des marchés financiers (CL-125) e dell'Ontario Securities Commission (CL-127) dall'altra, sono state analizzate con un peso pari a 0,5 ciascuna, anziché 1, con conseguenza che ai fini della presente analisi, il numero di Comment Letters pervenute allo standard-setter da parte di questa categoria, risulti un totale pari a 9 (anziché 11).

Dettata tale introduzione, anche in questo caso, occorre andare ad analizzare quelli che sono i valori pervenuti dall'analisi delle singole Comment Letters, ed in particolare i valori medi risultanti dalle analisi.

In merito alla disciplina concernente l'IFRS 3, i rispondenti hanno fatto pervenire i seguenti risultati:

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 1	3,25	1	2	0	4	1	1	9
Question 2(a)	3,43	1	2	0	1	3	2	9
Question 2(b)	2,86	0	4	0	3	0	2	9
Question 3	2,63	0	4	3	1	0	1	9
Question 4(a)	4,60	0	0	1	0	4	4	9
Question 4(b)	3,40	0	2	0	2	1	4	9
Question 5(a)	4,25	0	1	0	0	3	5	9
Question 5(b)	3,56	0	2	2	3	2	0	9
Question 5(c)	4,80	0	0	0	1	4	4	9
Question 5(d)	5,00	0	0	0	0	3	6	9
Question 5(e)	4,50	0	0	0	2	2	5	9
Question 5(f)	5,00	0	0	0	0	4	5	9

Tabella 15: Distribuzione delle risposte per voce di domanda, categoria Regolators/Supervisory Authorities (IFRS 3)

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

Per quanto riguarda la disclosure ed in base alla tabella soprariportata, i Regolators/Supervisory Authorities, si mostrano relativamente più cauti in merito alla disciplina proposta, con valori sicuramente più bassi rispetto ad altre categorie di rispondenti, ma comunque favorevoli, sottolineando come l'informativa introdotta aiuterebbe gli utilizzatori a valutare le performance delle business

combination e insistendo sulla necessità di definire comunque linee guida chiare per renderla effettivamente applicabile, maggiormente «auditable» e in linea con quelle che sono le normative locali (soprattutto in merito di forward-loking delle informazioni).

In base alle medie soprariportate si può notare come comunque, gli argomenti oggetto di modifica più contestati, riguardino due proposte:

- in primis, le soglie designate ai fini di far scattare gli obblighi di disclosure relativamente alle strategic business combinations, ritenute in diversi casi troppo basse. Si riporta per esempio la posizione dell'Alberta Securities Commission (ASC): «*We think that the application of the proposed 10 per cent thresholds will capture a large collection of acquisitions that entities may not consider to be strategic, despite meeting the proposed quantitative thresholds, and may result in non-strategic business combinations being subject to disclosure. We are particularly concerned that the application of the 10 per cent thresholds on small and mid-size entities may trigger disclosure more often than necessary*»[539];
- in secondo luogo, la disciplina dell'esenzione dalla disclosure, la cui attuale formulazione raccoglie un dissenso diffuso ed in linea con i rilievi già formulati dalla platea degli users. La contestazione riguarda principalmente l'elevata discrezionalità dei presupposti applicativi, con conseguente pericolo di un utilizzo opportunistico o improprio dell'esonero. Tale criticità è ben sintetizzata dalla posizione dell' European Securities and Markets Authority (ESMA), che riporta quanto segue: «*ESMA considers that the condition for applying the exemption from disclosure of information in paragraph B67D of the ED ('disclosing information can be expected to prejudice seriously the achievement of any of the entity's acquisition-date key objectives for the business combination'), accompanied by a non-exhaustive list of (two) factors to be considered to determine whether an item of information is eligible for the exception in the same paragraph, is not specific enough to prevent entities from inappropriately omitting the disclosure. ESMA sees a risk that the rather vague wording ('can be expected') could incentivise entities to*

[539] Alberta Securities Commission (ASC), comment letter n. 123

regularly apply the exception in situations where the information is not already publicly available.»[540].

Infine, tra i diversi argomenti attinenti alla disclosure riguardanti la Question 5, anche in questo caso, si segnala come tra le diverse proposte, quella relativa alla sinergie, risulti essere la più controversa con posizioni anche abbastanza divergenti tra i diversi soggetti rispondenti.

Continuando, e andando a trattare le proposte attinenti allo IAS 36 e all'IFRS X, si riportano di seguito le seguenti posizioni:

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 6(a)	3,60	0	2	0	1	2	4	9
Question 6(b)	3,29	0	3	1	1	2	2	9
Question 7(a)	1,80	2	2	1	0	0	4	9
Question 7(b)	4,50	0	0	0	2	2	5	9
Question 8	3,50	0	0	1	1	0	7	9

Tabella 16: Distribuzione delle risposte per voce di domanda, categoria Regolators/Supervisory Authorities (IAS 36 e IFRS X)

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

Anche in questo caso, i Regolators/Supervisory Authorities, confermano quanto già evidenziato nei precedenti capitoli, vale a dire "l'approvazione" della maggior parte delle riforme attuate, seppur sempre con qualche risentimento (es. uno dei rispondenti aveva fatto un richiamato all'ammortamento, piuttosto che un altro che aveva proposto un'allocazione dell'avviamento a CGU ancora più piccole).

Si rileva altresì come comunque i nodi meno controversi riguardino i temi affrontati nella Question 7, dove, da una parte i Regolators risultano essere favorevoli alla proposta attinente alla cancellazione del requisito pre-tax, mentre al contrario, risultano essere fortemente contrari alla proposta attinente all'introduzione dei flussi di cassa prospettici, contestando, come per gli Auditors, la soggettività di tale stima e la conseguente maggiore difficoltà di verifica delle stime (es. Comissão de Valores Mobiliários (CVM) - Securities and Exchange Commission of Brazil: «*We strongly disagree with the proposal to remove the constraint on including cash flows arising from a future restructuring. In our opinion, this would worsen the over*

[540] European Securities and Markets Authority (ESMA), comment letter n. 113

optimism problem and make it very difficult for regulators to enforce the assumptions used in value in use calculations.»[541]).

In generale, comunque, i Regolators/Supervisory Authorities si mostrano abbastanza favorevoli a tali nuove proposte, seppur comunque consci e attenti relativamente a singoli argomenti di discussione.

Infine, a completamente dello studio concernente le posizioni delle diverse categorie di stakeholders, si riportano di seguito le posizione dei National and Regional Standard Setter, vale a dire tutta quella di organismi ed enti responsabili dell'emanazione, interpretazione e omologazione dei principi contabili e di valutazione a livello nazionale e sovranazionale (categoria di cui fa parte per esempio l'OIC – Organismo Italiano di Contabilità), che sono andati a rispondere abbastanza robustamente alle domande dello standard-setter.

Anche in questo si è deciso di andare a dividere le risposte alle domande tra IFRS 3 e IAS 36. Si riportano di seguito le risposte inviate in merito alle domande attinenti all'IFRS 3:

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 1	3,19	0	11	2	12	2	0	27
Question 2(a)	3,19	2	9	1	12	3	0	27
Question 2(b)	2,46	2	15	6	1	2	1	27
Question 3	3,32	2	5	1	17	0	2	27
Question 4(a)	3,70	2	4	0	10	7	4	27
Question 4(b)	3,95	1	2	3	7	9	5	27
Question 5(a)	4,50	1	0	0	3	10	13	27
Question 5(b)	2,54	4	11	6	3	2	1	27
Question 5(c)	4,53	0	0	2	4	11	10	27
Question 5(d)	4,15	0	3	0	8	9	7	27
Question 5(e)	4,69	0	1	0	2	13	11	27
Question 5(f)	5,00	0	0	0	0	15	12	27

Tabella 17: Distribuzione delle risposte per voce di domanda, categoria National and Regional Standard Setter (IFRS 3)

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

Anche in relazione a questa categoria si riscontra una marcata eterogeneità di

[541] Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM), comment letter n. 62

vedute, ravvisabile in particolar modo nelle risposte alle Question 1, 2 - (a), 2 - (b) e 3, dove il grado di consenso espresso dagli standard-setter nazionali appare tutt'altro che unanime.

Il dissenso scaturisce principalmente dalle criticità insite nella rendicontazione delle performance successive all'aggregazione, in merito alla quale, molteplici organismi contabili (es. Australian Accounting Standards Board (AASB), Accounting Standards Committee of Germany (DRSC), …) sollevano riserve in merito all'effettiva verificabilità (auditability) e alla natura previsionale (forward-looking) dei dati richiesti.

L'analisi delle posizioni documenta tre ambiti critici:

- in primis, il meccanismo di riconoscimento delle strategic business combinations, contestato soprattutto per l'utilizzo della soglia quantitativa pari al 10%, ritenuta troppo bassa (rilievo formulato, tra gli altri, dal Ministry of Finance cinese congiuntamente al CASC, all'AcSB canadese e all'FRSC sudafricano); a tale rilievo si aggiunge il dissenso relativo all'assunzione del risultato operativo come base di calcolo, considerata una metrica troppo volatile. Sul punto, alcuni stakeholders (quali EFRAG e UKEB) hanno raccomandato di sostituire tale grandezza con un parametro commisurato alla capitalizzazione di mercato;
- un altro aspetto, non del tutto condiviso, riguarda la proposta di esenzione. In particolare, mentre molti si trovano comunque d'accordo sull'utilizzo di una esenzione a fronte di dati ritenuti sensibili, sono in molti a richiedere modifiche alla guida applicativa attualmente proposta (es. European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG): «*EFRAG welcomes the proposed application guidance, but highlights some practical challenges that arise from the IASB's decision not to prescribe the 'specific circumstances' in which the exemption would be applied, and instead to provide a non-exhaustive list of factors to consider. EFRAG notes that the interpretation of 'specific circumstances' could differ across jurisdictions, sectors and entities, and therefore recommends that further clarifications be provided.*»[542]). A tali perplessità applicative si affiancano poi rilievi ancora più stringenti, che

[542] European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG), comment letter n. 142

qualificano l'attuale architettura della deroga come esposta a un concreto rischio di abuso o opportunismo da parte dei preparers;

- il terzo ed ultimo tema, riguarda invece le sinergie, le cui risposte hanno fatto registrare uno dei punteggio medi più bassi (solo dopo le soglie proposte) da parte di questa categoria di stakeholders tra tutte le domande esposte. Anche in questo caso, da parte di molti partecipanti viene segnalata la problematica legata all'«auditability», i costi legati alla produzione di tale informativa, la posizione dell'informativa stessa e la natura "forward-looking" dell'informazione (es. Australian Accounting Standards Board (AASB), Organismo Italiano di Contabilità (OIC), European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG)).

Infine, anche se non attinente a quanto sopra-riportato, analogamente a quanto riscontrato per le altre categorie di stakeholder finora esaminate, si registra una progressiva flessione del tasso di partecipazione a fronte, tuttavia, di un sensibile incremento del favore manifestato con riguardo ai punti della Question 5 (ad eccezione ovviamente della proposta attinente alle sinergie).

D'altro canto, relativamente allo IAS 36 e all'IFRS X si evidenziano le seguenti risposti:

Domanda	Media ponderata	Distribuzione dei punteggi (scala 1–5)					N/A	Totale
		1	2	3	4	5		
Question 6(a)	3,72	1	3	5	9	7	2	27
Question 6(b)	3,79	2	3	3	6	10	3	27
Question 7(a)	3,77	2	2	1	16	5	1	27
Question 7(b)	4,52	0	0	0	12	13	2	27
Question 8	3,25	4	5	0	4	7	7	27

Tabella 18: Distribuzione delle risposte per voce di domanda, categoria National and Regional Standard Setter (IAS 36 e IFRS X)

Fonte: Elaborazione dell'autore su dati propri

Anche in questo caso, si può notare come vi sia una partecipazione assidua da parte di tali categorie di stakeholders, i quali risultano essere abbastanza allineati relativamente alle risposte fornite, esprimendosi comunque favorevolmente alle domande poste dallo standard-setter. Si segnala infatti, al contrario di altre categorie di stakeholders (quali gli Users o i Regolators/Supervisory Authorities) una posizione abbastanza favorevole relativamente alla rimozione delle restrizioni

ai flussi di cassa derivanti da ristrutturazioni nel value in use, con un consenso ancora più ampio relativamente all'ammissibilità dei tassi di sconto post-tax.
Viste anche le posizione relative a tali soggetti, occorre sottolineare come in sintesi, l'esame congiunto di revisori, regolatori e standard-setter nazionali restituisce l'immagine di un blocco di stakeholder orientato ad apportare un maggior beneficio possibile mediante risposte consapevoli e costruttive.
Mediante tale analisi, si è potuto riscontrare come le posizioni assunte da questi soggetti, si fondino quasi sempre su considerazioni di ordine tecnico, concettuale o di verificabilità, piuttosto che su argomentazioni di costo diretto tipiche dei preparers o di trasparenza tipiche degli users. Sulle scorte di tali risultanze, la sezione successiva esamina le deliberazioni assunte dallo IASB, analizzando le modalità con cui il Board ha deciso di recepire, respingere o rimodulare le istanze pervenute dalle diverse comunità di rispondenti.

III.4 L'impatto dei feedback sulle scelte del Board

3.4.1 CONFRONTO TRA LE PROPOSTE INIZIALI DELL'EXPOSURE DRAFT, I FEEDBACK RICEVUTI E LA RICERCA ACCADEMICA

Viste quindi le analisi concernenti le Comment Letters, occorre ora andare a sottolineare il confronto tra quelle che erano le proposte avanzate nell'Exposure Draft (oggetto di studio nel capitolo II), i feedback ricevuti e analizzati nei paragrafi precedenti ed infine quella che è stata la ricerca accademica collegata a tali tipologie di operazioni e richiamata dallo stesso staff tecnico dello IASB. In particolare, ai fini di un'esposizione conscia e articolata appare opportuno esplicitare come tale paragrafo, non abbia l'obiettivo di andare a ripercorrere in modo esaustivo ognuna delle rispettive sotto-domande analizzate precedentemente, ma piuttosto, andare ad isolare alcuni di quelli che sono i nodi tematici che, per intensità di dibattito o per rilevanza rispetto all'obiettivo dichiarato dal progetto stesso, costituiscono la base per un confronto puntuale tra la proposta normativa avanzata dallo IASB, la posizione degli stakeholder e letteratura scientifica di riferimento.
Il primo tema oggetto di analisi, che costituisce il punto centrale relativamente

all'intero pacchetto normativo, riguarda la proposta di disclosure delle informazioni relative alle performance delle strategic business combination (obiettivi e target chiave alla data di acquisizione e successiva verifica del loro raggiungimento) e di informazioni quantitative e qualitative sulle sinergie attese dalle operazioni. In particolare, occorre osservare come secondo quello che è il razionale espresso dallo IASB, esposto nel Basis for Conclusions dell'Exposure Draft, tale tipologia di informazione richiesta, risulterebbe necessaria e non andrebbe a produrre particolari difficoltà o criticità, in quanto secondo la visione dello standard-setter:

- da un lato, la nuova informativa richiesta non risulterebbe propriamente "forward-looking", visto che rifletterebbe assunzioni già formulate alla data di acquisizione[543];
- dall'altro, anche là dove tale carattere prospettico fosse riconosciuto, il paragrafo 3.6 del Conceptual Framework[544] non ne precluderebbe comunque l'inclusione in bilancio, trattandosi di informazioni riferite ad attività e passività già rilevate e comunque utili ai fini decisionali per gli utilizzatori di tali informativa[545].

Mentre però lo IASB, declina tale argomentazione come effettivamente valida e fondata, d'altro canto, si è potuto notare come, in base alle risultanze analizzate dalle Comment Letters, tale argomento risulti essere uno dei nodi centrali della proposta, sul quale si registra la polarizzazione più netta tra le categorie di stakeholder, con una media generale pari a 3,00 sulla Question 1. Più in generale, si può affermare come "quasi tutti" gli stakeholders partecipanti al progetto concordino con l'obbligo di disclosure sulle performance (Question 1) ed alcuni (anche se relativamente pochi) concordino anche sulla proposta concernente alle sinergie attese (Question 5 - (b)), mentre comunque, la quasi maggioranza dei preparers continui a dissentire dal richiedere tali informazioni in bilancio, pur comunque, riconoscendo il

[543] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC139, p. 30 - 31

[544] Si riporta di seguito quanto indicato dal Conceptual Framework al paragrafo 3.6:
«Information about possible future transactions and other possible future events (forward-looking information) is included in financial statements if it: (a) relates to the entity's assets or liabilities—including unrecognised assets or liabilities—or equity that existed at the end of the reporting period, or during the reporting period, or to income or expenses for the reporting period; and (b) is useful to users of financial statements.»

[545] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC140, p. 31

fabbisogno informativo degli utenti. Infine, in merito agli auditor, anche in questo caso, si richiama quello che è il rischio evidenziato da tale categoria in merito a questa nuova informativa, vale a dire il divario concernente le aspettative («*expectations gap*») tra ciò che l'attività di revisione può effettivamente verificare e ciò che gli utilizzatori del bilancio potrebbero presumere sia stato verificato.

Vale la pena in questo caso, soffermarsi un attimo su quelle che sono le ragioni tecniche alla base del dissenso degli stakeholders, in quanto, saranno poi proprio queste argomentazioni, ad esplicitare alcune concessioni che il Board si troverà poi progressivamente ad introdurre. In particolare, in base a quanto evidenziato dalle analisi introdotte al sotto-capitolo precedente, e da quanto risultante dagli agenda paper dello IASB, risultano essere principalmente quattro le ragioni:

- ragioni concettuali (che contestano quanto riportato dallo IASB nel Discussion Paper)[546];
- il rischio di «*audit expectations gap*» (già richiamato sopra, e concernente il rischio che gli utilizzatori del bilancio presumano un livello di garanzia che l'attività di revisione non è in condizione di fornire);
- la sensibilità commerciale e il rischio di contenzioso (derivante dal fatto che la divulgazione di obiettivi e sinergie attese potrebbe compromettere gli obiettivi aziendali, ed essere incomparabili all'interno di singole legislazioni); e infine,
- i costi monetari e altre preoccupazioni più pratiche (tra cui per esempio, il timore di uno svantaggio competitivo per soggetti che utilizzano gli IFRS, rispetto ai concorrenti che applicano gli US GAAP e che quindi, non affrontano un obbligo di portata equivalente).

Buona parte dei rispondenti contrari, infine, suggerisce di collocare l'informazione fuori dal bilancio, ad esempio nel Management Commentary, proprio per sottrarla al perimetro dell'attività di revisione contabile e ai relativi rischi di expectations gap - una soluzione che, come si vedrà più avanti, il Board andrà però a respingere.

In merito invece, a quella che è la ricerca accademica, la rassegna predisposta dallo staff dello IASB per il meeting di dicembre 2024 offre tutta una serie di analisi e di supporto relativamente a tali proposte. Infatti, tra i diversi paper predisposti e

[546] IASB, Agenda Paper 18B "Whether to require performance and expected synergy information", dicembre 2024, p. 7 - 9

studiati dallo staff, di seguito si evidenziano quelli a sostegno della disclosure, che secondo chi scrive, risultano essere i più rilevanti:

- in primis, le analisi di King D. R., Dalton D. R., Daily C. M. e Covin J. G. (2003), condotte su n. 93 studi relativi al periodo 1921 - 2002 documentano dei rendimenti anomali positivi sia per l'acquirente sia per l'acquisita alla data di annuncio dell' operazione, ma successivamente, rendimenti post-annuncio dell'acquirente sistematicamente insignificanti o negativi, segno che secondo gli autori, le sinergie attese dall'acquirente in realtà non si sono realizzate; secondo tale studio infatti, essendo che la ricerca accademica, non sia riuscita ad identificare in modo affidabile i fattori che effettivamente spiegano il successo o meno di una business combination, risulterebbe quindi opportuno andare a richiedere una maggiore e più puntuale disclosure da parte del management relativamente alle proprie aspettative[547];
- al paper sopra illustrato, si affianca poi quello di Beyer A., Cohen D. A., Lys T. Z. e Walther B. R. (2010), il quale, sottolinea come la disclosure obbligatoria sia necessaria per colmare asimmetrie informative che quella volontaria lascia intatte, pur comunque, aumentando notevolmente il rischio di un eccesso di disclosure e di maggiori rischi legati ad una eccessiva divulgazione[548];
- infine, l'evidenza empirica di Kubic M. (2020), va a mostrare come la disclosure obbligatoria delle informazioni abbia ridotto gli errori di previsione degli analisti finanziari e aiutato le società acquirenti a selezionare meglio le società target[549].

Ovviamente, dall'altro lato, la stessa ricerca documenta anche frizioni legate alla disclosure obbligatoria, che offrono una certa base empirica proprio alla clausola di esenzione prevista dall'Exposure Draft:

- in primis, lo studio di Kravet T. D. e Xu J. (2023), rileva come un aumento di quella che è la sensibilità commerciale percepita, si traduce in disclosure più brevi, meno specifiche e più standardizzate, mentre un incremento del

[547] King D. R., Dalton D. R., Daily C. M. e Covin J. G., Meta analyses of post-acquisition performance: indications of unidentified moderators, Strategic Management Journal, 25 (2), 2003
[548] Beyer A., Cohen D. A., Lys T. Z. e Walther B. R., The financial reporting environment: Review of the recent literature, Journal of Accounting and Economics, 50 (2/3), 2010
[549] Kubic M., The benefits of mandatory disclosure: Evidence from Regulation SX Article 11, Working paper, 2020

rischio di contenzioso produce l'effetto opposto (disclosure più estese e dettagliate)[550];

- ad esso si affianca lo studio di Leung E. and Verriest, A. (2019) il quale mostra come la sensibilità commerciale sia andata storicamente a scoraggiare la disclosure di informazioni su segmenti geografici ritenuti attraenti e quindi strategici per le stesse società[551], evidenza, che lo stesso IASB aveva collegato esplicitamente alla soglia qualitativa proposta nell'Exposure Draft per identificare le business combination "strategiche" (ingresso in una nuova area geografica).

Occorre sottolineare comunque, come nel complesso, la letteratura accademica vista e poi richiamata dallo IASB sostenga la direzione generale della proposta (più informazione sulle performance e sulle sinergie attese), ma offre al contempo una solida base empirica a quelle preoccupazioni di sensibilità commerciale e di affidabilità che i preparers avevano fatto valere nel proprio feedback.

Visto quindi il macrotema attinente alle sinergie e alle informazioni da esporre in merito alle performance sulle business combinations, al fine di andare a contenere l'obbligo di disclosure entro un determinato perimetro, l'Exposure Draft proponeva di limitarlo alle sole business combination qualificabili come "strategiche", individuate attraverso un approccio «*closed-list*»: tre soglie quantitative (ricavi, utile operativo o attività dell'acquisita pari ad almeno il 10% dei corrispondenti importi dell'acquirente) e due soglie qualitative (ingresso in una nuova linea di business o area geografica). Il feedback, come già osservato nel paragrafo 3.3.1, relativamente alla Question 2 - (b) (media pari a 2,69, la seconda più bassa dell'intero set di domande), mostrava un forte consenso relativamente all'opportunità di limitare la disclosure a un sottoinsieme di operazioni ritenute strategiche, ma un dissenso assai più marcato relativamente alle soglie specifiche proposte, giudicate in molti casi sproporzionate e rappresentanti un numero troppo eccessivo di operazioni (in particolare sulla soglia dell'utile operativo e sulla percentuale pari al 10% ritenuta troppo bassa). Come già visto nei precedenti paragrafi, vi erano poi diversi stakeholders, che contestavano non solo la percentuale del 10%, ma bensì anche le

[550]Kravet T. D. e Xu J., Determinants and informativeness of DEFM14 and S-4 merger proxy disclosures, 2023

[551] Leung E. e Verriest A., Does location matter for disclosure? Evidence from geographic segments, Journal of Business Finance and Accounting, 46 (5-6), 2019

grandezze di riferimento. In particolare:

- l'utile operativo, il quale veniva giudicato una grandezza troppo "volatile", capace di far scattare la qualifica di "strategica" per un'operazione ritenuta marginale qualora l'acquirente attraversasse un esercizio di risultati bassi;
- la soglia patrimoniale, calcolata confrontando il fair value delle attività acquisite con il valore contabile (e non con il fair value) delle attività dell'acquirente, rischiava di catturare operazioni non significative quando il valore contabile dell'acquirente fosse sensibilmente inferiore al proprio fair value;
- infine, anche in merito alle soglie qualitative (l'ingresso in una nuova linea di business o area geografica), erano state sollevate diverse perplessità applicative.

Anche in questo caso, un contributo di ricerca accademica particolarmente importante per questo specifico profilo (sebbene comunque citato già nella fase di ri-delibere di aprile 2025) merita di essere richiamato, in quanto verifica direttamente, l'impianto quantitativo della proposta originaria. In particolare, lo studio di Urzia F. (2025), relativo a n. 145.685 operazioni, stima che:

- la soglia patrimoniale del 10% sarebbe superata da circa il 30% delle business combinations;
- quella reddituale (quindi i ricavi) da circa il 45 - 50%[552].

Continuando, e spostando l'attenzione su un altro argomento, un terzo profilo meno critico ma non privo comunque di implicazioni pratiche, riguardava l'identificazione del soggetto le cui informazioni interne avrebbero dovuto essere oggetto di disclosure. Come già visto in precedenza, l'Exposure Draft, proponeva l'utilizzo del "management approach" fondato su quella che era la persona del key management personnel (in base a quanto definito dallo IAS 24[553]) e un regime temporale dell'informativa abbastanza articolato: disclosure per tutto il periodo in cui il key management personnel effettivamente riveda le informazioni relative alle business combination, per un periodo almeno pari ai due esercizi successivi a quello di

[552] Urzia F., Relative Sizes in Mergers and Acquisitions: Quantitative Thresholds for the Implementation of Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, Working paper, 2025

[553] Si riporta di seguito la definizione fornita dallo IAS 24: «those persons having authority and responsibility for planning, directing and controlling the activities of the entity, directly or indirectly, including any director (whether executive or otherwise) of that entity»

acquisizione. Come si è già potuto studiare in base alle analisi effettuate ai paragrafi precedenti, in linea generale, l'utilizzo del management approach basato sul key management personnel, era stato generalmente approvato, con solo qualche considerazione da parte di alcuni stakeholders relativamente alla possibilità di un ritorno al concetto incentrato sul CODM – Chief Operation Decision Maker. In merito invece al periodo temporale, diversi rispondenti, avevano concordano con il principio generale (disclosure finché il management effettivamente rivede l'informazione), mentre vi erano stati alcuni dubbi relativamente alla durata specifica del periodo di almeno due anni, ritenuto o troppo breve, nel caso di operazioni molte complesse, o troppo lungo, in quanto, per operazioni relativamente "facili", tale integrazione avverrebbe già nel primo esercizio. Occorre segnalare che, relativamente alla ricerca accademica per queste proposte, la rassegna predisposta dallo staff IASB per la riunione di dicembre 2024, non contiene, a differenza di quanto osservato per gli altri argomenti trattati fino ad adesso, alcun riferimento a studi empirici specificamente dedicati alla scelta tra key management personnel e CODM quale soggetto di riferimento. Si tratta quindi in questo caso, di un profilo rispetto al quale il dibattito si è svolto interamente all'interno del perimetro del Due Process, senza appunto, nessun richiamo effettuato da parte della letteratura scientifica richiamata dal Board.

Ritornando poi al tema attinente alle sinergie, oltre alla questione, già trattata sopra, relativa alla possibilità di richiedere una disclosure quantitativa e qualitativa in merito alle sinergie attese, l'Exposure Draft ne andava poi a specificare il contenuto analitico: descrizione per categoria (sinergie di ricavo, di costo, altre) e per ciascuna categoria l'importo atteso, il costo per conseguirla e la tempistica concernente l'inizio e durata dei benefici ad essa collegati. Su questo specifico aspetto, si è potuto constatare, mediante l'analisi delle risposte alla Question 5 - (b), il punteggio medio più basso dell'intero studio relativo alle diciotto sotto-domande (pari a 2,42), a fronte, comunque, di un tasso di non risposta contenuto (5,0% - 7 risposte N/A su 141), a dimostrazione di un'indicazione di autentica e diffusa contrarietà da parte dei rispondenti. Solo pochi stakeholders si erano infatti espressi a favore della proposta, mentre, la maggior parte dei rispondenti (inclusi quasi tutti i preparers, ma anche diverse società di revisione) dissentiva fortemente, andando ad evidenziare la problematica attinente al tema della sensibilità commerciale delle

informazioni e della loro auditabilità.

Per quanto riguarda invece le risposte alle altre sotto-domande attinenti alle domanda 5 (da 5 - (a) a 5 - (f), escludendo ovviamente la 5 - (b)), come già analizzato ai paragrafi precedenti, si constata un consenso quasi unanime, cosa quindi che ha portato lo IASB a non esprimersi in modo approfondito in merito. Per questo, relativamente alle decisioni prese in merito a questi argomenti, si rimanda ai prossimi paragrafi.

Continuando, a parziale contrappeso dell'implemento della disclosure delle performance e delle sinergie attese, avevamo visto come l'Exposure Draft proponesse un'esenzione abbastanza importante, applicabile solamente quando la divulgazione di tali informazioni, avrebbe potuto «*prejudice seriously the achievement of any of the entity's acquisition-date key objectives*»[554], ed operante sugli obiettivi e target chiave, sulla dichiarazione qualitativa di raggiungimento e sulle informazioni quantitative delle sinergie, ma non sul razionale strategico né sulle performance successive. Come si è avuto modo di analizzare dalle risposte pervenute mediante le Comment Letters, e come lo stesso feedback dello IASB dimostra, la maggior parte dei rispondenti concordavano sulla necessità di un'esenzione in circostanze specifiche, ma al contempo la giudicavano o riguardante un ambito troppo ristretto, o comunque troppo soggettivo e suscettibile di abuso applicativo[555]. Sul piano invece della letteratura accademica, in base a quanto già visto in merito alla Question 1, lo studio di Kravet e Xu (2023) aveva evidenziato come, mentre la sensibilità commerciale riduce effettivamente la specificità della disclosure (a sostegno del principio dell'esenzione), il rischio di contenzioso derivante dalla non esenzione a tale tipologia di informazioni, produce l'effetto opposto, ampliando così la disclosure anziché comprimerla[556].

Cambiando poi argomento e spostando l'analisi a quelle che sono le modifiche proposte per il test di impairment dello IAS 36 (la chiarificazione dei criteri di allocazione dell'avviamento alle CGU di cui al par. 80, l'introduzione dell'obbligo di indicare il segmento riportabile contenente una CGU con avviamento, la rimozione

[554] IFRS Foundation, Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment, March 2024, par BC79, p. 17

[555] IASB, Agenda Paper 18F "Exemption from some disclosure requirements", dicembre 2024, p. 1 - 2

[556] Kravet T. D. e Xu J., Determinants and informativeness of DEFM14 and S-4 merger proxy disclosures, 2023

dell'obbligo di calcolare il value in use su base ante imposte e la rimozione del divieto di includere nel value in use i flussi di cassa attesi da ristrutturazioni non ancora impegnate o da miglioramenti delle attività) hanno suscitato, come già rilevato nel paragrafo 3.3.1 a proposito delle Question 6 e 7 un dibattito relativamente meno acceso.

Infatti, in base a quanto analizzato dalle Comment Letters al sotto-capitolo precedente, e quanto risultante allo IASB dopo la chiusura del feedback, viene segnalato come:

- in merito alla proposta di allocazione dell'avviamento, volta a contrastare lo 'shielding' (domanda 6 - (a)) mediante la sostituzione della formula «*goodwill is monitored*» con «*business associated with the goodwill is monitored*» e chiarendo che il limite del livello di segmento operativo opera come un tetto e non di default, diversi rispondenti hanno condiviso l'obiettivo della modifica, mostrandosi però dubbiosi relativamente alla sua reale efficacia;
- per quanto riguarda poi la proposta relativa alla disclosure attinente al segmento riportabile (domanda 6 - (b)), volta a contrastare l'eccessivo ottimismo del management nella formulazione delle proiezioni di flussi di cassa, e quindi il ritardo nel riconoscimento delle perdite di valore, essa ha riconosciuto il consenso della maggior parte dei rispondenti, sebbene comunque un gruppo significativo abbia dubitato che una disclosure limitata all'indicazione del segmento sia di per sé sufficiente a disincentivare stime eccessivamente ottimistiche[557];
- continuando, la rimozione dell'obbligo di calcolo ante imposte del value in use (domanda 7 - (b)) ha raccolto un consenso quasi unanime, con solamente qualche richiesta relativa ad una guida applicativa supplementare su come incorporare correttamente gli effetti fiscali (imposte differite, perdite fiscali riportabili) nel nuovo calcolo su base post imposte[558];
- infine, relativamente alla proposta di incorporare i flussi di cassa da ristrutturazione e potenziamento delle attività (domanda 7 - (a)), l'analisi empirica delle Comment Letters, aveva evidenziato come, tra le domande

[557] IASB, Agenda Paper 18D "Other IAS 36 proposals", gennaio 2025, p. 3 - 4
[558] IASB, Agenda Paper 18D "Other IAS 36 proposals", gennaio 2025, p. 5

attinenti allo IAS 36, fosse quella più ambigua. In questo caso, anche il feedback dello IASB, risulta confermare quanto delineato ai paragrafi precedenti, essendo la proposta approvata da parte di preparers e società di revisione, mentre oggetto di riserva da parte di altri, i quali temono un incremento della soggettività del value in use e un aggravamento, del fenomeno legato all'eccessivo ottimismo manageriale che il progetto nel suo complesso si proponeva di contrastare (alcuni rispondenti, anche se favorevoli alla proposta di per sé, avevano segnalano la possibilità di introdurre vincoli applicativi aggiuntivi (es. una soglia minima di probabilità, un requisito di autorizzazione da parte del management, un orizzonte temporale massimo))[559].

Un ultimo profilo, per sua natura trasversale rispetto alle singole proposte sin qui trattate ed attinenti all'impairment, merita una menzione a sé: si tratta della richiesta, avanzata spontaneamente da una parte di alcuni rispondenti di reintrodurre l'ammortamento dell'avviamento, al posto dell'attuale modello "impairment-only" (sul presupposto che l'avviamento costituisca un "wasting asset"). Si tratta, tuttavia, di una questione che l'Exposure Draft non sottoponeva a consultazione in quanto già definita a monte: lo IASB, infatti, già nel Basis for Conclusions ai paragrafi BC228 - BC251, aveva concluso di non avere "un caso convincente" per riproporre l'ammortamento, e di mantenere pertanto il modello impairment-only. Anche su questo aspetto, come per altri, la rassegna della letteratura accademica dello staff non offre alcuna evidenza importante. Come si vedrà comunque nel paragrafo che segue, sarà proprio questa la prima questione che il Board tornerà a chiudere in modo netto, già nella prima riunione di ri-delibera di febbraio 2025.

Infine, relativamente all'ultimo blocco di proposte (Questions n. 8 e 9), ovviamente di rilievo più limitato ma comunque parte integrante del pacchetto complessivo dell'Exposure Draft (riguardanti l'estensione di alcuni dei nuovi obblighi di disclosure alle «*subsidiary*» e il regime di transizione applicabile a tutte le modifiche proposte), si segnala come in base alle risultante già visionate ai paragrafi precedenti e a quanto espresso dal feedback dello IASB, vi siano in realtà visioni in

[559] IASB, Agenda Paper 18B "Restructuring and asset enhancement cashflows", gennaio 2025, p. 1 - 6

parti differenti. Per le controllate, i rispondenti si sono divisi quasi solamente sulla questione attinente alla disclosure sulle sinergie attese (molti concordano e molti altri dissentono), mentre le altre proposte estensive (razionale strategico, contributo del business acquisito, tasso di sconto ante o post imposte) hanno raccolto un consenso più ampio. Per quanto riguarda invece il regime di transizione, la maggior parte dei rispondenti ha condiviso l'impostazione di fondo, mentre solamente un gruppo comunque più contenuto ha criticato l'assenza di un sollievo per i first-time adopter. Come si avrà modo di studiare nel paragrafo 3.4.2, questi due specifici filoni di feedback riguardanti subsiadiary e transizione, risultano, allo stato della documentazione disponibile, gli unici a non essere ancora stati oggetto di una ri-delibera formale da parte del Board.

Visto quindi quanto attinente alle singole proposte, ai feedback dell'analisi empirica e dello IASB, e infine relativamente alla ricerca accademica, il quadro complessivo restituito appare riconducibile alle risultanze attinenti al modello di scelta razionale costi-benefici di Sutton (1984) e alle evidenze empiriche di Jorissen et al. (2012), già richiamate al paragrafo 3.3.1. L'intensità del dibattito (misurata sia in termini di volume di feedback, sia in termini di dispersione delle posizioni per categoria) non si distribuisce in modo uniforme tra i diversi temi dell'Exposure Draft, ma si concentra proprio là dove il rapporto tra costo di elaborazione di una posizione articolata e beneficio atteso in termini di incidenza sul contenuto finale dello standard, è più favorevole a un investimento di risorse: l'obbligo di disclosure di performance (1) e sinergie attese (5 – (b)), le soglie delle business combinations strategiche (2 – (a) e 2 - (b)) e l'esenzione (3), risultano essere le domande più argomentate dai rispondenti, e sono anche le uniche voci per le quali questa tesi registra punteggi medi prossimi al centro della scala Likert e a cui lo stesso IASB dimostra un particolare ed articolato coinvolgimento.

Le modifiche allo IAS 36 e le rimanenti disclosure relative all'IFRS 3, al contrario, pur non essendo prive di rilievo pratico, presentano un profilo di costo-beneficio meno favorevole all'investimento di risorse nella redazione di un feedback dettagliato, proprio perché la loro incidenza appare inferiore.

Questa paragrafo offre, a mio avviso, una interpretativa complementare rispetto alla pura ricostruzione delle Comment Letters, e costituirà un punto importante anche nel paragrafo 3.4.3, nel quale si tornerà a interrogarsi su quali categorie di

stakeholder abbiano visto le proprie posizioni maggiormente riflesse negli esiti, provvisori o definitivi, della ri-delibera ricostruita nel paragrafo che segue.

3.4.2 L'ANALISI DELLE DELIBERAZIONI DEL BOARD: COME LO IASB HA RECEPITO O RESPINTO LE CRITICHE

Visto quindi quanto attinente alle proposte oggetto di modifica, alle posizioni riscontrate in questa analisi, e a quelle evidenziate dallo IASB stesso, occorre ora andare a soffermarsi su quelle che sono le deliberazioni effettuate dal Board relativamente agli argomenti proposti.

In particolare, ai fini di andare a ricostruire in modo attivo e dettagliato quelle che sono state le deliberazioni condotte dal Board relativamente alle proposte dell'Exposure Draft di marzo 2024, si andranno a ricostruire le delibere raggiunte, dalla riunione di febbraio 2025 (nella quale il Board ha confermato l'obiettivo e l'impianto complessivo del progetto) fino alla riunione di luglio 2026, l'ultima documentata al momento della redazione di questo capitolo, nella quale il Board ha discusso una proposta di radicale semplificazione del pacchetto di disclosure su performance e sinergie attese, senza tuttavia assumere a quella data, una decisione definitiva sul suo contenuto.

La ricostruzione si concentra in particolare, sul modo in cui le singole critiche sollevate dagli stakeholder nella fase di commento, già analizzate nei paragrafi 3.3.2, 3.3.3, 3.3.4 e 3.4.1, siano state recepite o respinte dal Board, e sull'esito, tutt'altro che scontato, del voto del maggio 2026, che costituisce a mio avviso uno degli snodi più significativo dell'intero processo di ri-delibera.

Svolgendo l'analisi per ordine cronologico, nella riunione di febbraio 2025, prima seduta dedicata alle ri-delibere da parte del Board, lo standard-setter ha deciso di respingere tre proposte avanzate in sede di commento:

- la restrizione dell'obiettivo alla sola contabilizzazione successiva dell'avviamento[560];
- la scomposizione del progetto in due argomenti separati (disclosure e impairment); ed infine,
- la reintroduzione dell'ammortamento sistematico dell'avviamento,

[560] IASB, Agenda Paper 18 "Project objective and approach", febbraio 2025, p. 5 - 7

richiamando esplicitamente le motivazioni già esposte ai paragrafi BC228-BC251 della Basis for Conclusions dell'Exposure Draft[561].

Il Board ha inoltre confermato l'intenzione di limitarsi a interventi mirati sul test di impairment dello IAS 36, respingendo le proposte di un ripensamento più radicale (si rimanda alla proposta avanzata in merito all'«*headroom approach*», già scartato in una fase precedente del progetto). Le due decisioni provvisorie assunte in questa riunione (obiettivo del progetto e approccio articolato sui sei elementi originari del pacchetto relativo all'Exposure Draft) sono state approvate all'unanimità (14 membri su 14[562]) trattandosi quindi, di un primo segnale interpretativo di rilievo: rispetto al nucleo più radicale delle critiche ricevute (abbandono, totale o parziale, dell'impianto disegnato dall'Exposure Draft) il Board ha scelto, sin dall'inizio della ri-delibera, una linea di continuità sostanziale relativamente alle proposte effettuate.

A tale prima riunione, si aggiunge poi quella di marzo 2025, dove nonostante le diverse critiche avanzate in merito all'inserimento in bilancio delle informazioni concernenti le performance e le sinergie (molti rispondenti avevano richiesto la collocazione di tali informazioni nel Management Commentary), il Board ha deciso di rispingerle, andando a motivare tale decisione sulla base del rilievo che la collocazione dell'informazione all'interno o all'esterno del bilancio dipende proprio dall'obiettivo del bilancio stesso, e non dalla disponibilità di canali informativi alternativi quali per esempio il Management Commentary[563]. Ad esso, si aggiunge poi un'altra decisione, attinente in questo caso alla possibilità di una maggiore sperimentazione sul campo relativamente ai requisiti, giudicata anche in questo non necessaria, avendone già sperimentata la fattibilità in fasi precedenti del progetto (in particolare nel Discussion Paper)[564].

A maggio 2025 il Board ha poi chiuso, con margini di consenso pressoché unanimi, alcune modifiche "minoritarie" attinenti la disclosure dell'IFRS 3, andando quindi a confermare gli obiettivi di disclosure (Question 5 - (a)), il razionale strategico (Question 5 - (c)), i contributo dell'acquisita (Question 5 - (d)) e le passività

[561] IASB, Agenda Paper 18 "Project objective and approach", febbraio 2025, p. 15

[562] IASB Update February 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-february-2025/

[563] IASB, Agenda Paper 18 "Cover paper", marzo 2025, p. 4

[564] IASB, Agenda Paper 18 "Cover paper", marzo 2025, p. 5 - 6

pensionistiche e finanziarie (Question 5 - (e)), sul quale, mediante il feedback ricevuto in via largamente convergente, si è potuto approvare senza resistenze significative tali modifiche[565]. A tali delibere, si aggiungono poi quelle relative al test di impairment attinente allo IAS 36 e alla problematica legata all'auditabilità della nuova disclosure, dove, nei mesi successivi, lo IASB va ad esprimersi. A tale aspetti, si aggiunge poi la riunione con l'Accounting Standards Advisory Forum (ASAF)[566], la quale offre allo IASB un'importante indicazione relativamente a due punti specifici:

- un ampio sostegno ad un approccio di "presunzione relativa" (rebuttable presumption) per l'identificazione del sottoinsieme di business combination "strategiche"; e
- un sostegno alla rimozione della sola soglia dell'utile operativo, giudicata eccessivamente volatile[567].

Nella successiva riunione di luglio 2025, il Board è andato a discutere relativamente all'auditabilità delle informazioni di performance e sinergia e al rischio dell'«*audit expectations gap*», concludendo che, come già affermato nei paragrafi precedenti, un auditor sarebbe tenuto a verificare che gli obiettivi e i target dichiarati riflettano effettivamente ciò che il key management personnel ha rivisto, ma non la loro ragionevolezza intrinseca[568]. Assume invece, nella stessa riunione, una decisione positiva importante (13 membri su 13 hanno votato a favore) quella relativa ad alcune proposte di modifica allo IAS 36:

- la richiesta di indicare il segmento riportabile contenente la CGU con avviamento;
- l'eliminazione dell'obbligo di calcolo ante imposte del value in use;
- la richiesta di andare ad indicare se il tasso di sconto utilizzato è ante o post imposte[569].

[565] IASB Update May 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-may-2025/

[566] A cui hanno partecipato numerosi membri: Pan African Federation of Accountants (PAFA), Canadian Accounting Standards Board (AcSB), Financial Accounting Standards Board US (FASB), Accounting Regulatory Department, Ministry of Finance, China (ARD), Accounting Standards Board of Japan (ASBJ), Autorité des Normes Comptables France (ANC) Organismo Italiano di Contabilità (OIC), …

[567] IASB, Meeting summary, 7 – 8 luglio 2025

[568] IASB, Agenda Paper 18A "Auditability and audit expectation gap", luglio 2025 e IASB Update July 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-july-2025/

[569] IASB Update July 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-july-2025/

Spostando poi l'attenzione più avanti nel lasso temporale oggetto di studio, a dicembre 2025, il Board ha assunto ulteriori decisioni provvisorie relativamente a diverse proposte, anche in questo caso attinenti allo IAS 36:

- la sostituzione della formula «*goodwill is monitored*» con «*business associated with the goodwill is monitored*» (domanda 6 - (a));
- la qualificazione del paragrafo 80 - (b) come "tetto" e non come regola di default (domanda 6 - (a)); ed infine
- il mantenimento, con modifiche di formulazione, del nuovo par. 80A(b) proposto nell'Exposure Draft[570].

Anche in questo caso, si può notare come comunque, coerentemente con le minori problematiche studiate al sotto-capitolo 3.3 del presente elaborato, e più in generale con quelle che sono le modifiche allo IAS 36, il Board conferma sostanzialmente l'impianto originario dell'Exposure Draft.

A tale riunione, si contrappone quella di aprile 2026, la quale segna il primo punto di svolta sostanziale relativamente all'intero processo di ri-delibera, in quanto, è in questa sede che il Board recepisce in modo esplicito una delle critiche più diffusa e fondate emersa dall'analisi delle Comment Letters, vale a dire quella relativa alla soglia dell'utile operativo.

Il Board decide infatti, in via provvisoria, di mantenere l'approccio a soglie per identificare le strategic business combination oggetto di disclosure in merito alle performance (attinente in questo caso alla closed-list approach), ma al contempo, di ridisegnarne il contenuto: mantenere le sole soglie quantitative su ricavi e attività al 10%, rimuovendo del tutto la soglia sull'utile operativo (oggetto di numerose critiche) e le soglie qualitative (nuova linea di business o area geografica) proposte dall'Exposure Draft, il tutto, con una decisione di 11 membri su 13[571]. Si tratta infatti di un esito che effettivamente, recepisce e risponde alle diverse indicazioni pervenute in risposta alle Comment Letters, soprattutto da parte dei Preparers e dei National and Regional Standard Setter, i quali, in base alle analisi effettuate al sotto-capitolo 3.3, avevano mostrato un valore medio alla Question 2 - (b) pari a 2,56 (i

[570] IASB Update December 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-december-2025/

[571] IASB Update April 2026: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2026/iasb-update-april-2026/

Preparers) e pari a 2,46 (i National and Regional Standard Setter), i più critici fra tutte le categorie di stakeholder su questa voce.

Nella medesima riunione il Board conferma, anche in questo caso in via provvisoria e con margine però unanime (13 membri su 13), di mantenere la proposta relativa all'esenzione, circoscrivendola però oltre ai pregiudizi attinenti ai "key objectives and related targets" ad un ambito attinente anche alla violazione dei requisiti legali, statutari o normativi. Insieme a questa decisione, il Board, ha optato per il mantenimento dell'obbligo annuale di richiede alle società di riesaminare, al termine di ciascun periodo di riferimento, sia se un obiettivo o un traguardo chiave per il quale l'esenzione era stata precedentemente applicata, soddisfi ancora i requisiti per l'applicazione (in quanto se questo non dovesse soddisfare i requisiti, dovrebbe essere oggetto di disclosure), sia di rimuovere l'obbligo di motivarne l'utilizzo (proposta che richiedeva alle società di fornire informazioni sul motivo dell'applicazione dell'esenzione)[572]. Tale adattamento, quindi, recepisce direttamente alcune delle critiche mosse dagli stakeholders in merito alle preoccupazioni di sensibilità commerciale illustrate nei paragrafi precedenti.

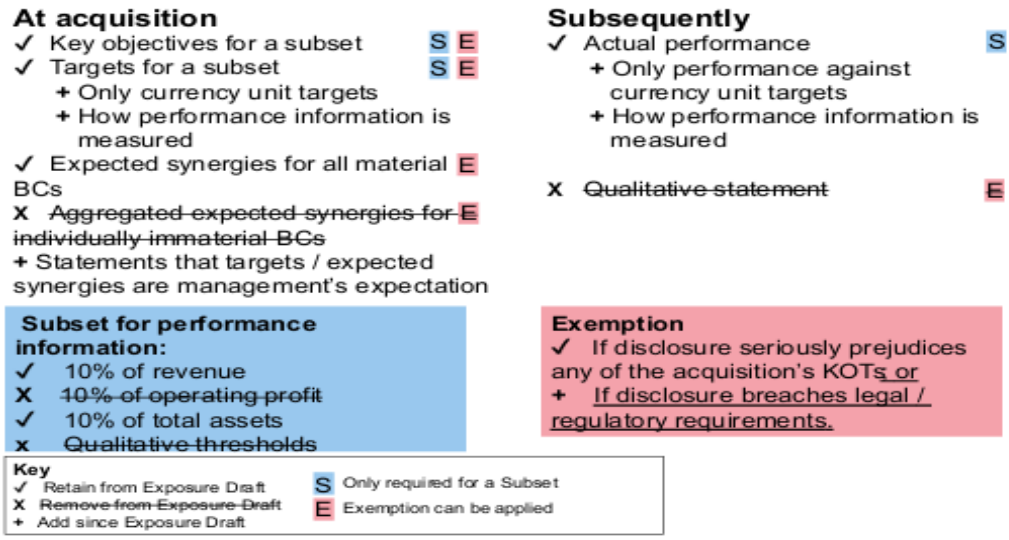
Infine, sul piano strettamente più tecnico, con riguardo alla rimozione del divieto di considerare i flussi di cassa derivanti da future ristrutturazioni o da potenziamenti futuri, il Board ha confermato in via provvisoria l'impostazione originaria dell'Exposure Draft, deliberando inoltre, di non introdurre né ulteriori requisiti di disclosure né specifiche clausole di salvaguardia. Tuttavia, tale determinazione è maturata con la maggioranza più risicata dell'intera tornata deliberativa (appena 9 voti favorevoli su 13 membri del Board)[573], a testimonianza di come le riserve sollevate in sede di commento in merito al rischio di un eccessivo ottimismo manageriale trovassero riscontro anche all'interno dello stesso standard-setter.

Continuando, la riunione di maggio, costituisce poi una dei maggiori momenti significativi relativamente all'intero processo di ri-delibera. Si riporta di seguito lo stesso schema esposto dallo IASB in merito alle modifiche:

Figura 2: Staff proposed package to the Board - May 2026

[572] IASB Update April 2026: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2026/iasb-update-april-2026/

[573] IASB Update April 2026: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2026/iasb-update-april-2026/



Fonte: IASB, Agenda Paper 18A "Package of performance and expected synergy Information disclosures", maggio 2026, p. 11

In particolare, in base a quanto sopra riportato dall'immagine, lo staff sottopone al Board un pacchetto di ulteriori concessioni rispetto all'impianto originario dell'Exposure Draft, andando in questo caso ad elaborare la proposta in risposta alle criticità di auditabilità più volte segnalate:

- target solo monetari, no quote di mercato o altri obiettivi qualitativi;
- obbligo di dichiarare che target e sinergie riflettono le aspettative reali del management;
- eliminazione della dichiarazione qualitativa annuale di raggiungimento obiettivi;
- sinergie attese estese a tutte le operazioni rilevanti.

Il Board approva tale conclusione, ma con un margine che è opportuno sottolineare con la massima precisione: solamente sette membri su tredici si esprimono a favore, mentre sono sei i soggetti che si esprimono contrariamente[574]. Tale delibera, costituisce quindi l'unico voto nell'intero arco della stessa qui ricostruita, che si colloca al di sotto della soglia di "supermaggioranza" richiesta dal Due Process Handbook dello IASB per la pubblicazione di un documento definitivo, pari almeno a otto voti su tredici membri[575] (si può notare come sia lo stesso staff a rilevarlo poi esplicitamente pochi mesi più tardi, dove a luglio 2026, si legge che il voto di sette

[574] IASB Update May 2026: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2026/iasb-update-may-2026/
[575] IFRS Foundation, *Due Process Handbook*, April 2026, par 3.16, p. 13

su tredici membri «*suggests that there might not be a supermajority of IASB members in favour of publishing final amendments to IFRS Accounting Standards that include the May 2026 suggested package*»[576]). In particolare, occorre sottolineare come in questo caso, le ragioni addotte dai sei membri dissenzienti, si fondano principalmente su tre principali ragioni:

- il pacchetto, così ridisegnato, avrebbe fornito agli utenti informazioni di performance «*very infrequently*», proprio per l'effetto combinato dei "nuovi" requisiti per l'individuazione delle businesss combinations maggiormente importanti, le restrizione ai soli target monetari e l'esenzione dalla comunicazione di alcune informazioni sui risultati e di alcuni dettagli sull'approccio gestionale;
- le stesse concessioni introdotte per attenuare le preoccupazioni di auditabilità e sensibilità commerciale, avrebbero «*reduced the benefits for users while increasing complexity and costs*»; ed infine,
- permaneva, in ogni caso, un sostegno limitato da altre categorie di stakeholder[577].

Questo esito, restituisce in realtà una diagnosi abbastanza "critica", in quanto cristallizza alcune delle possibili problematiche legate a tale tipologia di informativa, concernente un pacchetto di proposte costruito per bilanciare le istanze opposte sia di utenti che di preparers, che finisce poi per non soddisfare pienamente né gli uni né gli altri, e per non raccogliere, in capo allo stesso Board, il consenso necessario a una pubblicazione definitiva.

A fronte di questo voto risicato, il Board ha deciso di incaricare lo staff ad esplorare ulteriori affinamenti, tenendo conto delle ragioni pronunciate dai sei membri dissenzienti; alcuni membri avevano peraltro già suggerito, in quella stessa sede, di concentrare l'intero obbligo di disclosure sulla sola performance successiva abbandonando del tutto la disclosure di obiettivi e target quantitativi alla data di acquisizione[578].

[576] IASB, Agenda Paper 18A "Updating the package of performance and expected synergy information", luglio 2026, p. 18

[577] IASB, Agenda Paper 18A "Updating the package of performance and expected synergy information", luglio 2026, p. 6

[578] IASB, Agenda Paper 18A "Updating the package of performance and expected synergy information", luglio 2026, p. 6

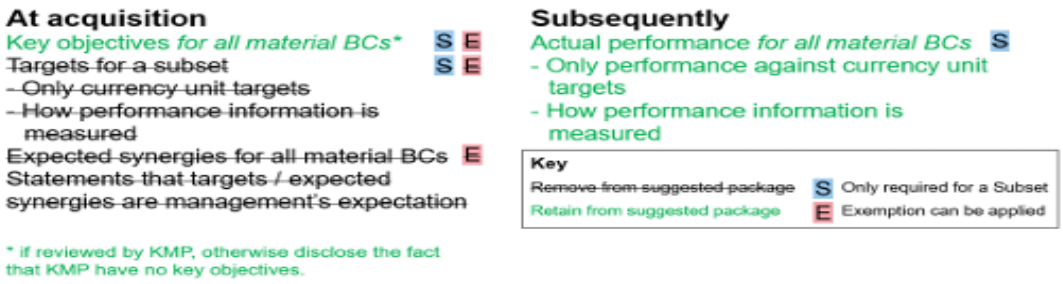
È proprio questa la direzione intrapresa dallo staff per la riunione di luglio 2026, che delinea un "pacchetto aggiornato" sensibilmente più snello di quello discusso appena due mesi prima:

- eliminazione integrale della disclosure di target quantitativi alla data di acquisizione e della disclosure quantitativa sulle sinergie attese;
- rimozione del meccanismo a soglie, con conseguente estensione dell'obbligo di disclosure della performance successiva a tutte le business combination rilevanti;
- e soppressione dell'intera clausola di esenzione, ritenuta ormai superflua una volta eliminati gli stessi elementi a cui essa si applicava[579].

Rimarrebbero in questa configurazione, soltanto la disclosure degli obiettivi chiave in forma qualitativa alla data di acquisizione, e la disclosure della performance successiva effettivamente rivista dal key management personnel rispetto a tali obiettivi.

La tabella di seguito esposta, esamina quelle che sono le "nuove proposte" avanzate dallo staff al Board:

Figura 3: New staff proposed package to the Board - July 2026



Fonte: IASB, Agenda Paper 18A "Updating the package of performance and expected synergy information", luglio 2026, p. 15

Il Board, tuttavia, riunitosi comunque a luglio 2026, non si pronuncia in questa sede, sull'adozione del pacchetto aggiornato: delibera, con un margine di dieci membri su dodici, di incaricare lo staff di approfondire un solo profilo specifico e circoscritto, vale a dire la tipologia di informazione sulle performance successive che le società

[579] IASB, Agenda Paper 18A "Updating the package of performance and expected synergy information", luglio 2026, p. 8 - 15

dovranno andare a divulgare[580]. Si tratta, in altri termini, di una decisione procedurale e non sostanziale: il progetto, alla data più recente documentata in questo capitolo, non ha ancora raggiunto un assetto definitivo sul nucleo più controverso dell'intero impianto normativo, mentre risultano già sostanzialmente consolidate, come illustrato sopra, le modifiche più tecniche allo IAS 36 e alla disclosure dell'IFRS 3 diverse da performance e sinergie.

La tabella di seguito esposta, raccoglie in un unico prospetto cronologico le decisioni più rilevanti ai fini della disclosure e dell'impairment test che il Board ha assunto lungo il percorso appena ricostruito.

La lettura in serie dei margini di voto conferma quanto già osservato caso per caso: con la sola eccezione dei voti relativi a maggio 2026, ogni decisione provvisoria qui riportata si colloca ben al di sopra della soglia di super-maggioranza di otto voti su tredici prevista dal Due Process Handbook, a conferma che la fragilità manifestatasi a maggio 2026 costituisce un'anomalia rispetto ad altri punti trattati dal legislatore stesso.

Data	**Oggetto della decisione provvisoria**	**Voto**
Febbraio 2025	Conferma (riformulata) di obiettivo e ambito del progetto	14/14
Maggio 2025	Conferma del pacchetto di modifiche minori alla disclosure dell'IFRS 3	12-14/14
Luglio 2025	Segmento in cui è inclusa una CGU o un gruppo di CGU che comprende l'avviamento; rimozione il requisito ante imposte; disclosure relativa al tasso ante/post imposte utilizzato	13/13
Dicembre 2025	Allocazione dell'avviamento alle CGU (par. 80, 80A, 80B), con modifiche	11-12/12
Aprile 2026	Ridisegno delle soglie: rimozione della soglia quantitativa legata all'utile operativo e alle soglie qualitative	11/13
Aprile 2026	Mantenimento e allargamento dell'esenzione a violazioni legali/regolamentari, rimozione dell'obbligo di motivazione di applicazione dell'esenzione	13/13
Aprile 2026	Conferma della proposta relativa al mantenimento dei flussi di cassa derivanti da future ristrutturazioni o da potenziamenti futuri nel value in use	9/13
Maggio 2026	Pacchetto concessioni su performance/sinergie	7/13

[580] IASB Update July 2026: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2026/iasb-update-july-2026/

Luglio 2026	Direttiva di approfondire il tipo di informazione su performance successiva	10/12

Tabella 19: Registro delle decisioni provvisorie del Board più rilevanti per la disclosure e l'impairment (febbraio 2025 – luglio 2026)

Fonte: Elaborazione documentazione IASB

In basi alle analisi sopra riportate, occorre andare a sottolineare come allo stato attuale, lo IASB non sia quasi mai andato a mettere in discussione, lungo l'intero arco della ri-delibera, l'obiettivo di fondo del progetto, respingendo anche con forza, sin dalla prima riunione, la richiesta più radicale emersa dal feedback (la reintroduzione dell'ammortamento dell'avviamento). Ad essa, si aggiungono poi tutta una serie di progressivi recepimenti, volti anche a favorire le critiche mosse dagli stakeholders: la rimozione della soglia sull'utile operativo (aprile 2026), la restrizione dell'esenzione a un ambito più preciso e la rimozione dell'obbligo di motivarla (aprile 2026), la restrizione dei target divulgabili alle sole grandezze monetarie e la soppressione della dichiarazione qualitativa di raggiungimento (maggio 2026).

È solo quando la somma di queste concessioni si è rivelata insufficiente a raccogliere un consenso ampio del Board (il voto di sette a tredici di maggio 2026) che lo staff ha avanzato l'ipotesi, per ora ancora allo stadio di proposta non decisa, di un ripensamento più radicale dell'intero impianto di disclosure su performance e sinergie attese.

Letto alla luce del modello di scelta razionale costi-benefici di Sutton (1984) e delle evidenze empiriche di Jorissen et al. (2012), questo pattern selettivo non sorprende, in quanto ovviamente, il Board ha concentrato le proprie concessioni proprio sui temi in cui si era registrato il malcontento più articolato e più evidente, andando a confermare senza sostanziali resistenze i profili (le altre disclosure di IFRS 3, le modifiche più tecniche a IAS 36). Il paragrafo che segue riprenderà questo stesso percorso da un'angolatura complementare, verificando in che misura le posizioni espresse dalle singole categorie di stakeholder, già misurate nei paragrafi 3.3.2-3.3.4, risultino allineate agli esiti di questo processo di ri-delibera.

3.4.3 ANALISI DELLE POSIZIONI DEGLI STAKEHOLDERS E GRADO DI ALLINEAMENTO CON LE DECISIONI DELLO IASB

Designata quindi la posizione dello standard-setter mediante quelle che sono state le risposte del medesimo, risulta opportuno andare a studiare ed effettuare una verifica di allineamento per categoria di stakeholder: per ciascuna delle cinque categorie già esaminate nel sotto-capitolo 3.3, vale a dire Users, Preparers, Auditors and Professional Accountancy Bodies, Regulators/Supervisory Authorities e National and Regional Standard Setter, si andrà a verificare, quali, tra le istanze specifiche sollevate, abbiano trovato un riscontro, totale o parziale, nel percorso di ri-delibera ricostruito nel paragrafo 3.4.2, e quali siano invece rimaste, allo stato della documentazione disponibile, prive di accoglimento.

Come già analizzato al sotto-capitolo 3.3, gli Users costituiscono una delle categorie numericamente più esigue (10 posizioni su 141, pari al 7% del totale delle Comment Letters ricevute), ma anche la più costantemente favorevole ad un ampliamento della disclosure: basti pensare che, alla Question 1 e alla Question 2 - (a) si registrano i punteggi più alti a confronto con le altre categorie oggetto di studio (Question 1 - punteggio pari a 4,40 relativamente all'obbligo di disclosure su performance e sinergie attese; Question 2 - (a) punteggio pari a 4,40 relativamente al meccanismo a soglie).

Occorre comunque sottolineare, che in base a quanto riportato al paragrafo 3.3.2, il consenso non è tuttavia "mono-tematico", essendo che comunque, sulla Question 2 - (b), relativa ai parametri specifici delle soglie, il punteggio scende a 3,70 (frenato da alcune contestazioni puntuali sulla soglia del 10%), e sulla Question 3, relativa all'esenzione da alcuni obblighi di disclosure, gli users esprimono uno dei giudizi più critici dell'intero campione (pari a 2,78), non tanto per contrarietà al principio dell'esenzione in sé, quanto più per la sfiducia nella sua concreta applicazione da parte dei preparers. Un'analoga sobrietà, nonostante tale categoria non sostenga i costi diretti della disclosure, emerge sulla Question 5 - (b), relativa in questo caso alle sinergie attese (punteggio attribuito pari a 3,44), in quanto gli stessi users, riconoscono nelle proprie Comment Letters il carattere previsionale e poco affidabile di tale informazione (es. «*Expected synergies are forecasts and not robust projections... Forecasting the durability of a synergy that is itself uncertain is of limited use to an investor*»[581]). Sul fronte dello IAS 36 infine, si mostrano

[581] Corporate Reporting Users' Forum (CRUF) (2024), comment letter n. 8

sorprendentemente scettici sulla proposta volta a ridurre lo shielding (Question 6 - (a) pari a 3,00, tra i punteggi più bassi registrati dalla categoria) e nettamente contrari all'inclusione dei flussi di ristrutturazione nel value in use (Question 7 - (a) media pari a 2,78), temendo che quest'ultima apra la strada a proiezioni eccessivamente ottimistiche ed in contraddizione con l'obiettivo della Question 6 - (b) (punteggio pari a 3,89).

Posta a confronto con il percorso ricostruito nel paragrafo 3.4.2, la posizione degli Users risulta accolta in modo pieno soltanto per alcune voci a basso conflitto, dove convergeva peraltro con quella di tutte le altre categorie: la disclosure relativa al settore operativo dove è inclusa una CGU (Question 6 - (b), confermata all'unanimità nella riunione di luglio 2025) e la rimozione del vincolo ante imposte relativamente ai calcoli del value in use (Question 7 - (b), anch'essa confermata all'unanimità nella medesima riunione).

Sulle voci in cui la posizione degli Users era isolata o comunque minoritaria, l'esito è sistematicamente meno favorevole:

- il nucleo quantitativo della disclosure di performance e sinergie attese, da essi fortemente sostenuto (Question 1), è stato progressivamente eroso dal Board lungo l'intero arco della ri-delibera, fino alla proposta di eliminazione integrale discussa a luglio 2026 (proposta che, allo stato attuale, resta ancora al vaglio del Board);
- relativamente invece alla proposta concernente i flussi da ristrutturazione, da essi osteggiata (Question 7 - (a)), il Board l'ha invece confermata nell'aprile 2026, sia pure con il margine di consenso più risicato tra tutte le decisioni assunte in quella riunione (9 voti su 13).

Sull'esenzione, infine, la decisione del Board di aprile 2026 non ne restringe l'ambito applicativo, ma lo amplia: al criterio originario del pregiudizio ai key objectives and related targets (KOTs), si aggiunge senza sostituirlo, un secondo presupposto alternativo, vale a dire la violazione di obblighi legali, statutari o regolamentari. Il timore espresso dagli Users, vale a dire l'uso opportunistico dell'esenzione da parte dei preparers, non risulta pertanto attenuato da questa modifica, poiché il criterio oggetto della critica resta invariato; la contestuale rimozione dell'obbligo di motivarne l'utilizzo si muove, semmai, in direzione opposta a quella da essi auspicata e descritta mediante le Comment Letters.

All'estremo opposto, si trovano i preparers, i quali, rappresentano con 56 posizioni sulle 141 oggetto di analisi, il gruppo più numeroso e al contempo quello sistematicamente più critico verso ogni proposta che comporti la divulgazione di informazioni previsionali, strategiche o commercialmente sensibili.

Riassumendo anche in questo caso le posizioni dei preparers, già delineate al sotto-capitolo 3.3, sulla Question 1, il punteggio medio dei preparers (pari a 2,26) risultava il più basso tra tutte le categorie, e sulla Question 5 - (b), relativa alle sinergie, essi esprimevano una delle posizioni più negative all'interno delle diciotto voci di domanda (valore pari a 1,98), con nessuna posizione pienamente favorevole tra i 54 rispondenti su 56 che si erano espressi sul punto. In entrambe i casi, le motivazioni più ricorrenti riguardano il grado di discrezionalità nella stima («*we think that these amounts will be subject to judgement and estimation uncertainty and therefore difficult to prepare and to audit*»[582]), la sensibilità commerciale dell'informazione («*Synergies are not always representatives of the success of a business combination and quantitative information specific to an acquisition will usually be commercially sensitive*»[583]) e più in generale, il rapporto costi-benefici legata alla produzione di tale disclosure.

Un profilo analogo, seppur meno evidente, è stato registrato relativamente alla Question 2 - (b) (punteggio medio di 2,56), dove i preparers contestavano sia i criteri qualitativi delle soglie, ritenuti eccessivamente soggettivi, sia la soglia quantitativa dell'utile operativo, ritenuta troppo volatile. Sull'esenzione (Question 3), invece, i Preparers si mostravano relativamente più favorevoli (media di 3,28), in quanto il principio alla base dell'esenzione stessa era condiviso, mentre ad essere contestato era il meccanismo applicativo, giudicato da alcuni troppo complicato («*we find the criteria for the proposed exemption to be too challenging to apply*»[584]) e da altri troppo restrittivo. Sul fronte IAS 36, infine, i Preparers si confermavano invece i sostenitori più convinti relativamente alle proposte di semplificazione: 4,39 sulla Question 7 - (a) (inclusione dei flussi di ristrutturazione) e 4,80 sulla Question 7 - (b) (rimozione del vincolo ante imposte).

[582] Mercedes-Benz, comment letter n. 111
[583] Unilever PLC, comment letter n. 99
[584] SwissHoldings, comment letter n. 131

È proprio la categoria dei preparers, tra le cinque qui esaminate, quella le cui istanze risultano più sistematicamente e più direttamente recepite lungo l'intero percorso della ri-delibera ricostruita al paragrafo 3.4.2.

Il ridisegno delle soglie deciso ad aprile (rimozione della soglia sull'utile operativo e delle soglie qualitative) risponde puntualmente alla critica specifica sollevata dai preparers sulla Question 2 - (b). La stessa riunione recepisce anche la loro istanza sull'esenzione, ampliandone i presupposti di applicazione (accanto al criterio originario del pregiudizio ai key objectives and related targets si aggiunge, senza sostituirlo, quello della violazione di obblighi legali o regolamentari) e, soprattutto, eliminando l'obbligo di motivarne l'utilizzo (profilo applicativo più contestato da tale categoria di stakeholder). Ad essi, si affianca poi l'esito ancora provvisorio della vicenda relativa a performance e sinergie attese, che costituisce il caso di allineamento più netto dell'intero capitolo: la proposta dello staff (non ancora sottoposta a voto) di eliminazione integrale della disclosure quantitativa discussa a luglio 2026, realizza, con un'approssimazione comunque difficilmente casuale, esattamente ciò che i Preparers avevano richiesto sulle voci in cui avevano espresso il giudizio più negativo dell'intero campione (Question 1 e Question 5(b)).

Sul fronte dello IAS 36 invece, la conferma delle modifiche relative al segmento riportabile e al value in use post imposte di luglio 25, e soprattutto la conferma (sia pure con il margine più risicato dell'intera ri-delibera su questo fronte) dell'inclusione dei flussi di ristrutturazione nell'aprile 2026, seguono puntualmente quelle che sono le posizioni più favorevoli espresse dai preparers su queste voci. L'unico profilo sul quale l'orientamento dei Preparers non risulta, allo stato attuale, pienamente recepito, riguarda la Question 4; una parte di essi aveva richiesto di sostituire il criterio del key management personnel con quello, ritenuto più oggettivo del Chief Operating Decision Maker, ma, da una prima analisi di quelle che sono le risultanze dello IASB, in particolare ad ottobre 2025, il Board si è orientato a favore del mantenimento del key management personnel (seppur comunque senza ribadirlo in modo esplicito).

Continuando nell'analisi, gli Auditors and Professional Accountancy Bodies costituiscono, con 30 posizioni su 141, la seconda categoria più numerosa. A differenza di users e preparers, la loro posizione non discende da un interesse economico proprio, ma da un mandato di verificabilità tecnica, e, in base a quanto

già analizzato in precedenza, ciò si riflette in punteggi medi tendenzialmente più moderati: 3,50 sulla Question 1, 3,63 sulla Question 2 - (a), e un più critico 2,59 sulla Question 2 - (b), oggetto di critiche soprattutto per la soglia del 10% ritenuta eccessivamente bassa. Sull'esenzione (Question 3 - media pari a 3,53) la categoria esprimeva un'adesione abbastanza importante, accompagnata però da un'esplicita richiesta di una guida applicativa, comunque più robusta e con esempi operativi. Il filo conduttore delle posizioni espresse da questa categoria è, in ogni caso, il tema dell'auditability: gli auditors segnalano il rischio che in primis, gli utilizzatori del bilancio travisino quella che è l'estensione del controllo contabile effettivamente svolto sulla nuova disclosure, e in secondo luogo, una complessità di verifica relativamente alla sussistenza dei presupposti di esenzione, con conseguente attrito con i preparers stessi per via dell'ampia discrezionalità di giudizio. Sul fronte opposto, relativamente allo IAS 36, la categoria si attesta su posizioni intermedie (3,55 sulla Question 6 - (a), 3,44 sulla Question 6 - (b), 3,53 sulla Question 7 - (a)) salvo mostrarsi nettamente più favorevole sulla rimozione del vincolo ante imposte (4,23 sulla Question 7 - (b)). Non manca tuttavia, chi solleva riserve sulla proposta relativa ai flussi di ristrutturazione, proprio in ragione della maggiore soggettività che essa introdurrebbe nel calcolo del valore d'uso, e della conseguente maggiore complessità di verifica («*We do not agree that an entity should include uncommitted future restructurings... in the calculation of value in use*»[585]). Infine, sulla Question 9, relativa al regime di transizione, la categoria esprime uno dei punteggi più bassi tra gli stakeholder (3,71), in ragione della mancata previsione di un sollievo specifico per i first-time adopter

Il confronto con l'esito della ri-delibera restituisce, per questa categoria, un bilancio in prevalenza positivo, sia pure per via indiretta. Il tema dell'auditabilità non ha dato luogo, di per sé, a una singola decisione dedicata, ma è stato comunque oggetto di un'analisi tecnica specifica già a luglio 2025, con conseguente, anche se non concernente specificamente tale aspetto, riduzione della componente più soggettiva e prospettica del pacchetto di disclosure (restrizione dei target alle sole grandezze monetarie (aprile 2026) e proposta, ancora in fase di analisi, di eliminazione integrale di target e sinergie (discussa a luglio 2026 ma non ancora approvata)). Sul

[585] Deloitte Touche Tohmatsu Limited, comment letter n. 114

fronte dell'esenzione, la riunione di aprile 2026 non ne ha ristretto l'ambito, ma vi ha affianca, accanto al criterio originario del grave pregiudizio ai key objectives, un secondo presupposto, legato in questo caso alla violazione di obblighi legali o regolamentari, parametro più oggettivamente riscontrabile del primo, e per questo, nei casi in cui trovi applicazione, potenzialmente più agevole da verificare in sede di revisione. Sulla proposta relativa ai flussi di ristrutturazione, tuttavia, il Board ha confermato l'impianto originario dell'Exposure Draft ad aprile 2026, nonostante alcune riserve di una parte della categoria in merito alla maggiore soggettività introdotta. Infine, relativamente al regime di transizione e all'assenza di un sollievo per i first-time adopter (Question 9), si resta, alla data più recente qui documentata, privi di una ri-delibera.

Continuando, i Regulators/Supervisory Authorities costituiscono poi, la categoria numericamente tra le più ridotte del campione complessivo insieme agli Users (9 posizioni ponderate su 141). Si tratta, in generale, della categoria che esprime le posizioni più caute: 3,25 sulla Question 1, 3,43 sulla Question 2 - (a) e, soprattutto, 2,86 sulla Question 2 - (b), con la soglia del 10% giudicata da alcuni rispondenti idonea a catturare «*a large collection of acquisitions that entities may not consider to be strategic*»[586]. Sulla Question 3, relativa all'esenzione, i Regulators esprimono poi il punteggio più basso in assoluto tra le diverse categorie oggetto di analisi (media pari a 2,63), preoccupati soprattutto dall'elevata discrezionalità dei presupposti applicativi. Sulla Question 4 - (a), al contrario, si mostrano nettamente i più favorevoli tra tutte le categorie (punteggio di 4,60) al criterio del key management personnel. Infine, relativamente alle posizioni in merito allo IAS 36, il dato più significativo emerso da questa categoria riguarda la Question 7 - (a), la quale segna un punteggio medio pari a 1,80, legato al fatto che l'inclusione dei flussi di ristrutturazione nel valore d'uso vada ad aggravare il problema dell'eccessivo ottimismo manageriale. Relativamente invece alla rimozione del vincolo ante imposte (Question 7 - (b) pari a 4,50) e alla nuova disclosure di segmento (Question 6 - (b) pari a 3,29) le posizioni tornano invece favorevoli.

L'esito della ri-delibera, se letto dal punto di vista di questa categoria, presenta un bilancio di decisioni, che si può descrivere come più sfavorevole rispetto a quello

[586] Alberta Securities Commission (ASC), comment letter n. 123

osservato per Preparers, Auditors e National and Regional Standard Setter. Sull'esenzione, la decisione di aprile 2026 non sostituisce il criterio generico del grave pregiudizio ai key objectives, ma vi affianca, senza intaccarlo, un secondo presupposto, più oggettivamente verificabile, legato alla violazione di obblighi legali o regolamentari. La critica sollevata da questa categoria resta pertanto sostanzialmente disattesa: il criterio contestato non viene né chiarito né irrigidito, e il nuovo presupposto, per quanto più preciso, si applica a una fattispecie diversa da quella su cui i Regulators avevano concentrato le proprie riserve; ad esso, si interseca poi, la rimozione dell'obbligo di motivarne l'utilizzo, aspetto che quindi si distacca ulteriormente dalle analisi effettuate. A tali decisioni, si aggiungono poi quelle relative alla Question 7 - (a), dove, nonostante il punteggio medio più negativo dell'intera indagine (pari a 1,80), il Board ha comunque confermato ad aprile 2026, l'inclusione dei flussi di ristrutturazione nel value in use, sia pure con il margine di consenso più risicato fra le decisioni relative allo IAS 36 qui ricostruite (9 favorevoli su 13). Si può quindi notare, come in questo caso, l'esito relativo alla ri-delibera si discosti fortemente dalla posizione espressa da questa specifica categoria di stakeholder: un esito che, letto congiuntamente al fatto che i Regulators non fanno parte su questa specifica voce della "coalizione" Preparers - Auditors - Standard Setter più favorevole alla proposta (rispettivamente 4,39, 3,53 e 3,77), conferma come la posizione dei Regulators, su questo punto, sia rimasta isolata all'interno del processo di ri-delibera.

Infine, relativamente ai National and Regional Standard Setter (27 risposte sulle 141 analizzate e terza per numerosità), la categoria si dimostra caratterizzata da una elevata eterogeneità interna, soprattutto relativamente alle Question 1, 2 - (a), 2 - (b) e 3. Sulla Question 2 - (b) la categoria esprime il punteggio più basso in assoluto tra le cinque qui esaminate (2,46), contestando sia la soglia quantitativa del 10%, sia l'assunzione del risultato operativo come base di calcolo, ritenuto troppo volatile. Sulla Question 3 (3,32) prevale invece un'adesione di principio all'esenzione, accompagnata comunque da richieste di chiarimento applicativo. Infine, sul fronte attinente allo IAS 36, i National and Regional Standard Setter si mostrano relativamente allineati alle posizioni dei Preparers: 3,72 sulla Question 6 - (a), 3,79 sulla Question 6 - (b), 3,77 sulla Question 7 - (a) e 4,52 sulla Question 7(b).

Anche in questo caso, il confronto con l'esito della ri-delibera conferma, per questa categoria, un pattern di allineamento sostanzialmente analogo a quello già osservato per Preparers e Auditors. Il ridisegno delle soglie di aprile 2026 recepisce puntualmente la critica sollevata sulla Question 2 - (b), così come la successiva e possibile erosione del pacchetto di disclosure su performance e sinergie attese. Sul fronte IAS 36, la conferma delle modifiche relative al segmento riportabile e al value in use post imposte di luglio 2025 e la conferma, sia pure di misura, dell'inclusione dei flussi di ristrutturazione di aprile 2026, seguono in parte le posizioni relativamente favorevoli espresse da questa categoria su entrambe le voci (a differenza, per esempio, di quanto osservato per Users e per i Regulators relativamente alla Question 7 - (a)). L'unico profilo differente riguarda l'esenzione: il mantenimento e l'estensione dell'ambito di applicazione e la rimozione dell'obbligo di motivazione decisi ad aprile, non risponde in modo specifico alle richieste formulate.

Infine, la tabella di seguito riportata riepiloga, per le undici voci di domanda per le quali è stato possibile ricostruire sia la posizione media di ciascuna categoria di stakeholders, sia l'esito, provvisorio o definitivo della relativa ri-delibera, un confronto tra le due dimensioni.

Voce di domanda	Prep.	Users	Audit.	Std Setter	Regul.	Esito Board (sintesi)
Q1 – obbligo disclosure performance	2,26	4,40	3,50	3,19	3,25	Mantenuto in principio (luglio 2026)
Q2 - (a) – approccio a soglie in generale	3,14	4,40	3,63	3,19	3,43	Mantenuto (aprile 2026)
Q2 - (b) – soglie quant./qual. specifiche	2,56	3,70	2,59	2,46	2,86	Ridisegnate: rimosse soglia utile operativo e soglie qualitative (aprile 2026)
Q3 – esenzione da alcuni obblighi	3,28	2,78	3,53	3,32	2,63	Mantenuta ed ampliata (aprile 2026)
Q4 - (a) – key management personnel come base	3,06	4,25	3,87	3,70	4,60	Nessuna ri-delibera formale; staff a favore del KMP
Q5 - (b) – importi/intervalli	1,98	3,44	2,41	2,54	3,56	Disclosure eliminata nel

quantitativi sinergie						"pacchetto aggiornato" (luglio 2026)
Q6 - (a) – allocazione avviamento alle CGU	3,40	3,00	3,55	3,72	3,60	Confermata con modifiche (dicembre 2025)
Q6 - (b) – disclosure del segmento riportabile	3,86	3,89	3,44	3,79	3,29	Confermata (luglio 2025)
Q7 - (a) – flussi di ristrutturazione nel VIU	4,39	2,78	3,53	3,77	1,80	Confermata (aprile 2026)
Q7 - (b) – rimozione del vincolo ante imposte	4,80	4,14	4,23	4,52	4,50	Confermata (luglio 2025)
Q8 – disclosure per le subsidiaries (IFRS 19)	3,12	4,67	3,73	3,25	3,50	Nessuna ri-delibera formale documentata

Tabella 20: Confronto tra la posizione media per categoria di stakeholder e le ri-delibere del Board

Fonte: Elaborazione su dati propri e sulla documentazione IASB

La lettura della tabella per riga, permette di apprezzare quanto osservato in precedenza: vi è una certa sistematicità tra le voci sulle quali Preparers, Auditors e National and Regional Standard Setter convergono su un giudizio critico (es. Question 2 - (b)) e trovano riscontro nelle decisioni del Board, e la persistenza di almeno un caso (es. Question 7 - (a)) in cui l'esito dei tre (Preparers, Auditors e Standard Setter) si discosti in realtà da quella dei Regulators. Il quadro complessivo che emerge da questo confronto per categoria, conferma, a parere di chi scrive, la "tripartizione" delle logiche di decisione.

Infine, occorre sottolineare come, tra le diverse categorie, siano i Preparers quelli le cui istanze risultano più sistematicamente e più ampiamente recepite lungo l'intero arco della ri-delibera (ridisegno delle soglie, espansione dell'esenzione, possibile eliminazione della disclosure quantitativa su performance e sinergie attese) seguiti, con un grado di allineamento solo lievemente inferiore, da Auditors e National and Regional Standard Setter, entrambi appartenenti, come i Preparers, alla medesima

coalizione orientata alla verificabilità tecnica e al contenimento dei costi di compliance.

Gli Users vedono le proprie istanze accolte in misura sistematica solo sulle voci a basso conflitto (Question 6 - (b), Question 7 - (b)), dove tale accoglimento non richiede peraltro alcuna scelta molto complicata o di difficile gestione da parte del Board (essendo quasi tutte le categorie "unanimi"), mentre restano largamente contrarie, proprio le domande in cui avevano espresso le posizioni più nette (Question 3, Question 7 - (a)). I Regulators, infine, pur condividendo alcune delle riserve degli Users, emergono come la categoria il cui allineamento con la ri-delibera è il più debole tra i cinque, culminando nella divergenza più netta dell'intero capitolo sulla Question 7 - (a).

Letto alla luce del modello di scelta razionale costi-benefici di Sutton (1984)[587] e delle evidenze empiriche di Jorissen et al. (2012)[588] già richiamate nei paragrafi precedenti, questo pattern non sorprende: la coalizione Preparers-Auditors-Standard Setter non si è solo limitata a mobilitarsi con maggiore intensità rispetto alle altre (basti pensare che i preparers e gli auditors sommati costituiscano oltre il 60% dei rispondenti all'Exposure Draft), ma ha altresì visto le proprie istanze maggiormente riflesse nelle ri-delibere.

È opportuno comunque ribadire a chiusura di questo paragrafo, che questa lettura descrive un allineamento osservato, e non un rapporto di causalità effettivo, essendo che comunque il Board dello IASB delibera tenendo conto di una pluralità di fonti (Comment Letters, ma anche altre tipologie di documenti e dimostranze, già analizzate al capitolo 2 relativamente alla trattazione del Due Process). Ad esso, si aggiunge anche il fatto che l'allineamento tra la posizione aggregata di una categoria di stakeholder e l'esito di una specifica voce, può discendere sia dall'effettiva capacità di quella categoria di orientare la decisione, quanto dalla convergenza tra le sue istanze e l'autonoma valutazione tecnica dello staff.

Ciò che comunque questa tesi può legittimamente concludere, alla luce dei dati raccolti e della ricostruzione documentale svolta in questo capitolo, è che il processo

[587] T. G. Sutton, Lobbying of accounting standard-setting bodies in the UK and the USA: A Downsian analysis, Accounting, Organizations and Society, 9(1), 1984

[588] A. Jorissen, N. Lybaert, R. Orens, L. Van Der Tas, Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis, European Accounting Review, vol. 21, no. 4, 12/2012

di ri-delibera dell'Exposure Draft di marzo 2024, ha finora prodotto esiti sistematicamente più allineati alle posizioni di Prepares, Auditors e National and Regional Standard Setter, orientata alla minimizzazione dei costi di compliance e alla verificabilità dello standard, piuttosto che, ad altre categorie di stakeholders (gli users) a cui il progetto dichiara di essere primariamente rivolto. Un'eventuale pubblicazione definitiva dello standard, quando e se avverrà, costituirà una conferma o meno di quanto finora designato.

CONCLUSIONI

Mediante le analisi effettuate ai paragrafi precedenti, si è potuti andare a ricostruire quello che è il confronto tra: proposte legate all'Exposure Draft di marzo 2024, il feedback ricevuto in sede di consultazione e la letteratura accademica richiamata dallo stesso IASB (paragrafo 3.4.1), la cronologia delle decisioni provvisorie assunte dal Board lungo l'intero arco della ri-delibera (paragrafo 3.4.2), e il grado di allineamento tra le posizioni espresse da ciascuna categoria di stakeholder e gli esiti, provvisori o definitivi, di tale ri-delibera (paragrafo 3.4.3).

In questa sede, si intende andare a ricomporre questi tre filoni in una riflessione più ampia attinente ai due profili legati all'intera riforma posta in essere: l'utilità decisionale che riguarda la nuova informativa per gli utilizzatori del bilancio, da un lato, e l'efficacia complessiva della riforma rispetto agli obiettivi che lo stesso IASB si era dato in tema di semplificazione del test di impairment e di riduzione della componente di soggettività nella stima del value in use, dall'altro.

In primis, occorre andare a sottolineare quale fosse l'obiettivo originariamente formulato dallo standard-setter relativamente al progetto oggetto di discussione, poiché, è proprio rispetto a tale iniziale formulazione, che l'esito della ri-delibera deve essere misurato. In particolare, mediante quanto già illustrato al capitolo 1 e al capitolo 2, si era riusciti ad apprendere come, all'attuale disciplina in vigore, vi fossero delle mancanze che dovevano essere oggetto di approfondimento e di analisi da parte dello standard-setter:

- gli utilizzatori del bilancio necessitavano di informazioni migliori per valutare le performance successive delle business combination;
- il test di impairment delle Cash-Generating Units contenenti avviamento era complesso, costoso, e in diversi casi inefficacie, in quanto le perdite di valore venivano riconosciute in ritardo.

Relativamente alla stessa esigenza informativa, letta in questo caso dal punto di vista degli investitori stessi, veniva evidenziato come i principi IFRS già richiedevano alcune informazioni sulle acquisizioni rilevanti, ma mediante quella che era stata la Post-implementation Review era stato fatto emergere come gli stessi

non ottenevano informazioni sufficienti per valutare la performance delle acquisizioni, costringendoli a fare affidamento sul test di impairment dell'avviamento come indicatore della performance. È significativo, a questo proposito, che l'obiettivo del progetto non sia mai stato formulato dallo IASB in termini assoluti, ma comunque sia stato vincolato ad uno specifico limite di costo: esplorare se le società possano effettivamente andare a fornire agli utilizzatori dell'informativa finanziaria una migliore disclosure ad un costo comunque ragionevole.

In primis, occorre andare a sottolineare la disciplina concernente quelle che sono le performance e le sinergie attese.

In particolare, è proprio sul fronte più direttamente collegato a questo obiettivo centrale del progetto (disclosure di performance e sinergie attese, elemento centrale nel pacchetto volto, infatti, a colmare il primo dei due divari informativi) che la ri-delibera, alla data più recente qui documentata, non è ancora pervenuta ad un assetto stabile e univoco. In tal senso, risulta centrale il voto di maggio e luglio 2026: come già fatto notare al paragrafo 3.4.2, i sei membri del Board che si erano espressi contro il pacchetto allora proposto non avevano sollevato ragioni procedurali, bensì un argomento di merito. Essi sostenevano infatti che il pacchetto, nella sua configurazione di allora, avrebbe fornito agli stakeholders informazioni di performance «*very infrequently*», e che le concessioni introdotte per attenuare le preoccupazioni di auditabilità e sensibilità commerciale avrebbero finito per «*reduce the benefits for users while increasing complexity and costs*»[589].

Da tale analisi emerge un dato piuttosto rilevante, relativo alla stessa composizione del Board. La tensione tra utilità decisionale per gli utilizzatori e sostenibilità dei costi per i preparers, già osservata al paragrafo 3.4.3 come frattura tra categorie di rispondenti, si riproduce infatti (sia pure con una diversa distribuzione dei voti) anche all'interno del Board stesso.

La direzione presa dallo staff nel mese successivo non fa che accentuare questa tensione: il "pacchetto aggiornato" presentato a luglio 2026 propone infatti di eliminare integralmente sia i target quantitativi alla data di acquisizione, sia l'intera disclosure sulle sinergie attese, mantenendo solamente quelli che sono gli obiettivi

[589] IASB, Agenda Paper 18A "Updating the package of performance and expected synergy information", luglio 2026, p. 6

chiave in forma qualitativa e la performance successiva effettivamente rivista dal key management personnel. Si tratta quindi, di un esito potenzialmente paradossale rispetto a quello che era l'obiettivo dichiarato in apertura del progetto, essendo che, nel tentativo di risolvere le difficoltà di auditabilità e di sensibilità commerciale segnalate dai preparers e dagli auditors, la traiettoria della ri-delibera si muove verso una riduzione, e non verso un ampliamento, dell'informazione resa disponibile agli utilizzatori, rischiando quindi, se questa direzione dovesse poi consolidarsi in sede di pubblicazione definitiva, di ridurre per lo meno in parte, quanto il deficit informativo della Post-implementation Review del 2013 - 2015 aveva rilevato. Il fatto che comunque il Board, a luglio 2026, non abbia ancora deciso in un senso o nell'altro, limitandosi a incaricare lo staff di un ulteriore approfondimento circoscritto, conferma tale possibile problematica.

Per quanto riguarda invece, il secondo profilo dell'obiettivo dichiarato dal progetto, vale a dire la semplificazione del test di impairment e la riduzione della componente di soggettività nella stima del value in use, in questo caso, si assiste ad un riscontro più maturo, ma anch'esso non privo di tensioni. Come si è potuto andare a studiare, il razionale relativo alle modifiche concernenti lo IAS 36, persegue due obiettivi in parallelo: da una parte la riduzione di costo e complessità del test, dall'altro, un test di impairment meno soggetto ad errori e problematiche attinenti per esempio lo 'shielding'.

Sono tuttavia gli stessi rispondenti, a segnalare come questi due obiettivi possano risultare tra di loro contrastanti: se un numero rilevante di rispondenti concorda che la proposta ridurrebbe la necessità di rettificare le proiezioni interne, un numero altrettanto rilevante osserva che essa aumenterebbe, e al contrario non ridurrebbe, la soggettività legata al calcolo del value in use, con un rischio di applicazione incoerente. Un profilo simile, anche se comunque meno rilevante, si riscontra in merito alla chiarificazione dei criteri di allocazione dell'avviamento alle CGU, pensata per contrastare il fenomeno dello 'shielding', ma da molti contestato in merito alla sua reale capacità di incidere nella prassi. Il quadro complessivo delle modifiche allo IAS 36 restituisce dunque un bilancio più favorevole di quello registrato per performance e sinergie attese, ma tutt'altro che uniforme.

Il vincolo del costo ragionevole posto dallo IASB sin dall'origine del progetto trova, nelle concessioni promosse dallo standard-setter (conferma dell'impianto generale,

ridisegno delle soglie, possibile eliminazione pressoché integrale della disclosure quantitativa) un pattern abbastanza significativo: ciascuna concessione ha migliorato il rapporto tra costo evitato e informazione per preparers e auditor, riducendo in misura pressoché proporzionale il volume di informazione resa disponibile agli utilizzatori e voluta inizialmente dallo IASB nell'Exposure Draft.

Infine, le pagine che seguono ripercorrono le conseguenze di questo bilancio complessivo per ciascuna delle categorie di stakeholder qui esaminate, per poi ricondurle alla letteratura di riferimento richiamata al paragrafo 3.1.

Per quanto concerne gli Users, la traiettoria relativa alle modifiche ai principi, ricostruita soprattutto nell'ultimo paragrafo, comporta un ridimensionamento significativo, ma non integrale, delle aspettative iniziali formulate dagli stessi. Infatti, mentre l'Exposure Draft di marzo 2024 prometteva, sul fronte della disclosure di performance e sinergie attese, un ampliamento informativo molto ambizioso per il progetto, il "pacchetto aggiornato" e discusso a luglio 2026, se confermato nella sua configurazione attuale, ridurrebbe tale ampliamento a una disclosure qualitativa degli obiettivi chiave alla data di acquisizione e della performance successiva effettivamente rivista dal key management personnel, eliminando quindi ogni componente quantitativa (target, sinergie).

Questa visione, se confermata, potrebbe in realtà andare a creare le problematiche che lo stesso IASB si era prefissato di togliere, in quanto, se privati della componente quantitativa che il progetto fino all'Exposure Draft si era prefissato di andare a risolvere, gli users potrebbero continuare con ogni probabilità a fare affidamento in misura preponderante, sull'esito del test di impairment come indicatore surrogato della performance di una business combination[590]. Accanto a queste modifiche, quelle attinenti allo IAS 36 offrono un parziale correttivo: la nuova disclosure di segmento e la chiarificazione dei criteri di allocazione dell'avviamento stesso, pur non essendo state richieste direttamente dagli users, permettono a tale categoria di farci maggiore affidamento, rendendo tale indicatore anche più tempestivo e più informativo di quanto non fosse in precedenza (cosa che quindi permetterà agli stessi di verificare con migliore e più appurata certezza la fondatezza delle informazioni riscontrate).

[590] Fenomeno che la Post-implementation Review del 2015 aveva originariamente segnalato come problematico e che si era prefissata di andare a risolvere

Riassumendo il tutto, si tratta dunque, a parere di chi scrive, di un esito che non tradisce integralmente le istanze degli Users, ma che ne realizza solo una parte, e non necessariamente quella più rilevante ai fini della loro attività di analisi e valutazione.

Per i Preparers al contrario, il bilancio complessivo delle ri-delibera effettuate dallo IASB e ricostruite al precedente capitolo, risulta nettamente più favorevole rispetto a quanto inizialmente delineato.

Il ridisegno delle soglie, l'allargamento dell'ambito dell'esenzione unito alla rimozione dell'obbligo di motivarne l'utilizzo, e soprattutto la progressiva eliminazione della componente quantitativa della disclosure su performance e sinergie attese (su cui comunque ad oggi, non vi è stata ancora una risposta definitiva in merito), realizzano in modo quasi puntuale, quelle che erano le istanze da essi sollevate relativamente alle Questions poste dallo standard-setter, e nelle quali, si erano andate a registrare le risposte più negative (Question 1 pari a 2,26, e Question 5 - (b) pari a 1,98).

A ciò si aggiungono poi le modifiche attinenti allo IAS 36, che comunque in via generale, portano ad una prospettiva più favorevole per i preparers (inclusione dei flussi di ristrutturazione nel valore d'uso e rimozione del vincolo ante imposte). L'unico profilo sul quale l'orientamento di una parte dei Preparers non risulta essere stato accolto, riguarda la sostituzione del key management personnel con il CODM - Chief Operating Decision Maker.

Nel complesso, dalle analisi effettuate e riportate nei paragrafi precedenti, i Preparers emergono come la categoria di stakeholder le cui istanze di minimizzazione dei costi di compliance e di esposizione competitiva relativamente alle modifiche effettuate all'IFRS 3 e di miglioramento dei test attinenti allo IAS 36, sono state maggiormente realizzate dallo standard-setter (sia pure ancora provvisorio) relativamente all'intero processo di ri-delibera.

Per quanto riguarda gli Auditors and Professional Accountancy Bodies invece, il bilancio conseguente alla ri-delibera si presenta, il più articolato tra le categorie esaminate, con benefici reali ma non privi di controindicazioni. Un lato positivo, attinente alle modifiche effettuate, riguarda la progressiva riduzione della componente quantitativa e prospettica, attinente alla disclosure su performance e sinergie attese, la quale riduce sensibilmente l'esposizione al rischio di audit e al

timore di un “audit expectations gap” più volte segnalato come problematica da parte di tale categoria di rispondenti. Ad esso si affianca poi l'estensione dei presupposti applicativi dell'esenzione, decisa ad aprile 2026, che riguarda ora anche la violazione di obblighi legali o regolamentari: un secondo motivo che si aggiunge (senza sostituire) al criterio originario di natura valutativa, offrendo così, per questa componente, un parametro anche oggettivamente verificabile (sia pure a scapito, comunque, di una richiesta di guida applicativa più articolata). D’altro canto, il lato negativo attinente a questa categoria di stakeholders, riguarda i profili di rischio residuo per gli auditor. Infatti, la conferma dell'inclusione dei flussi di ristrutturazione nel value in use, decisa ad aprile 2026 e la componente di disclosure che comunque sopravvive (si fa riferimento alla dichiarazione degli obiettivi chiave e alla revisione della performance successiva da parte del key management personnel) che, per quanto meno onerosa rispetto alla disclosure originaria, resta pur sempre un giudizio manageriale da sottoporre a verifica. Il tema dell'auditabilità, in altri termini, risulta significativamente attenuato ma non integralmente risolto.

Visti quindi i resoconti attinenti alle singole categorie oggetto di studio, il pattern di allineamento già ricostruito nel paragrafo precedente (coalizione Preparers, Auditors e National and Regional Standard Setter le cui istanze risultano sistematicamente più recepite di quelle di Users e Regulators) trova, a parere di chi scrive, una spiegazione coerente nella letteratura richiamata nel paragrafo 3.1.1.

Il modello di scelta razionale costi-benefici di Sutton (1984) prevede esattamente questo esito: i preparers, essendo direttamente vincolati alle conformità attinente agli IFRS nei propri bilanci e disponendo di maggiori risorse ed expertise, sono strutturalmente più incentivati a investire nella partecipazione al Due Process rispetto agli utilizzatori. Tale maggiore investimento si riflette, nei dati di questa tesi, tanto nella crescita del loro peso relativo nel campione (dal 32,6% al 39,7%) quanto, come appena mostrato, nel maggior grado di accoglimento delle loro istanze.

Più articolato è il confronto con Georgiou (2010), il quale individuava nel costo di partecipazione (più che nel beneficio atteso) il principale deterrente per gli utilizzatori, riconducendolo in parte a una carenza di competenze tecniche. Le Comment Letters analizzate al paragrafo 3.3.2 restituiscono invece l'immagine di

una categoria tecnicamente sofisticata, capace di argomentazioni concettualmente solide. Questa immagine si concilia meglio con le conclusioni di Durocher e Fortin (2021), secondo cui gli utenti fanno effettivamente ricorso ad argomenti concettuali nelle proprie Comment Letters, e con quelle di Cascino (2021), che documenta la familiarità dei professionisti con concetti contabili anche complessi, piuttosto che con l'ipotesi di un deficit di competenza avanzata da Georgiou.

A parere di chi scrive dunque, il minor peso relativo delle istanze degli Users nell'esito di questa specifica ri-delibera, discende principalmente da uno svantaggio propriamente strutturale (l'esiguità numerica della categoria (10 posizioni su 141) e l'asimmetria di risorse dedicabili alla partecipazione) eventualmente amplificato, e non del tutto escluso, da un margine di autolimitazione volontaria.

Un'ultima notazione riguarda il contributo di Kabir e Rahman (2018), i quali documentano come lo staff dello IASB possa enfatizzare le opinioni degli utilizzatori anche in presenza di una loro scarsa partecipazione diretta tramite le Comment Letters, facendo ricorso a canali alternativi quali organismi consultivi e tavole rotonde. A differenza di quanto i due autori documentano per l'IFRS 16, nel caso qui esaminato lo staff ha operato prevalentemente verso una maggiore semplificazione.

Occorre infine sottolineare come nulla, nella documentazione ricostruita in questo capitolo, richiami le dinamiche di pressione politica esterna descritte da Camfferman (2015), né tantomeno l'ipotesi di una "cattura" regolatoria avanzata in dottrina a proposito dell'IFRS 6[591]. L'intero percorso di ri-delibera qui ricostruito appare piuttosto il prodotto della logica costi-benefici descritta da Sutton, sviluppatosi entro un Due Process, che nessuna delle fonti esaminate in questo capitolo lascia sospettare compromesso da un'influenza esterna illegittima.

Infine, un ultimo profilo che bisogna andare a sottolineare, distinto da quello dell'allineamento per categoria di stakeholder ma ad esso in parte complementare, riguarda quella della rappresentatività geografica dei rispondenti, già ricostruita in parte nel paragrafo 3.3.1 mediante il confronto con D'Orey e Carvalho (2023).

Come già visto in precedenza, l'Europa, con il 39,0% delle posizioni ponderate, si conferma l'area di provenienza maggiormente rappresentata anche nell'Exposure Draft (oltre al Discussion Paper), seguita poi dall'Asia (20,6%) e dall'area

[591] H. Kabir, The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, vol. 60, 2026

Nordamericana, Centroamericana e Sudamericana (17,7%), mentre Africa (5,0%) e Oceania (3,5%) restano marginalmente rappresentate. Lo studio di Wingard, Bosman e Amisi (2016) ricollegava tale squilibrio geografico, riscontrato in altri progetti dello IASB, alle maggiori dimensioni economiche, ai mercati azionari più sviluppati e ai maggiori contributi finanziari versati alla IFRS Foundation dai paesi maggiormente rappresentati[592], qualificandolo come uno dei fattori che possono andare ad incidere sul Due Process. Applicata al caso qui ricostruito, questa lettura può essere riformulata con una ulteriore considerazione: la coalizione "forte" di Preparers, Auditors e Standard Setter la cui posizione risulta, come si è visto, più sistematicamente recepita dal Board, non costituisce soltanto la componente più numerosa dello studio per ragioni di costo-beneficio (Sutton, 1984), ma è anche, sovra-rappresentativa delle giurisdizioni europee e nordamericane in cui gli IFRS sono adottati da più tempo e in modo più capillare, con la conseguenza che le istanze delle giurisdizioni asiatiche, africane e sudamericane incidono sull'esito finale in una misura magari un po' più attenuata rispetto alle giurisdizioni europee o americane. Tale elemento, comunque, secondo il parere di chi scrive, non risulta inficiare la legittimità procedurale del Due Process, che rimane comunque aperto, trasparente e documentato in ogni sua fase; si tratta, piuttosto, di un limite puramente strutturale.

Infine, anche se maggiormente importante ai fini del presente elaborato di tesi, le considerazioni sin qui svolte, lette congiuntamente insieme ai tre paragrafi precedenti (confronto tra Exposure Draft e feedback (paragrafo 3.4.1), cronologia delle deliberazioni del Board (paragrafo 3.4.2) e analisi di allineamento per categoria di stakeholder (paragrafo 3.4.3)) fanno risaltare i seguenti risultati ottenuti.

Sul piano dell'efficienza legata alla riforma, soprattutto in merito allo IAS 36, il giudizio è nel complesso positivo: la riforma aggiornata fino alla riunione di luglio 2026, riduce in modo sostanziale i costi sia di compliance che di revisione, attraverso un percorso di concessioni sorrette comunque da un'analisi costi-benefici esplicita (con forse la sola, ma non trascurabile, eccezione della proposta sui flussi di cassa da ristrutturazione).

[592] Wingard C., Bosman J. & Amisi B., The legitimacy of IFRS: An assessment of the influences on the due process of standard-setting, Meditari Accountancy Research, 24 (1), 2016

Sul piano dell'efficacia, il giudizio è invece molto più cauto e, sul nucleo più ambizioso del progetto, negativo: le modifiche allo IAS 36 conseguono, con il limite appena richiamato sopra, l'obiettivo dichiarato di semplificazione e riduzione della soggettività, ma la disclosure legata alle performance e alle sinergie attese, elemento pensato specificamente per colmare il divario informativo individuato dalla Post-implementation Review del 2015, e quello su cui l'Exposure Draft andava a riporre la maggiore attenzione, si avvia, alla data odierna, verso una riconfigurazione e richiesta di approfondimento importante.

Sul piano dell'allineamento, infine, il giudizio è che l'esito sin qui ricostruito rifletta il funzionamento ordinario descritto nel modello costi-benefici di Sutton (1984), all'interno di un Due Process che questa tesi non ha trovato ragioni per ritenere compromesso da un'influenza esterna illegittima. La coalizione Preparers, Auditors e Standard Setter ha visto le proprie istanze sistematicamente più recepite di quelle degli Users, e la posizione dei Regulators è stata, su almeno un punto di rilievo primario (i flussi di ristrutturazione) disattesa, nonostante il giudizio più negativo dell'intero campione.

A giudizio dello scrivente, quindi, la riforma pianificata dallo standard-setter mediante l'Exposure Draft di marzo 2024, se confermata così come delineata dallo IASB, costituirà un miglioramento reale ma di modesto valore rispetto a quanto preventivato. Proceduralmente e tecnicamente ben motivato, efficiente sotto numerosi aspetti, ma solo parzialmente efficace rispetto a quelle che erano le ambizioni con cui il progetto era stato originariamente concepito; non per un difetto di legittimità legato al Due Process che lo ha prodotto, quanto più, per le decisioni espresse dallo standard-setter durante tutto il processo di ri-delibera.

Ovviamente, occorre comunque sottolineare come un giudizio compiuto e definitivo, potrà poi essere formulato solo quando, e se, lo IASB andrà a pubblicare il principio contabile definitivo; le evidenze comunque raccolte offrono, a mio avviso, già un indizio sufficientemente solido circa la direzione, e i limiti, legati a tale esito.

BIBLIOGRAFIA

Alberta Securities Commission (ASC) (2024), *comment letter* n. 123 disponibile online su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68146_Alberta-Securities-Commission-_0_ASC-Comment-Letter-on-IASB-BCDGI-ED-July-.pdf

Arce M., Giner B. e Taleb M. A. (2023), *Due Process as a Legitimating Mechanism: Participation and Responsiveness in the Development of IFRS 17: Insurance Contracts*, Journal of Accounting and Public Policy, Volume 42.

Bancolombia S.A. (2024), *comment letter* n. 24 disponibile online su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68032_BANCOLOMBIA_0_Business-Combinations-Disclosures-Goodwill-and-Impairment-.pdf

Beyer A., Cohen D. A., Lys T. Z. e Walther B. R. (2010), *The Financial Reporting Environment: Review of the Recent Literature*, Journal of Accounting and Economics, 50 (2-3).

BusinessEurope (2024), *comment letter* n. 77 disponibile su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68108_Business-Europe_0_BusinessEuropeED-BusinessCombinations-complete.pdf

Canadian Bankers Association (CBA) (2024), *comment letter* n. 103 disponibile su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68130_Canadian-Bankers-Association_0_-Canadian-Bankers-Association-CBA-letter-to-IASB-Business-Combinations-ED.pdf

Cascino S., Clatworthy M. A., García Osma B., Gassen J. e Imam S. (2021), *The Usefulness of Financial Accounting Information: Evidence from the Field*, The Accounting Review, 96 (6).

CFA Institute (2024), *comment letter* n. 137 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68167_CFA-Institute_0_IASB-BCom-CL-final.pdf

Chapple S., Moerman L. e Rudkin K. (2010), *IFRIC 13: Accounting for 'Customer Loyalty Programmes'*, Accounting Research Journal, 23 (2).

Commissione europea (2003), Regolamento (CE) n. 1725/2003 della Commissione, 29 settembre 2003

Corporate Reporting Users' Forum (CRUF) (2024), *comment letter* n. 8 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68012_Corporate-Reporting-Users-Forum-CRUF-_0_CRUF-UK-comment-letter-IASB-Business-Combinations-Disclosures-Goodwill-and-Impairment-Final.pdf

D'Orey M. e Carvalho C. (2023), *Stakeholder's Perception of Subsequent Goodwill Measurement: An Analysis of IASB Comment Letters*, Atti della 24th European Conference on Knowledge Management, ECKM 2023.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited (2024), *comment letter* n. 114 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68138_Deloitte-Touche-Tohmatsu-Limited_0_DTTL-Comment-Letter-BCDGI-July-.pdf

Durocher S. e Fortin A. (2021), *Financial Statement Users' Institutional Logic*, Journal of Accounting and Public Policy, 40 (2), art. 106819.

Eumedion (2024), *comment letter* n. 19 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-

file?path=638_68026_Eumedion_0_Eumedion-response-to-IASB-s-ED-Goodwill-and-Impairment.pdf

European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) (2024), *comment letter* n. 142 disponibile su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68182_European-Financial-Reporting-Advisory-Group-EFRAG-_0_EFRAG-Final-Comment-Letter-IASB-ED-BC-DGI.pdf

European Insurance CFO Forum and Insurance Europe (CFO Forum) (2024), *comment letter* n. 34 disponibile su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68044_European-Insurance-CFO-Forum-and-Insurance-Europe_0_-CFOF-IE-joint-response-to-the-IASB-ED-Business-Combinations-Disclosures-Goodwill-and-Impairment.pdf

European Securities and Markets Authority (ESMA) (2024), *comment letter* n. 113 disponibile su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68137_ESMA_0_ESMA-ESMA-CL-BCDGI-IASB.pdf

Finance Finland (FFI) (2024), *comment letter* n. 18 disponibile su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68025_Finance-Finland_0_FFI-comment-letter-ED-Business-Combinations-DGI-.pdf

Flores E., Monsen B. R., Shafron E. e Yust C. G. (2025), '*No Comment': Language Frictions and the IASB's Due Process*, Contemporary Accounting Research, 42 (1).

Fornaciari L. (2016), *Le operazioni straordinarie tra normativa nazionale e principi contabili internazionali*, Giappichelli.

French Society of Financial Analysts (SFAF) (2024), *comment letter* n. 84 disponibile su:

https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68100_French-Society-of-Financial-Analysts-SFAF-_0_SFAF-comment-letter-Business-Combination-Goodwil-July-.pdf

Garegnani G. M., Cortellazzi V., Santoro G. M. e Palmisano M. (2021), *Il dibattito in corso in tema di rappresentazione del goodwill e di semplificazione dell'impairment test*, Rivista dei Dottori Commercialisti, 4, Giuffrè Francis Lefebvre.

Georgiou G. (2010), *The IASB Standard-Setting Process: Participation and Perceptions of Financial Statement Users*, The British Accounting Review, 42 (2).

Giner B. e Arce M. (2012), *Lobbying on Accounting Standards: Evidence from IFRS 2 on Share-Based Payments*, European Accounting Review, 21 (4).

HSBC Holdings plc (2024), *comment letter* n. 53 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68063_HSBC-_0_HSBC-ED-IFRS-and-IAS-Comment-Letter-sent.pdf

Husmann S. e Schmidt M. (2008), *The Discount Rate: A Note on IAS 36*, Taylor & Francis Journals.

IFRS Foundation (2015), *Report and Feedback Statement, Post-Implementation Review: IFRS 3 Business Combinations*, giugno 2015, London.

IFRS Foundation (2020), *Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment*, IFRS Foundation, London.

IFRS Foundation (2020), *Discussion Paper DP/2020/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment*, Snapshot, IFRS Foundation, London.

IFRS Foundation (2024), *Basis for Conclusions on Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment*, IFRS Foundation, London.

IFRS Foundation (2024), *Exposure Draft ED/2024/1 Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment*, IFRS Foundation, London.

IFRS Foundation (2026), *Due Process Handbook*, IFRS Foundation, London. Disponibile online su: https://www.ifrs.org/groups/due-process-oversight-committee/due-process-handbook/

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Whether to require performance and expected synergy information*, dicembre 2024, Agenda Reference 18B disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2024/december/iasb/ap18b-whether-to-require-performance-synergies-information.pdf

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Exemption from some disclosure requirements*, dicembre 2024, Agenda Reference 18F disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2024/december/iasb/ap18f-exemption-disclosure-requirements.pdf

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Restructuring and asset enhancement cashflows*, gennaio 2025, Agenda Reference 18B disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2025/january/iasb/ap18b-restructuring-and-asset-enhancement-cashflows.pdf

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Other IAS 36 proposals*, gennaio 2025, Agenda Reference 18D disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2025/january/iasb/ap18d-other-ias-36-proposals.pdf

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Project objective and approach*, febbraio 2025, Agenda Reference 18 disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2025/february/iasb/ap18-project-objective-approach.pdf

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Cover Paper*, marzo 2025, Agenda Reference 18 disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2025/march/iasb/ap18-cover-paper.pdf

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Auditability and audit expectation gap*, luglio 2025, Agenda Reference 18A disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2025/july/iasb/ap18a-auditability-audit-expectation-gap.pdf

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Meeting summary*, luglio 2025, disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2025/july/asaf/meeting-summary.pdf

IFRS Staff Paper, Goodwill and impairment research project, *Updating the package of performance and expected synergy information*, luglio 2026, Agenda Reference 18A disponibile online su: https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/meetings/2026/july/iasb/ap18a-updating-package.pdf

Institute of International Finance (IIF) (2024), *comment letter* n. 124 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68147_Institute-of-International-Finance-IIF-_0_IIF-Response-to-IASB-Consultation-on-Business-Combinations-VF.pdf

Italian Banking Association (ABI) (2024), *comment letter* n. 57 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68067_Italian-Banking-Association_0_Abi-response-to-the-IASB-ED-on-Business-Combinations.pdf

Jorissen A., Lybaert N., Orens R. e Van Der Tas L. (2012), *Formal Participation in the IASB's Due Process of Standard Setting: A Multi-issue/Multi-period Analysis*, European Accounting Review, 21 (4).

Jorissen A., Lybaert N., Orens R. e Van Der Tas L. (2013), *A Geographic Analysis of Constituents' Formal Participation in the Process of International Accounting Standard Setting: Do We Have a Level Playing Field?*, Journal of Accounting and Public Policy, 32.

Kabir H. (2026), *The IASB Standard-Setting Literature: A Survey of Evidence and Future Research Opportunities*, Journal of International Accounting, Auditing and Taxation, 60.

Kabir H. e Rahman A. (2018), *How Does the IASB Use the Conceptual Framework in Developing IFRSs? An Examination of the Development of IFRS 16 Leases*, Journal of Financial Reporting, 3 (1).

King D. R., Dalton D. R., Daily C. M. e Covin J. G. (2003), *Meta-Analyses of Post-Acquisition Performance: Indications of Unidentified Moderators*, Strategic Management Journal, 25 (2).

Kosi U. e Reither A. (2014), *Determinants of Corporate Participation in the IFRS 4 (Insurance Contracts) Replacement Process*, Accounting in Europe, 11.

Kravet T. D. e Xu, J. (2023), *Determinants and Informativeness of DEFM14 and S-4 Merger Proxy Disclosures*.

Kubic M. (2020), *The Benefits of Mandatory Disclosure: Evidence from Regulation S-X Article 11*, Working paper.

Larson R. (2007), *Constituent Participation and the IASB's International Financial Reporting Interpretations Committee*, Accounting in Europe, 4 (2).

Larson R., Myring M. e Orens R. (2022), *US Comment Letter Writing to the IASB and Evolving SEC Views on the Use of IFRS*, Accounting in Europe, 19 (2).

Leung E. e Verriest A. (2019), *Does Location Matter for Disclosure? Evidence from Geographic Segments*, Journal of Business Finance & Accounting, 46 (5-6).

Mancin M. (2020), *Le operazioni straordinarie d'impresa. Normativa civilistica e rilevazioni contabili secondo i principi OIC e IFRS*, Giuffrè.

Mercedes-Benz Group (2024), *comment letter* n. 111 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68134_Mercedes-Benz-Group_0_-MB-CL-BCDGI.pdf

Nutrient ltd (2024), *comment letter* n. 61 disponibile su:

https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68071_Nutrien-Ltd-_0_Nutrien-response-to-ED-.pdf

OIC - Organismo Italiano di Contabilità (2009), *Impairment e avviamento* - Serie: Applicazioni IAS/IFRS Applicazione n. 2, 2009.

OIV – Organismo Italiano di Valutazione (2012), *Impairment test dell'avviamento in contesti di crisi finanziaria e reale*, Linee guida, par. LG20.

Orthaus S. e Rugilo D. (2023), *Revisiting Constituents' Reflections on the Incorporation of Day-One Losses into IFRS 9*, Accounting in Europe, 20 (1).

Parlamento europeo e Consiglio dell'Unione europea (2002). Regolamento (CE) n. 1606/2002, 19 luglio 2002.

Principio contabile internazionale (IAS) n. 24 "Related Party Disclosures", 2009.

Principio contabile internazionale (IAS) n. 36 "Impairment of Assets", 2004.

Principio contabile internazionale (IFRS) n. 3 "Business Combinations", 2008.

Principio contabile internazionale (IFRS) n. 10 "Consolidated Financial Statements", 2011.

Ramassa P. e Leoni G. (2022), *Standard Setting in Times of Technological Change: Accounting for Cryptocurrency Holdings*, Accounting, Auditing & Accountability Journal, 35 (7).

Securities Analysts Association of Japan (SAAJ) (2024), *comment letter* n. 39 disponibile su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68049_The-Securities-Analysts-Association-of-Japan_0_-SAAJ-comments-on-IASB-ED-.pdf

Securities and Exchange Commission of Brazil (CVM) (2024), *comment letter* n. 62 disponibile su:
https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68072_Securities-and-Exchange-Commission-of-Brazil-CVM-_0_CVM-Letter-Final.pdf

Shell International B.V. (Shell) (2024), *comment letter* n. 92 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68111_Shell-International-B-V-_0_Shell-comment-letter-IASB-ED-IFRS-Business-combinations-and-IAS-Impairment-of-Assets.pdf

Sutton T. G. (1984), *Lobbying of Accounting Standard-Setting Bodies in the UK and the USA: A Downsian Analysis*, Accounting, Organizations and Society, 9 (1).

SwissHoldings (2024), *comment letter* n. 131 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68157_SwissHoldings_0_-comment-letter-SwissHoldings.pdf

Troshani I., Locke J. e Rowbottom, N. (2019), *Transformation of Accounting through Digital Standardisation: Tracing the Construction of the IFRS Taxonomy*, Accounting, Auditing & Accountability Journal, 32 (1).

Unilever PLC (2024), *comment letter* n. 99 disponibile su: https://ifrs-springapps-comment-letter-api-1.azuremicroservices.io/v2/download-file?path=638_68121_Unilever_0_-Unilever-Unilever-response-.pdf

Urzia F. (2025), *Relative Sizes in Mergers and Acquisitions: Quantitative Thresholds for the Implementation of Business Combinations – Disclosures, Goodwill and Impairment*, Working paper.

Wingard C., Bosman J. e Amisi B. (2016), *The Legitimacy of IFRS: An Assessment of the Influences on the Due Process of Standard-Setting*, Meditari Accountancy Research, 24 (1).

SITOGRAFIA

Discussion Paper and comment letters: Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment 2020: https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/dp-goodwill-and-impairment/#view-the-comment-letters

Exposure Draft and comment letters: Business Combinations - Disclosures, Goodwill and Impairment 2024: https://www.ifrs.org/projects/work-plan/goodwill-and-impairment/exposure-draft-and-cl-bcdgi/#view-the-comment-letters

IASB (2025), *IASB Update*, February 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-february-2025/

IASB (2025), *IASB Update*, May 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-may-2025/

IASB (2025), *IASB Update*, July 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-july-2025/

IASB (2025), *IASB Update*, December 2025: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2025/iasb-update-december-2025/

IASB (2026), *IASB Update*, April 2026: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2026/iasb-update-april-2026/

IASB (2026), *IASB Update*, May 2026: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2026/iasb-update-may-2026/

IASB (2026), *IASB Update*, July 2026: https://www.ifrs.org/news-and-events/updates/iasb/2026/iasb-update-july-2026/

IFRS - Who we are: https://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/#about-us

Dichiarazione del ricorso a strumenti di Intelligenza Artificiale (IA)

Il sottoscritto *Matteo Giacometti*, matricola numero *885906*, iscritto presso Ca' Foscari al corso di Laurea magistrale in *Amministrazione, Finanza e Controllo*, autore dell'elaborato finale/tesi di laurea *La revisione dell'IFRS 3: un'analisi empirica delle lettere di commento*, relatore *Carlo Marcon*, consapevole delle sanzioni previste dall'art. 76 del Testo unico, D.P.R. 28/12/2000 n.445, e della decadenza dei benefici prevista dall'art. 75 del medesimo Testo unico in caso di dichiarazioni false o mendaci, sotto la propria personale responsabilità ai sensi degli artt. 46 e 47 del D.P.R. 28/12/2000 n. 445,

DICHIARA

di aver fatto ricorso a tecnologie di intelligenza artificiale generativa per supportare vari aspetti della ricerca e della scrittura del suo elaborato finale/della mia tesi di laurea, in particolare:

- Strumento utilizzato: Claude AI Sonnet 5, versione rilasciata a giugno 2026;
- per la correzione di errori grammaticali, sintassi e la revisione della forma stilistica;
- per la generazione di grafici e diagrammi per la presentazione dei dati;
- per la codificazione delle Comment Letters analizzate al sotto-capitolo 3.3. Lo strumento è stato impiegato inserendovi il CodeBook adottato, e utilizzato al solo fine di confronto relativamente ai punteggi attribuiti, così da correggere le discordanze riscontrate e limitare l'eventuale margine di soggettività nella codifica. La classificazione finale resta di responsabilità dell'autore.

DICHIARA INOLTRE

che tutto il materiale generato dall'IA è stato attentamente verificato, rivisto e rielaborato dall'autore, che si assume la piena responsabilità per la qualità, l'accuratezza e l'integrità scientifica del lavoro.