

Alberto Brugnoli - Moreno Mancin - Bruno Treglia

IMPAIRMENT TEST

PROFILI APPLICATIVI E CONTABILI
SECONDO I PRINCIPI OIC E IFRS

ESTRATTO

Sommario: 1. I presupposti alla base dell'approccio semplificato previsto dall'OIC 9. – 2. Le imprese che possono applicare l'approccio semplificato. – 3. Gli indicatori di potenziali perdite di valore. – 4. La determinazione della capacità di ammortamento. – 4.1. Il significato del margine economico utilizzato per la capacità di ammortamento. – 4.2. Gli ammortamenti e il valore residuo dell'immobilizzazione. – 4.3. Determinazione e allocazione della perdita di valore.

4. La determinazione della capacità di ammortamento.

L'applicazione dell'approccio semplificato si basa sulla determinazione della capacità di ammortamento definita come il margine economico che la gestione mette a disposizione per la copertura degli ammortamenti (OIC 9, par. 9). La capacità di ammortamento si determina sottraendo algebricamente gli ammortamenti delle immobilizzazioni dal risultato economico dell'esercizio.

Ai fini della verifica della recuperabilità delle immobilizzazioni, si dovrà quindi confrontare il valore recuperabile — definito sulla base della capacità di ammortamento — con il relativo valore netto contabile iscritto in bilancio. Anche per il modello semplificato è previsto l'impiego del *fair value* come parametro di confronto, qualora sia attendibilmente determinabile e presenti un importo superiore alla capacità di ammortamento (OIC 9, par. 32).

Come già anticipato, i presupposti su cui poggia l'impianto della capacità di ammortamento riguardano la verifica della recuperabilità di valore degli investimenti basata sulla stima dei flussi reddituali futuri riferibili alla struttura produttiva nel suo complesso anziché sui flussi derivanti dalla singola immobilizzazione.

Lo stesso principio contabile, tuttavia, precisa che nel caso in cui la società presenti una struttura produttiva segmentata in rami d'azienda che producono flussi di ricavi autonomi è preferibile applicare il modello di svalutazione distintamente per ciascuna articolazione dell'azienda. In questa circostanza, la capacità di ammortamento andrà determinata con riferimento ai singoli rami d'azienda che di fatto vengono a configurarsi come specifiche e distinte CGU. La suddivisione dell'impresa in più articolazioni potrebbe rendere necessario procedere all'allocazione di costi indiretti tra i diversi rami di azienda mediante l'individuazione di opportuni criteri per la ripartizione. Analogo problema potrebbe presentarsi per la determinazione del valore contabile delle CGU in presenza di attività gestite centralmente (es. fabbricato in cui sono ubicati gli uffici dell'impresa).

Ovviamente, anche in questa circostanza, potrebbero sussistere margini di discrezionalità più o meno ampi in capo ai redattori del bilancio nella suddivisione di tali grandezze tra le diverse CGU indi-

viduate. Si richiamano a tal riguardo, le riflessioni che abbiamo già avuto modo di affrontare discutendo dell'allocazione delle attività indirette nella determinazione del valore contabile delle CGU, all'interno del capitolo 3.

4.1. *Il significato del margine economico utilizzato per la capacità di ammortamento.* — Le disposizioni prese in esame impongono alcune riflessioni in ordine al significato da attribuire al margine economico da utilizzare per la determinazione della capacità di ammortamento. Lo stesso OIC 9, infatti, dichiara che la capacità di ammortamento si determina sottraendo algebricamente gli ammortamenti delle immobilizzazioni al risultato economico dell'esercizio. Non solo, con riguardo all'allocazione dei costi indiretti, l'OIC 9 richiama a titolo di esempio la suddivisione degli oneri finanziari. L'impiego degli oneri finanziari nel calcolo della capacità di ammortamento è esplicitamente ripreso anche negli esempi illustrativi allegati al principio contabile.

Se mettiamo a sistema i vari passaggi sopra descritti, il margine economico richiamato dall'OIC 9 sembra andare ben oltre la sola gestione operativa aziendale. Ciò è desumibile dal tenore letterale del principio — che parla di *risultato economico dell'esercizio* — e dall'esplicito richiamo della considerazione degli oneri finanziari nel calcolo di tale margine. Questo elemento rappresenta la principale differenza rispetto all'impostazione adottata nel modello ordinario. I flussi presi a riferimento, infatti, sono solo quelli connessi all'utilizzo delle attività oggetto di valutazione e quindi riconducibili esclusivamente alla gestione operativa dell'impresa.

L'inserimento degli oneri finanziari nel calcolo della capacità di ammortamento costituisce una scelta che non è stata pienamente condivisa dalla dottrina. La motivazione alla base di tale scelta, per alcuni, sembra riconducibile a una sorta di compensazione della mancata attualizzazione dei valori futuri prevista dal metodo semplificato⁽⁷⁾.

Tuttavia, se si considera la logica sottostante all'approccio semplificato, appare ragionevole, a parere di chi scrive, considerare anche gli oneri finanziari nel calcolo della capacità di ammortamento. Se l'obiettivo, infatti, è quello di determinare i flussi reddituali complessivi a livello di impresa, solamente considerando anche l'impatto

(7) SOSTERO U., SANTESSO E., *cit.*, p. 311.

degli oneri finanziari è possibile identificare correttamente l'ammontare massimo recuperabile delle immobilizzazioni iscritte in bilancio senza portare in perdita l'impresa negli esercizi successivi (nel caso in cui si verificassero pienamente le ipotesi alla base del piano)⁽⁸⁾.

Si consideri, a riguardo, il seguente esempio:

Esempio 5.1. *Gli oneri finanziari nel calcolo della capacità di ammortamento.*

La società di costruzioni Ance Lotti Spa al termine dell'esercizio 20x0 presenta una immobilizzazione iscritta in bilancio del valore contabile di 7.000 che si sospetta non possa essere pienamente recuperabile.

La determinazione del valore recuperabile impone la stima della capacità di ammortamento, non essendo disponibile il *fair value* del bene. L'impresa di piccole dimensioni opta per l'impiego dell'approccio semplificato previsto dall'OIC 9. L'acquisto dell'immobilizzazione ha comportato anche il sostenimento di un mutuo che produce interessi passivi a carico dell'impresa. Il mutuo ha una durata di ulteriori 3 anni, mentre la vita utile del bene si estende a 5 anni. Il valore residuo dell'immobilizzazione al termine della vita utile è atteso pari a zero e non sarà necessario sostenere costi per la relativa dismissione.

Si procede alla determinazione del valore d'uso ipotizzando, per semplicità, un *tax rate* pari a zero.

A tal fine si riportano nella seguente tabella i flussi economici attesi dalla gestione dell'impresa desumibili dal più recente *business plan* approvato dall'organo amministrativo. L'ammortamento della immobilizzazione è determinato a quote costanti suddividendo il valore contabile netto dell'immobilizzazione lungo gli anni residui di vita utile ($7.000/5 = 1.400$).

⁽⁸⁾ In merito ai risvolti derivanti dall'applicazione dell'OIC 9 si veda anche: BUONGIORNO M., *L'applicazione dell'impairment test delle immobilizzazioni secondo l'OIC 9 a un caso concreto*, in *Bilancio Vigilanza e Controlli*, n. 2/2019, p. 13; FUSA E., *Impairment test dell'avviamento in base all'OIC 9*, in *Guida alla contabilità e al bilancio*, n. 2/2020, p. 32; CALIGIONE F., SESANA T., *L'impairment test delle immobilizzazioni: dalla teoria alla pratica*, in *Guida alla contabilità e al bilancio*, n. 5/2018, p. 21; PORTALUPI A., *Aspetti chiave negli impairment delle attività non finanziarie*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, Vol. 6, fasc. 9, 2015, p. 46; TERSIGNI G., *Impairment Test: valutazioni per le Società italiane*, in *Dirigenza Bancaria*, Vol. 39, fasc. 177, 2015, p. 37; PORTALUPI A., *Individuare gli impairment delle attività non finanziarie: aspetti operativi*, in *Bilancio e reddito d'impresa*, Vol. 6, fasc. 4, 2015, p. 48; VENUTI M., *L'impairment delle immobilizzazioni materiali e immateriali nei bilanci codicistici*, in *Società & contratti, bilancio & revisione*, n. 2/2014, p. 84.

	20x1	20x2	20x3	20x4	20x5	Totale
Ricavi	4.500	5.500	7.000	7.000	6.000	30.000
Costi operativi (escluso ammortamento)	3.700	3.900	5.100	5.100	4.500	22.300
Ebitda	800	1.600	1.900	1.900	1.500	7.700
Oneri finanziari	700	650	500			1.850
Capacità di ammortamento	100	950	1.400	1.900	1.500	5.850
Ammortamento (ante svalutazione)	1.400	1.400	1.400	1.400	1.400	7.000
Risultato netto	-1.300	-450	0	500	100	-1.150

Il valore recuperabile tramite l'uso, sulla base della capacità di ammortamento dell'impresa comprensiva dell'impatto degli oneri finanziari, è pari quindi a 5.850, portando all'iscrizione di una svalutazione di 1.150.

È piuttosto facile dimostrare che se la capacità di ammortamento si fosse basata su un margine economico correlato alla sola gestione operativa (ad esempio l'Ebitda), escludendo gli oneri finanziari, l'impresa non sarebbe in grado di recuperare con i margini futuri l'intero valore dell'immobilizzazione. In questo esempio, infatti, l'Ebitda — pari a 7.700 — risulterebbe superiore al valore contabile dell'immobilizzazione (7.000) e non produrrebbe alcuna svalutazione. Tuttavia, come ben rappresentato nella tabella in commento, gli oneri finanziari — complessivamente pari a 1.850 — porterebbero nel quinquennio a un margine netto disponibile per la copertura degli ammortamenti pari a 5.850, inferiore di 1.150 rispetto al valore contabile netto dell'immobilizzazione. Tale ammontare costituisce l'importo della svalutazione che dovrà essere iscritto in conto economico per allineare il valore della immobilizzazione al suo valore recuperabile. In sintesi, il valore recuperabile di una immobilizzazione determinato sulla base della capacità di ammortamento deve comprendere anche l'impatto negativo generato dagli oneri finanziari.

Si riporta nella tabella seguente la recuperabilità del valore dell'immobilizzazione svalutata sulla base delle risultanze del piano precedentemente illustrato. L'ammortamento annuo dell'immobilizzazione, post svalutazione, sarà pari a: $5.850/5 = 1.170$.

	20x1	20x2	20x3	20x4	20x5	Totale
Capacità di ammortamento	100	950	1.400	1.900	1.500	5.850
Ammortamento immobilizzazione svalutata	1.170	1.170	1.170	1.170	1.170	5.850
Risultato netto	-1.070	-220	+230	+730	+330	0

Nell'ambito della gestione finanziaria, permane un'unica incertezza nella determinazione della capacità di ammortamento sulla quale i principi contabili non si sono espressi. Ci riferiamo in particolare alla eventuale presenza di componenti positivi di reddito di natura finanziaria, quali interessi attivi o dividendi. Sebbene non costituiscano una componente di reddito sempre presente — soprattutto in imprese di medio piccole dimensioni — non è da escludere il caso che tali importi possano, in alcuni casi, diventare potenzialmente rilevanti se impiegati nel calcolo della capacità di ammortamento. Ciò potrebbe accadere, ad esempio, in realtà che:

— operano in settori in declino con attese di redditività operativa modesta (o addirittura negativa), ma hanno accumulato capitali negli esercizi precedenti investiti esternamente al *core business* (es. investimenti finanziari o immobiliari esterni al *core business*). I rendimenti derivanti da tali investimenti potrebbero fornire un importante contributo all'equilibrio economico dell'impresa, e quindi, anche alla copertura degli ammortamenti;

— nelle cosiddette *holding* miste, ossia nelle società che gestiscono partecipazioni congiuntamente allo svolgimento di una propria attività operativa. In questo caso, il contributo derivante dai dividendi incassati dalle proprie partecipazioni potrebbe risultare determinante nel garantire la capacità di ammortamento dell'impresa, in affiancamento alla redditività generata dall'attività operativa svolta internamente all'impresa.

Si è del parere che l'asimmetria che si verrebbe a determinare escludendo i proventi finanziari attesi ma, al contempo, comprendendo gli oneri finanziari sia difficilmente giustificabile nell'impostazione metodologica desumibile nella sezione dell'OIC 9 dedicata alla capacità di ammortamento.

È indubbio che tali componenti positivi di reddito dovranno essere considerati in una prospettiva di estrema prudenza. Si dovranno ad esempio escludere proventi da dividendi in partecipazione se non possono essere considerati ragionevolmente sicuri. Viceversa, appare più difficile giustificare l'esclusione degli interessi attivi attesi da un investimento in titoli di stato (es. BTP) considerato che tali proventi — sufficientemente certi — potranno contribuire alla copertura del costo delle immobilizzazioni. Questo scenario, ovviamente, risulta coerente con l'assunzione alla base del metodo semplificato che vede l'impresa come un'unica CGU da valutare nel suo complesso.

Con riguardo, invece, alla gestione tributaria l'OIC 9 non prende alcuna posizione sulla necessità di considerare (o di escludere) anche

l'incidenza delle imposte in tale procedimento. Non bisogna dimenticare, infatti, che lo IAS 36 esclude esplicitamente gli oneri tributari nella determinazione dei flussi, e per coerenza, anche le conseguenti attività e passività fiscali nel calcolo del valore contabile delle CGU.

Le imposte non sono state considerate esplicitamente nemmeno negli esempi illustrativi proposti nell'OIC 9⁽⁹⁾. Tuttavia, si è del parere che — considerata la logica sottostante al calcolo della capacità di ammortamento sposata nel principio in esame — risulta alquanto difficile escludere il valore delle imposte nel calcolo della capacità di ammortamento. Ciò per le seguenti motivazioni:

— in primo luogo, per la definizione stessa di “capacità di ammortamento” determinata quale differenza tra *il risultato di esercizio e gli ammortamenti*. Interpretando letteralmente la disposizione dell'OIC, è inevitabile comprendere nel calcolo anche gli effetti della gestione tributaria. Il risultato di esercizio, infatti, comprende l'impatto di tutte le aree di gestione dell'impresa;

— in nessuna parte dell'OIC 9, come anticipato, è fatto espresso divieto di considerare questa area gestionale nel calcolo della capacità di ammortamento;

— la presenza di un reddito ante imposte positivo — su cui viene a determinarsi il carico fiscale — postula la disponibilità di un margine economico in grado di coprire ampiamente gli ammortamenti. Il reddito ante imposte, infatti, comprende anche l'impatto del costo degli ammortamenti. Se emerge un reddito ante imposte positivo — su cui determinare il conseguente carico fiscale — significa che l'impresa dispone di un margine economico (prima delle imposte) sufficiente a coprire anche il costo degli ammortamenti. Ne consegue che — in via ordinaria — le imposte non risultano determinanti nell'iscrizione di una eventuale svalutazione delle immobilizzazioni. Questa regola generale trova una importante eccezione quando si rilevano disallineamenti non temporanei tra alcuni valori contabili e il corrispondente importo riconosciuto a fini fiscali. Si pensi ad esempio agli effetti che derivano dalla indeducibilità del costo del lavoro a fini IRAP: in questa circostanza, potrebbero sorgere oneri tributari in presenza addirittura

⁽⁹⁾ Per la precisione, nel caso 2 allegato al principio OIC 9 si sviluppa l'esempio ipotizzando un'aliquota fiscale pari a zero. Ovviamente non è dato sapere se il principio intendesse escludere in ogni caso le imposte — e abbia ipotizzato un *tax rate* pari a zero solo per semplificare i calcoli — oppure se in presenza di imposte, tali oneri debbano essere compresi nel calcolo della capacità di ammortamento. Nel corpo del testo sono riportate le nostre riflessioni sull'argomento.

tura di un reddito ante imposte negativo⁽¹⁰⁾. Più in generale, l'indeducibilità di alcuni costi potrebbe generare imposte superiori al margine economico netto disponibile per la copertura degli ammortamenti. Si consideri a riguardo il seguente esempio.

Esempio 5.2. Imposte e capacità di ammortamento.

Imposte non determinanti nel calcolo della perdita durevole di valore

Un'impresa presenta in uno degli anni del piano utilizzati nel calcolo della capacità di ammortamento, la seguente composizione di costi e ricavi.

Ricavi	1.000
Costi operativi (escluso ammortamento)	-700
Ebitda	300
Oneri finanziari	-50
Imposte	-30
Capacità di ammortamento	220
Ammortamento	-150

Le imposte pari a 30 derivano dal seguente calcolo. Partendo dai dati contabili precedenti, il reddito ante imposte dell'impresa risulta pari a 100. A tale importo si può giungere sottraendo dall'Ebitda (300), gli oneri finanziari (50) e il costo dell'ammortamento (150). Si ipotizza, inoltre, che non ci siano differenze tra i valori contabili iscritti in bilancio e quelli riconosciuti fiscalmente. Con un *tax rate* del 30% il valore delle imposte da considerare nell'esercizio sarà pari a 30.

La capacità di ammortamento, comprensiva del valore delle imposte, risulta di 220 e quindi superiore agli ammortamenti (150).

Qualora non vi siano differenze significative tra i valori contabili e quelli riconosciuti fiscalmente, la presenza di un reddito ante imposte positivo implica in automatico una capacità di ammortamento pienamente capiente. In questo esempio, dove il reddito ante imposte coincide con il reddito imponibile, le imposte non risultano quindi determinanti per la rilevazione della perdita durevole di valore.

⁽¹⁰⁾ Analogo problema si pone, ad esempio, qualora l'impresa registri una parziale indeducibilità degli oneri finanziari.

Imposte determinanti nel calcolo della perdita durevole di valore

Un'impresa presenta in uno degli anni del piano utilizzati nel calcolo della capacità di ammortamento, la seguente composizione di costi e ricavi.

Ricavi	1.000
Costi operativi (escluso ammortamento)	-700
Ebitda	300
Oneri finanziari	-100
Imposte	-60
Capacità di ammortamento	140
Ammortamento	-150

Le imposte pari a 60 derivano dal seguente calcolo. Partendo dai dati contabili precedenti, il reddito ante imposte dell'impresa risulta pari a 50. A tale importo si può giungere sottraendo dall'Ebitda (300) gli oneri finanziari (100) e il costo dell'ammortamento (150). L'impresa, tuttavia, a causa di una parziale deducibilità (non temporanea) di alcuni costi operativi per 150 giunge a un reddito fiscalmente imponibile di 200 (50 di reddito ante imposte più 150 di costi non deducibili). Se si ipotizza un *tax rate* del 30%, il valore delle imposte da considerare nell'esercizio sarà pari a 60 (200 x 30%). In questo caso le imposte risultano rilevanti ai fini del calcolo della capacità di ammortamento e della conseguente rilevazione della perdita durevole di valore.

La considerazione delle imposte porta a un importo non recuperabile — nell'anno preso in esame — pari a 10 (140 – 150). Qualora si escludessero le imposte dal calcolo della capacità di ammortamento emergerebbe un valore recuperabile di 200 (Ebitda 300 – oneri finanziari 100) pienamente coperti per la copertura degli ammortamenti.

In presenza di un disallineamento (non temporaneo) tra valori contabili e valori fiscali, le imposte costituiscono una voce rilevante nel calcolo della perdita durevole di valore.

Qualora si optasse per la comprensione degli effetti della gestione tributaria nel calcolo della capacità di ammortamento, si pone un ulteriore problema in ordine agli effetti derivanti dalla rilevazione, in uno o più esercizi del piano, di una perdita di esercizio. In presenza di una *capacità di ammortamento "negativa"* — ossia con costi che superano i ricavi complessivi dell'impresa — è ragionevole attendersi un conseguente azzeramento del carico fiscale. In presenza di perdite — con rilevanza fiscale — l'OIC 25 ammette tutta-

via l'iscrizione, per competenza economica dell'eventuale beneficio fiscale connesso alla perdita, in contropartita a un'attività per imposte anticipate⁽¹¹⁾.

La questione assume rilevanza poiché l'eventuale considerazione di tale componente positivo di reddito porterebbe a un incremento della capacità di ammortamento dell'impresa⁽¹²⁾. Si pone pertanto il dubbio se nel calcolo della capacità di ammortamento debba considerarsi, o meno, il beneficio fiscale derivante dalla perdita attesa. La questione appare alquanto controversa se si considera che:

— da un lato, come annunciato, non si rileva alcuna presa di posizione esplicita nel principio contabile in ordine all'esclusione della gestione tributaria nel calcolo della capacità di ammortamento;

— dall'altro, lo stesso OIC 25 pone una forte attenzione sul fatto che il beneficio fiscale derivante dalla perdita di esercizio debba essere considerato di competenza solo se vi è la ragionevole certezza circa l'ottenimento di redditi positivi futuri per il relativo recupero.

L'incertezza legata alla recuperabilità futura del beneficio fiscale — che richiede il conseguimento di redditi positivi e sufficientemente capienti — associata alla prudenza valutativa che è opportuno adottare in queste circostanze, ci porta a propendere per una esclusione di tale componente positivo di reddito dal calcolo della capacità di ammortamento.

In sintesi, la latitanza dell'OIC 9 sul ruolo della gestione tributaria genera notevoli problemi interpretativi nel calcolo della capacità di ammortamento. Se i flussi connessi a tale area gestionale sono normalmente esclusi dal calcolo del valore recuperabile nel metodo ordinario, le modalità di calcolo descritte nel principio contabile per il metodo semplificato sembrano richiedere l'inclusione dei costi delle imposte.

Appare alquanto difficile, tuttavia, fornire una risposta precisa e definitiva sul tema sul quale sarebbe auspicabile, ad avviso di chi scrive, una esplicita e più chiara posizione all'interno del principio contabile.

⁽¹¹⁾ Tale beneficio fiscale, normalmente, trova iscrizione in contropartita ad un'attività per imposte anticipate in stato patrimoniale.

⁽¹²⁾ Per maggiori approfondimenti si rimanda alle disposizioni riportate nel principio contabile OIC 25 *Imposte sul reddito*, par. 47-52.

4.2. *Gli ammortamenti e il valore residuo dell'immobilizzazione.*

— Il principio contabile prevede che gli ammortamenti da contrapporre alla capacità di ammortamento debbano essere computati partendo dalla struttura produttiva esistente nel momento in cui si conduce la valutazione. Non si devono considerare in questo calcolo, pertanto, gli ammortamenti che deriveranno da futuri investimenti finalizzati a incrementare il potenziale della struttura produttiva (anche se già previsti nel piano industriale dell'impresa). Diversamente, si deve tenere conto, degli ammortamenti relativi a quegli investimenti che possiamo definire “di mantenimento” che, nel periodo di riferimento, concorrono a mantenere invariata la capacità produttiva esistente.

A titolo di esempio, nel calcolo della capacità di ammortamento nell'esercizio 20x0 si dovrà considerare anche l'ammortamento relativo al macchinario che si è programmato di acquisire nel periodo 20x2, in sostituzione di uno attualmente in uso: tale investimento, infatti, è finalizzato alla mera conservazione dell'attuale capacità produttiva dell'azienda. Viceversa, non è da considerare l'impatto che potrebbe derivare dall'acquisizione di un nuovo stabilimento o di un ramo di azienda in quanto tali investimenti futuri costituiscono incrementi potenziali della struttura produttiva aziendale.

Qualora, al termine del periodo di previsione esplicita della capacità di ammortamento, per alcune immobilizzazioni residui un valore economico significativo, tale valore concorre alla determinazione della capacità di ammortamento. Dalla lettura del principio, pertanto, si desume che l'eventuale “valore economico residuo” di importo significativo si dovrà sommare ai margini economici puntuali stimati in ciascuno degli esercizi futuri presi in considerazione nel calcolo della capacità di ammortamento. Il principio precisa che tale valore residuo (o valore terminale) dovrà essere calcolato sulla base dei flussi di benefici netti che si ritiene l'immobilizzazione possa produrre negli anni successivi all'ultimo anno di previsione esplicita.

Si desume, pertanto, che l'impiego del valore residuo assume rilevanza quando la vita utile attesa dei cespiti aziendali si protrae oltre il periodo di stima della capacità di ammortamento, che in genere non arriva a superare i cinque esercizi (par. 23). In questa circostanza, infatti, la capacità di ammortamento determinata con i margini economici attesi nei successivi esercizi potrebbe non essere sufficiente a coprire l'intero valore contabile delle attività in bilancio. Per tale ragione, l'OIC 9 richiede di considerare anche il valore economico residuo, se significativo, nel calcolo della capacità di ammortamento.

Il principio contabile precisa che è possibile utilizzare *il valore terminale recuperabile dell'immobilizzazione al termine dell'orizzonte di previsione esplicita nel caso in cui sia significativamente superiore al valore netto contabile a tale data*. Dal tenore letterale del principio, pertanto, si evince che se al termine del periodo utilizzato per la determinazione della capacità di ammortamento il bene presenta un valore economico prossimo o inferiore all'eventuale valore contabile netto *non sarà possibile considerare* tale grandezza nella stima della capacità di ammortamento. Tale requisito appare coerente con i ragionamenti sopra riportati. In effetti:

— se il valore terminale dell'immobilizzazione al termine del periodo di previsione risulta *superiore* al valore contabile netto del bene è da ritenersi probabile il recupero di questo importo e si potrà pertanto utilizzare il valore residuo a incremento della capacità di ammortamento;

— viceversa, se il valore terminale del bene risulta *inferiore* (o non significativamente superiore) al relativo valore contabile netto residuo, potrebbero emergere difficoltà nella recuperabilità del corrispondente valore contabile. In questo caso, l'OIC 9, prudenzialmente, vieta l'impiego del valore terminale nel calcolo della capacità di ammortamento.

Questa posizione dell'OIC 9 appare condivisibile se si considera che l'impiego del valore economico residuo dell'immobilizzazione, al termine del periodo di riferimento, contribuisce a incrementare il valore recuperabile e riduce le possibilità di iscrizione di una perdita durevole di valore. Pertanto, tale stima deve essere condotta con estrema attenzione e, anche in presenza di un valore residuo positivo dell'immobilizzazione, sarà necessaria la sua esclusione in via prudenziale dal calcolo del valore recuperabile, qualora:

- sia inferiore al valore contabile dell'immobilizzazione;
- sia prossimo al valore contabile dell'immobilizzazione o di poco superiore.

Si consideri a riguardo il seguente esempio.

Esempio 5.3. *L'impiego del valore economico residuo dell'immobilizzazione nel calcolo della capacità di ammortamento.*

La società di vendita di immobili on line E-vani Spa al termine dell'esercizio 20x0 presenta una immobilizzazione iscritta in bilancio del valore contabile di 7.000 che si sospetta non possa essere pienamente recuperabile a seguito di aspettative di calo delle vendite nel mercato. La vita utile

attesa del bene è di 7 anni. La quota di ammortamento annua del bene è pari a $7.000/7 = 1.000$.

Si procede alla stima della capacità di ammortamento e del *fair value*. L'impresa di piccole dimensioni opta per l'impiego dell'approccio semplificato previsto dall'OIC 9 sulla base di un periodo prospettico di cinque anni. Il valore economico dell'immobilizzazione al termine del periodo utilizzato per il calcolo del valore recuperabile è atteso pari a 3.000. Tale valore è stato determinato quale somma dei benefici attesi negli anni successivi al periodo di riferimento, comprensivo del valore residuo che si potrà incassare al termine del periodo di utilizzo. Tale importo è giudicato dall'impresa significativamente superiore al valore contabile del bene che al termine del periodo 20x5 sarà pari a 2.000 (valore contabile di 7.000 – 5.000 di ammortamenti cumulati nei cinque esercizi).

Si procede alla determinazione del valore d'uso considerando un orizzonte temporale di cinque esercizi e ipotizzando un *tax rate* pari a zero. Il *fair value* del bene al momento della determinazione del valore recuperabile (anno 20x0) è pari a 4.800.

A tal fine si riportano nella seguente tabella i flussi economici attesi dalla gestione dell'impresa desumibili dal più recente *business plan* approvato dall'organo amministrativo.

	20x1	20x2	20x3	20x4	20x5	Valore immob.	Totale
Ricavi	4.500	5.500	7.000	7.000	6.000		30.000
Costi operativi (escluso ammortamento)	3.700	3.900	6.100	6.100	5.600		25.400
Capacità di ammortamento	800	1.600	900	900	400	3.000	7.600
Fair value del bene anno 20x0							4.800
Valore contabile immobilizzazione							7.000
Svalutazione							-

Poiché la capacità di ammortamento (7.600) è superiore al *fair value* (4.800) si utilizzerà il primo parametro quale valore recuperabile del bene. Essendo superiore al valore contabile (7.000), non sarà necessario iscrivere alcuna svalutazione in bilancio.

Nell'ipotesi che il valore economico del bene al termine del periodo di riferimento fosse stimato pari a 2.100 (anziché 3.000) — e pertanto prossimo al suo valore contabile di 2.000 al termine del periodo 20x5 — non sarà possibile tenere in considerazione tale grandezza nel calcolo della capacità di ammortamento. Per il calcolo del valore recuperabile si utilizzeranno le seguenti grandezze.

	20x1	20x2	20x3	20x4	20x5	Valore immob.	Totale
Ricavi	4.500	5.500	7.000	7.000	6.000		30.000
Costi operativi (escluso ammortamento)	3.700	3.900	6.100	6.100	5.600		25.400
Capacità di ammortamento	800	1.600	900	900	400	-	4.600
Fair value del bene anno 20x0							4.800
Valore contabile immobilizzazione							7.000
Svalutazione							2.200

Il valore recuperabile dell'immobilizzazione, in questa ipotesi, coincide con il *fair value* del bene — pari a 4.800 — risultando di importo superiore alla capacità di ammortamento, stimata in 4.600. La svalutazione da iscriverne in bilancio sarà quindi di 2.200 (pari alla differenza tra 7.000 e 4.800).

4.3. *Determinazione e allocazione della perdita di valore.* — Il principio contabile stabilisce anche una soglia temporale oltre la quale appare improbabile riuscire ad effettuare previsioni attendibili. L'orizzonte temporale di riferimento per la determinazione della capacità di ammortamento che la gestione mette a disposizione per il recupero delle immobilizzazioni iscritte in bilancio non supera, generalmente, i cinque anni.

Il test di verifica delle recuperabilità delle immobilizzazioni si intende superato quando la prospettazione degli esiti della gestione futura porta a concludere che la capacità di ammortamento complessiva (nell'orizzonte temporale preso a riferimento) è sufficiente a garantire la copertura dei corrispondenti ammortamenti.

Il fatto che nel periodo preso a riferimento alcuni esercizi chiudano in perdita non implica un obbligo a svalutare, a condizione che altri esercizi dimostrino la capacità di produrre utili che compensino tali perdite.

Coerentemente con le modalità di attribuzione delle perdite previste per il criterio ordinario, anche con l'impiego della capacità di ammortamento l'eventuale perdita deve essere attribuita prioritariamente all'avviamento, se iscritto in bilancio, e poi alle altre immobilizzazioni, in proporzione al loro valore netto contabile. Qualora circostanze oggettive consentano un'imputazione diretta — non basata sul valore contabile di partenza delle attività — la società può seguire tale criterio per l'attribuzione della perdita alle singole immobilizzazioni. Ciò potrebbe verificarsi,

Poiché la capacità di ammortamento stimata è pari a 5.500 e il valore contabile netto dei beni al momento della valutazione (anno 20x0) è pari a 9.000, si dovrà rilevare una svalutazione delle attività di 3.500. È importante sottolineare che tale importo è superiore alla differenza tra gli ammortamenti complessivi del periodo, rilevati a piano (8.500) e la capacità di ammortamento stimata (5.500).

La perdita di valore da imputare in bilancio, infatti, deve essere calcolata partendo dal valore contabile dei beni alla data dell'*impairment test* anche se questa sarà superiore al valore degli ammortamenti identificati nel piano. La perdita così rilevata, in prima battuta, dovrà essere portata a riduzione del valore di avviamento e per la parte eventualmente in eccesso, suddivisa in proporzione ai valori contabili dei beni (in assenza di un criterio oggettivo di allocazione).

Nell'esempio, una volta azzerato l'avviamento di 1.000, rimane ancora da allocare tra l'impianto A e l'impianto B una svalutazione di 2.500 (3.500 – 1.000).

Si riporta nella seguente tabella la ripartizione della perdita tra le immobilizzazioni presenti nell'impresa del nostro esempio.

	Impianto A	Impianto B	Avviamento	Totale
Valore contabile	5.000	3.000	1.000	9.000
Svalutazione	1.563	937		
	(2.500/8.000 x 5.000)	(2.500/8.000 x 3.000)	1.000	3.500
Valore contabile post svalutazione	3.437	2.063	-	5.500