

IMPAIRMENT TEST : LINEE GUIDA OIV DOPO GLI EFFETTI DELLA PANDEMIA DA COVID 19



ROBERTO SCHIESARI

Docente di Valutazione d'Azienda - Dipartimento di Management Università di Torino

Dottore Commercialista in Torino

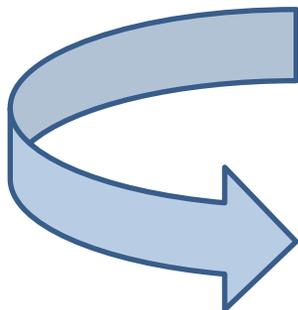
i Webinar
by Directio

WEBINAR > IMPAIRMENT

A cura dell'ODCEC di Torino

Processo di impairment test

Si riferisce a tutte quelle **attività** che precedono, disciplinano e seguono la **stima del valore recuperabile** e dalle quali dipende il **risultato e la rendicontazione della verifica dell'eventuale perdita di valore delle attività**.



E' importante essere consapevoli che il test di impairment richiede un **insieme coordinato di attività di competenza di soggetti diversi**

Impairment test **NON** è solo la **determinazione del valore recuperabile da parte dell'esperto interno/esterno**

“Impairment tests do not always seem to be done with sufficient rigour. Often, share prices reflect the impairment before the company records it on the balance sheet.”

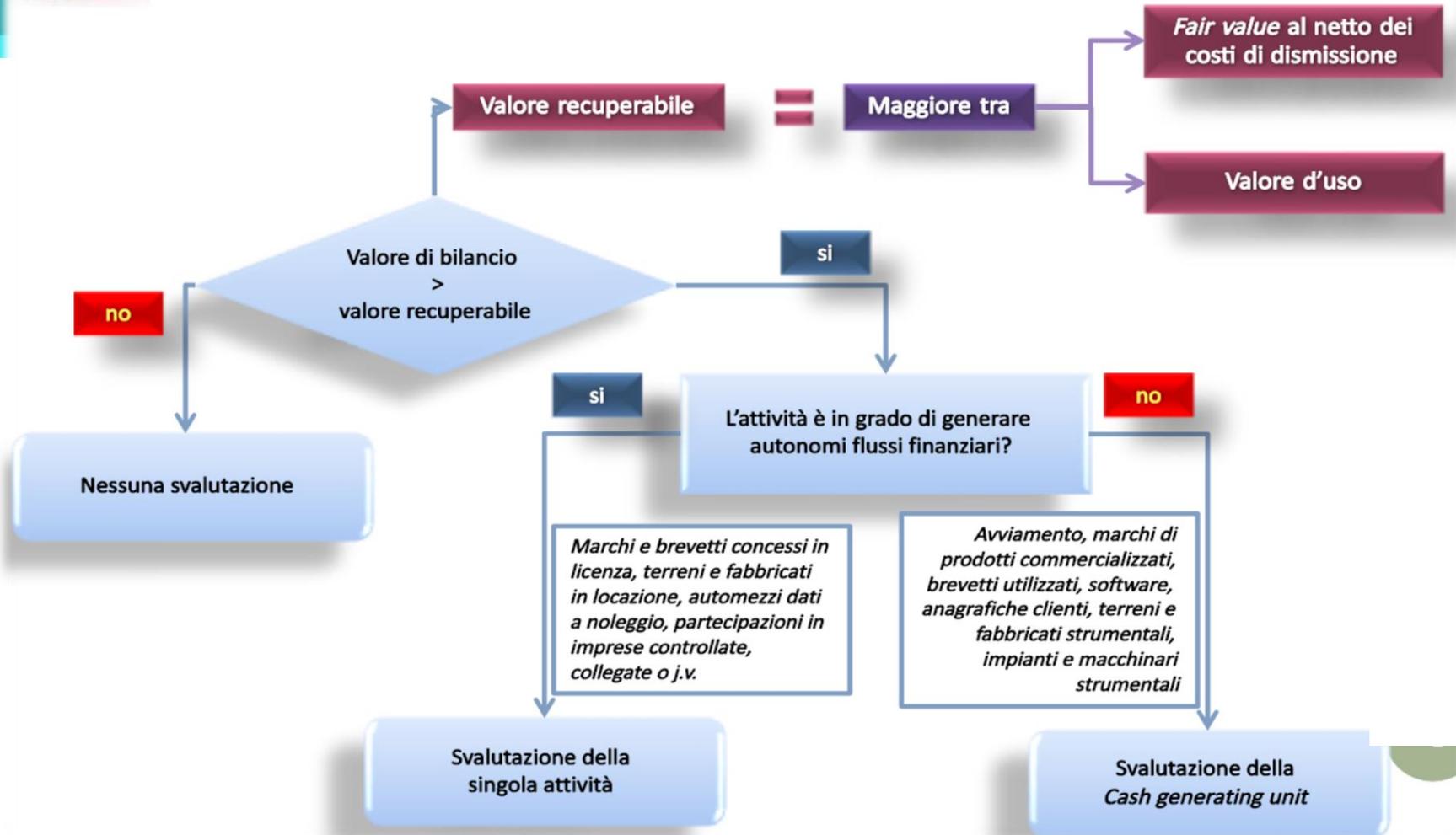
“ In other words, the impairment test comes too late”

Presidente IASB (2012)





Il processo di verifica (o *impairment test*) consiste nel verificare (in occasioni stabilite) che la singola attività (o una unità generatrice di flussi finanziari) non sia iscritta in bilancio a un valore superiore al suo **valore recuperabile**



Savioli, Principi contabili internazionali, (2008)

TRIGGER EVENTS

FONTI INTERNE

- l'obsolescenza o il deterioramento dell'attività
- significativi cambiamenti nell'impresa che hanno modificato o potrebbero modificare le condizioni di utilizzo dell'attività stessa; (piani di ristrutturazione o di cessione dell'attività)
- risulta evidente che i risultati economici di una attività sono o saranno peggiori rispetto alle aspettative

FONTI ESTERNE

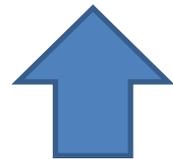
- il valore di mercato dell'attività è diminuito significativamente
- **Variazioni significative nella tecnologia, nel mercato, nell'ambiente economico o normativo nel quale l'impresa opera o nel mercato al quale l'impresa è rivolta;**
- i tassi di interesse o gli altri indicatori di redditività degli investimenti sono aumentati;
- il valore contabile del patrimonio netto dell'impresa è superiore alla capitalizzazione del mercato

Le Linee Guida OIV sull'Impairment Test ai sensi dello IAS 36 (Febbraio 2019)

Le **stime** sono per loro
natura **intrinsecamente**
incerte



Maggior incertezza della
stima



Maggior rischio di errore
nella stima stessa

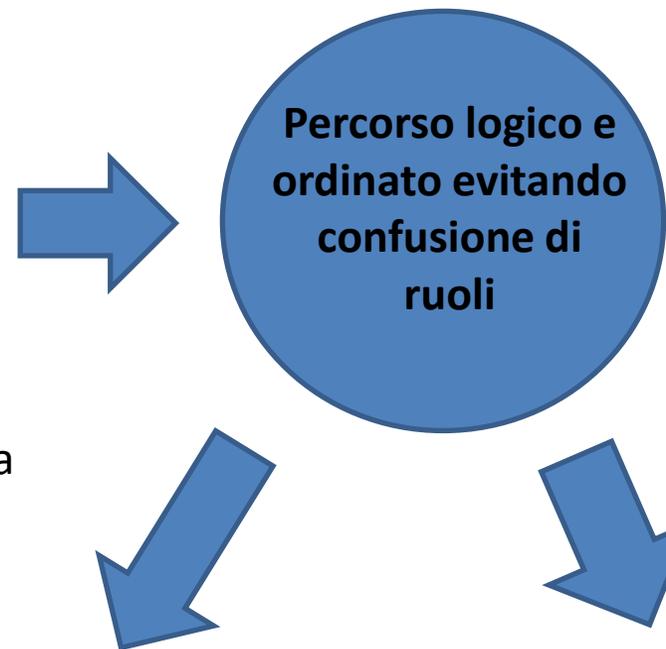


Un **buon processo di impairment** test deve mirare
a **minimizzare il rischio di errore**

Le Linee Guida OIV sull'Impairment Test ai sensi dello IAS 36 (febbraio 2019)

La stima è l'espressione di un giudizio professionale la cui affidabilità si fonda:

- Qualità della base informativa;
- Grado di dettaglio dell'analisi;
- Raccolta di evidenze contrarie;
- Capacità di gestire la complessità della valutazione;



Le attività di pertinenza di ciascun soggetto sono tra **loro interrelate e interdipendenti**

Meccanismi di **governance** più robusti possono migliorare la **qualità dell'impairment test**

LINEE GUIDA PER L'IMPAIRMENT TEST DOPO GLI EFFETTI DELLA PANDEMIA DA COVID

→ Pubblicato in forma di bozza il 10 Luglio 2020

→ Composizione del documento:

1. 30 linee guida che l'esperto dovrebbe seguire nello svolgimento dell'impairment test ai sensi dell'IAS/IFRS nel contesto post Covid;
2. Allegato che contiene il razionale sottostante a quelle linee guida (basis for conclusion)

**LINEE GUIDA PER L'IMPAIRMENT TEST DOPO GLI EFFETTI DELLA PANDEMIA DA COVID .
PERCHE'?**

- Maggiore incertezza nelle stime alla base delle Valutazioni, per definizione «forward looking»
- Esigenza di chiarire elementi conosciuti e conoscibili alla data di valutazione che deve essere «point in time»
- Buona fede dell'esperto, amministratori e management
- Trasparenza del processo

Valutazioni e responsabilità

Risoluzione della Suprema Corte di Cassazione – Sezioni Unite del 31 marzo 2016:

*«sussiste il delitto di **false comunicazioni sociali**, con riguardo alla esposizione o alla omissione di fatti oggetto di «valutazione», se, in presenza di **criteri di valutazione normativamente fissati o di criteri tecnici generalmente accettati** l'agente **da tali criteri si discosti consapevolmente e senza darne adeguata informazione giustificativa**, in modo concretamente idoneo ad **indurre in errore** i destinatari delle comunicazioni*

- Valutazioni di impairment non devono fare uso di disclaimer finalizzati a giustificare un processo valutativo inadeguato: incertezza valutativa riguarda la disclosure
- Attenzione al rischio di «management bias»
- Attenzione alla sostenibilità finanziaria soprattutto in caso di flussi unlevered
- Stima del valore esclude effetto di ristrutturazioni
- Reazioni delle imprese (adattamento) da valutarsi nella ragionevolezza e sostenibilità
- Raccordo con previsioni macroeconomiche esterne di più breve orizzonte temporale
- Stima valore recuperabile attività specifiche deve precedere stima avviamento

- In quale fase è la reazione delle imprese alla crisi?
- Vi è un nuovo piano che tiene conto degli effetti della crisi?
- Ragionevolezza dei risultati dell'impairment dipende dalla **bontà dell'analisi fondamentale**
- Attenzione a considerare nella **stima dei tassi** se quelli di mercato riflettono o meno gli effetti della pandemia . Rischio paese, ERP, Beta
- Multipli diventano spesso poco affidabili per stima valore di mercato

ANALISI FONDAMENTALE

FASI IDEALI DI RISPOSTA ALLA CRISI DA PARTE DELLE AZIENDE:

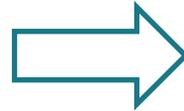
- a) Fase conoscitiva o di analisi
- b) Fase di emergenza;
- c) Fase di cambiamento strategico
- d) Fase di attuazione del cambiamento con ripresa di creazione di valore

ANALISI FONDAMENTALE

Quando un'impresa si rende conto di trovarsi in crisi le fasi ideali da intraprendere sono:

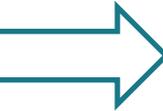
FASE CONOSCITIVA E DI ANALISI:

- Individuazione dell'origine della crisi
- Presenza di condizioni finanziarie per un rilancio
- Interventi da compiere
- Possibili risultati



FASE DI EMERGENZA

- Provvedimenti organizzativi urgenti
- Gestione dei rapporti con gli stakeholders
- Interventi per la messa in sicurezza:
 - interventi per il presidio della liquidità nel breve periodo,
 - gestione dei rapporti con fornitori e clienti critici,
 - gestione dei rapporti con le banche per ottenere l'accompagnamento finanziario per garantire la continuità aziendale,
- Azioni immediate per migliorare la redditività e i flussi monetari
- Rafforzamento dei controlli sulla gestione



FASE DI CAMBIAMENTO STRATEGICO:

PIANO INDUSTRIALE:

- Formulazione di una nuova strategia mirata
- Piano di miglioramento dei processi aziendali critici
- Cambiamenti organizzativi da introdurre
- Evoluzione del quadro finanziario

PIANO FINANZIARIO:

- Mostrare la sostenibilità del piano industriale
- Gestire i rapporti con i creditori
- Struttura finanziaria idonea

FASE DI ATTUAZIONE DEL CAMBIAMENTO

Gli elementi critici per un efficace processo attuativo sono:

- Realismo degli obiettivi
- Responsabilizzazione
- Corretta e tempestiva misurazione dei risultati
- Compartecipazione di tutti i componenti aziendali
- Rafforzare i sistemi di controllo di gestione degli elementi critici del piano (vendite e margini lordi, fattori critici di performance e gli accordi raggiunti con gli stakeholders)

L'impairment test nell'attuale fase di crisi deve dare evidenza:

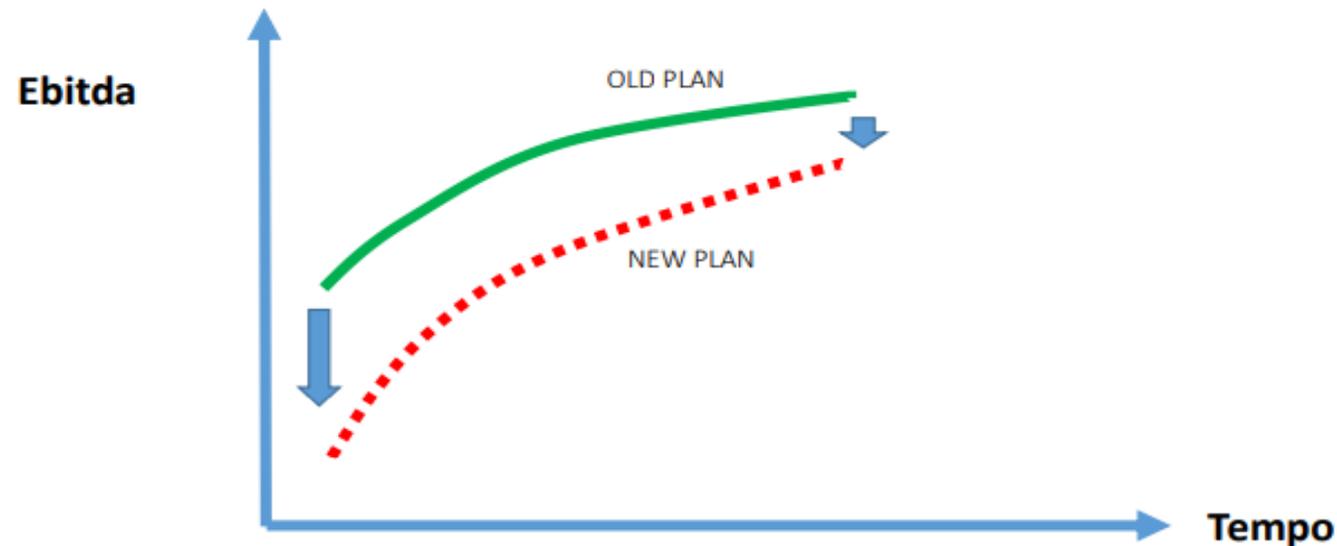
- a) Gli effetti che la crisi genererà nel breve termine (prossimi 12-24 mesi) sui risultati d'impresa;
- b) Le manovre di contenimento degli effetti negativi sui flussi di cassa (slittamento degli investimenti, controllo del circolante, soluzioni di flessibilità operativa) per ridurre l'esposizione agli effetti negativi della crisi;
- c) Le ragioni per cui si ritiene che la capacità di reddito di medio/lungo termine sia o non sia compromessa.

L'analisi fondamentale riguarda tre diversi profili dell'impresa:



Per comprendere i tre profili di analisi:

GRAFICO: mostra la dinamica dell'EBITDA di un piano d'impresa formulato antecedentemente la crisi COVID (Old Plan, rappresentato dalla linea verde) a confronto con la previsione di un nuovo piano post Covid (New Plan, rappresentato dalla linea rossa).



→ Il nuovo Piano a seguito della crisi prevede una riduzione di EBITDA più consistente nel breve ed una riduzione più contenuta nell'ultimo anno di piano.

TRE DIVERSE CONDIZIONI DI IMPRESA:

ESPOSIZIONE

VULNERABILITÀ

RESILIENZA

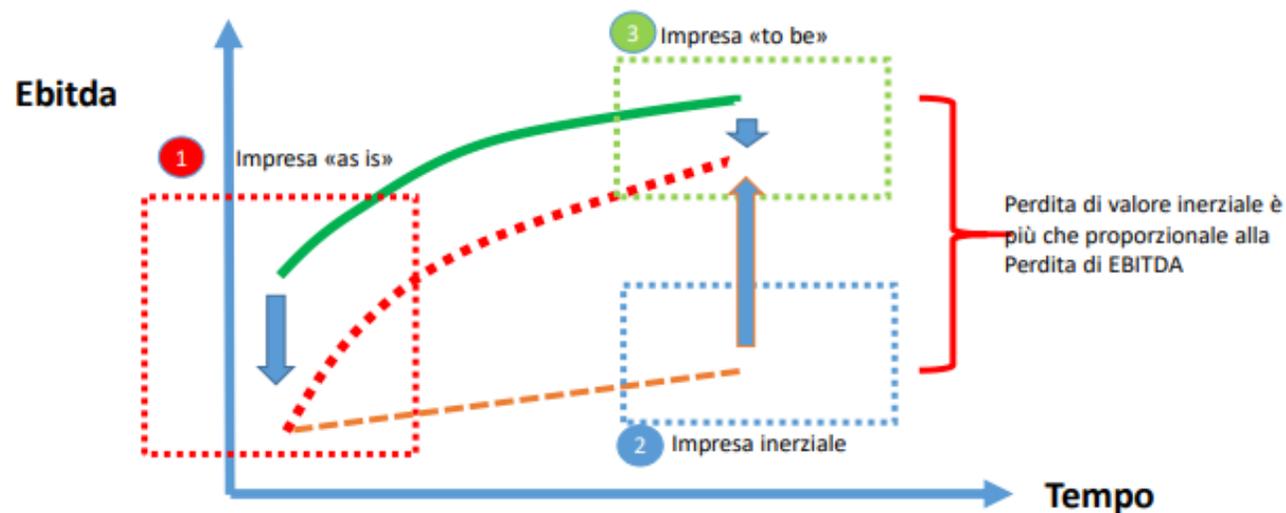
a) L'impresa **"as is"** (che rappresenta, in termini di performance, la situazione corrente dell'impresa a seguito della crisi);

a) L'impresa **inerziale** (che riflette la situazione attesa in termini di performance in assenza di azioni correttive e/o di rimedi);

b) L'impresa **"to be"** (che rappresenta la situazione futura a seguito delle azioni correttive e/o di rimedi)

GRAFICO: caso di un'impresa duramente colpita dalla crisi, ma con buone possibilità di recupero attraverso le azioni correttive /o i rimedi individuati dal management.

Il grafico illustra la perdita di Ebitda che si avrebbe in assenza di interventi (sviluppo inerziale) comporterebbe una perdita più che proporzionale rispetto alla perdita di Ebitda.



GLI ELEMENTI ALLA BASE DELL'ANALISI DELL'ESPOSIZIONE, DELLA VULNERABILITÀ E DELLA RESILIENZA

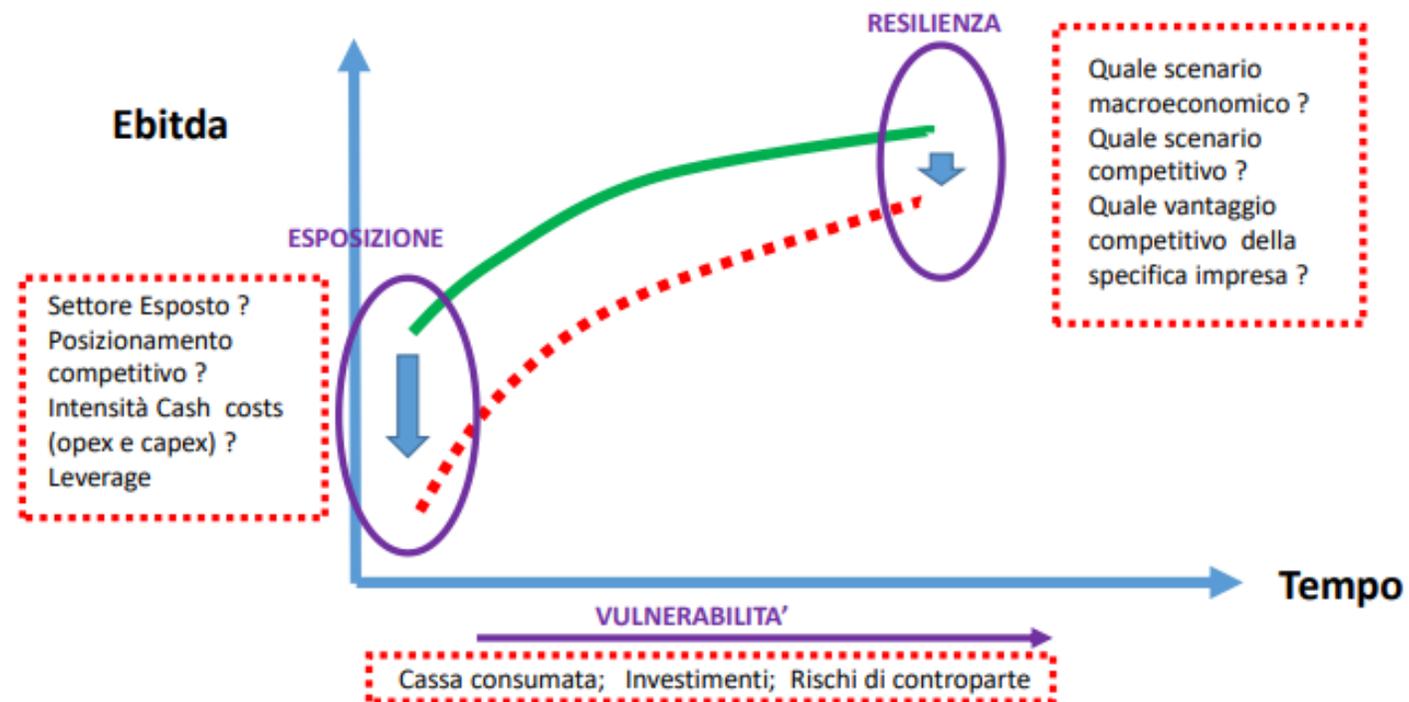
ESPOSIZIONE

VULNERABILITÀ

RESILIENZA

GRAFICO: identifica i tre profili di analisi: esposizione, vulnerabilità e resilienza, rispetto al confronto fra **Old Plan** e **New Plan**.

Il profilo dell'**esposizione** riguarda il breve termine, mentre il profilo della **vulnerabilità** riguarda il percorso di trasformazione dell'impresa dalla condizione "as is" alla condizione "to be". Il profilo della **resilienza** infine l'impresa "to be" a fine piano.



L'ESPOSIZIONE ALLA CRISI

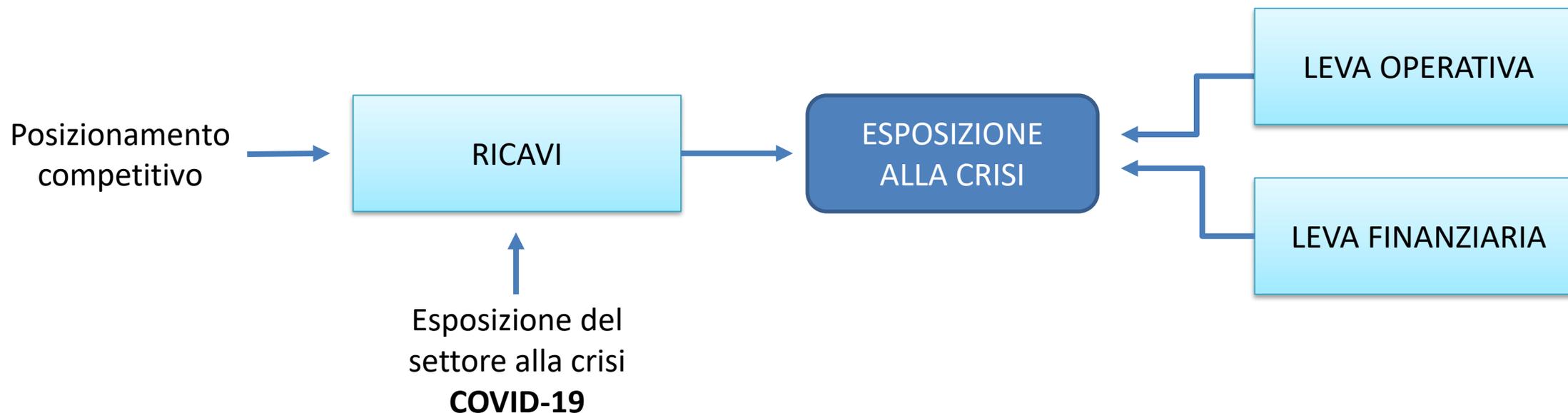
PROFILI DI ANALISI:

- 1) PERDITA DEI RICAVI nel breve periodo (12/24 mesi)
- 2) EFFETTO LEVA COMBINATA: finanziaria e operativa

Presupposto: nel breve periodo l'impresa ha limitate capacità di reazione in termini di recupero dei ricavi e di contenimento dei costi.

→ Analisi di questo permettono di comprendere le cause della esposizione dei ricavi e dei redditi d'impresa alla crisi da pandemia Covid 19

“L'esposizione definisce l'elasticità dei risultati dell'impresa alle condizioni avverse generate dalla crisi”



VULNERABILITÀ:

Si intende la capacità dell'impresa di **resistere** alla durata e all'intensità della crisi.

Base di incertezza: intensità della flessione della domanda, i tempi necessari a recuperare i livelli di performance precedenti alla pandemia.

→ Individuare gli scenari limite al di sotto dei quali l'impresa non sarebbe in grado di sostenere condizioni di equilibrio economico e finanziario.

PROFILI DI ANALISI

VULNERABILITÀ ECONOMICA

- Capacità di generare reddito in un contesto post crisi
- Possibilità di esternalizzare attività precedentemente svolte internamente
- Possibilità di intervento sui costi fissi e variabili

VULNERABILITÀ FINANZIARIA

- Capacità di sostenere una probabile dilazione del capitale circolante
- Possibilità di rinviare investimenti in capitale fisso senza compromettere il profilo competitivo
- Capacità di non violare i covenants
- Capacità di far fronte alle scadenze del debito
- Accensione di nuovi finanziamenti

RESILIENZA:

L'analisi di resilienza rappresenta l'analisi su cui regge gran parte l'esito dell'impairment test.

“L'analisi di resilienza riguarda la capacità di reddito dell'impresa oltre il periodo di previsione esplicita, ovvero la capacità su cui si fonda la stima del valore terminale nell'utilizzo di criteri reddituali o finanziari.”

→ In periodi di crisi a causa del minore contributo dei flussi di cassa, il valore del terminal value è destinato ad aumentare.

Stima della capacità di reddito che si ritiene l'impresa potrà recuperare, post crisi:

1) L'evoluzione attesa dello scenario competitivo:

- Fornitori (potere contrattuale; sopravvivenza della supply chain)
- Beni sostituti (minaccia di nuovi beni sostituti per via di una presumibile evoluzione strutturale della domanda);
- Clienti (sopravvivenza; potere contrattuale, evoluzione della domanda).

2) La trasformazione dell'impresa “to be” rispetto all'impresa “as is”:

- Modello di business (la crisi ne ha accelerato l'obsolescenza?)
- Investimenti (quali investimenti non sono rinviabili?)
- Intangibili (quali sono i beni o le risorse intangibili in grado di mantenere in vantaggio competitivo?)
- Value drivers (quali sono i veri driver di valore?)

TASSI DI SCONTO

Tassi impliciti negli indici di borsa possono essere **distorti** a causa della situazione post-covid:

- I prezzi dei titoli risentono di fattori contingenti quali la limitata liquidità del mercato, connessa alle difficoltà degli investitori a comprendere gli effetti sul business delle società quotate, nel breve e nel lungo termine.
- le previsioni degli analisti sono frequentemente non aggiornate per gli effetti del Covid-19, non essendo spesso ancora disponibili le comunicazioni al mercato da parte degli emittenti sugli effetti sul proprio business.
- La limitata affidabilità dei dati sui prezzi di mercato possono portare:
 - Distorsioni sulla stima dei tassi impliciti;**
 - Sovrastima degli stessi** (per effetto della depressione dei prezzi dei titoli e la sovrastima delle previsioni non ancora aggiornate).

RISCHIO DI DOUBLE COUNTING (RISCHIO DEI FLUSSI E RISCHIO DEI TASSI) 1/2

La Pandemia Covid-19 genera effetti immediati e differiti diversi da settore a settore.

→ Difficoltà previsionali degli effetti nel business rendono auspicabile **l'analisi multiscenario**

Nei **Business Plan Post-Covid** occorre inserire gli effetti negativi del fenomeno covid-19 nelle previsioni dei **FLUSSI DI CASSA**, in questo caso non occorre apportare alcuna modifica ai tassi di sconto.

In **ASSENZA** di Business Plan Post-Covid:

- Occorre effettuare degli aggiustamenti del piano per tener conto degli effetti della crisi, attraverso un'analisi multiscenario, al fine di poter verificare la tenuta dei valori anche post Covid19
- Si può considerare l'effetto sui tassi da utilizzare con molta attenzione.

RISCHIO DI DOUBLE COUNTING (RISCHIO DEI FLUSSI E RISCHIO DEI TASSI)

L'aggiustamento sui tassi rappresenta una stima del rischio che si presuppone abbia un impatto per una DURATA INFINITA, ma:

→ Il fenomeno del Covid non avrà necessariamente una durata infinita.

→ I rischi connessi alla crisi dovrebbero essere meglio catturati da un'attenta analisi dei flussi di risultato prospettici.

→ *Aggiustamenti sul tasso potrebbero essere effettuati in modo arbitrario, non essendo disponibili modelli capaci di riflettere fattori di rischio contingenti e straordinari.*

→ Qualunque aggiustamento del tasso richiede adeguati supporti e una spiegazione delle ragioni per cui non si sia ritenuto opportuno considerare il rischio nei flussi di risultato attesi.

RISCHIO DI DOUBLE COUNTING

(RISCHIO DEI FLUSSI E RISCHIO DEI TASSI)

- ❖ **Eventuali effetti duraturi e persistenti sulla capacità di generare cash flow dell'azienda oggetto di analisi, dovrebbero poter essere riflessi sul cash flow normalizzato e sul livello di growth rate adottati nella stima del valore terminale.**
- ❖ **Eventuali effetti contingenti, con un orizzonte temporale che supera la durata del periodo esplicito, potranno essere quantificati puntualmente a parte e sommati al valore terminale che dovrà essere scontato solo dall'anno di raggiungimento del cash flow normalizzato preso a riferimento.**

I rischi di errore più frequenti (non solo per effetti Covid)

- Identificazione della CGU o gruppo di CGU ad un livello troppo alto;
- Fair Value che non riflettono condizioni di mercato correnti;
- Esclusione dei corporate asset dalla CGU;
- Inadeguata identificazione dei triggering event
- Informazione prospettica fondata su assunzioni non ragionevoli o supportabili;
- Tassi di sconto che non riflettono i rischi operativi della CGU ma quelli dell'impresa nel suo complesso;

“... In practice, entities might be hesitant to impair goodwill, so as to avoid giving the impression that they made a bad investment decision. Newly appointed CEO’s, on the other hand, have a strong incentive to recognize hefty impairments on their predecessor’s acquisitions.... ”

The question is if our current rules provide sufficient rigour to these decisions

Presidente IASB

Grazie per l'attenzione