

La valutazione di alcune poste di bilancio nella prospettiva dei principi contabili internazionali (IAS-IFRS)

Luca Cencioni

27 maggio 2022

DISCLAIMER

Le considerazioni del presente documento sono espresse a titolo personale e non necessariamente rappresentano la posizione del Gruppo Eni.

Il documento è stato predisposto esclusivamente per essere utilizzato durante il presente incontro. Le informazioni riportate nel presente documento non impegnano in alcun modo la società o alcun rappresentante della stessa. Non si assume nessuna responsabilità per qualsiasi conseguenza derivante dall'utilizzo di queste slides, del loro contenuto o di qualsiasi altra informazione collegata a queste slides o ad ogni altro materiale presentato durante l'evento.



***CONTROLLATE,
JOINT OPERATION E
JOINT VENTURE***

PARTE I

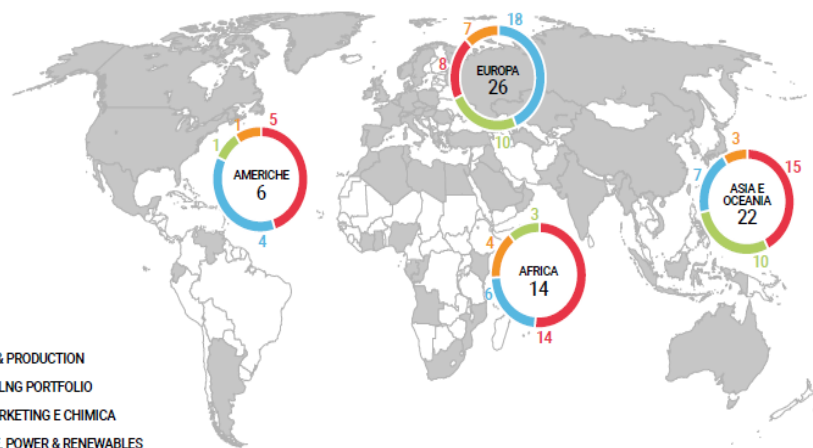


68

i Paesi in cui siamo presenti

oltre 31.000

i nostri dipendenti



Quotata a Milano e NY
Market cap: ca €50 Mld



U.S. SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION



	31 dicembre 2020			31 dicembre 2021		
	Italia	Estero	Totale	Italia	Estero	Totale
Imprese controllate consolidate con il metodo integrale	38	151	189	73	202	275
Imprese controllate non consolidate	9	35	44	10	44	54
di cui valutate con il metodo del patrimonio netto	5	30	35	5	33	38
di cui valutate con il metodo del costo	4	5	9	5	5	10
Imprese possedute da controllate non consolidate					6	6
Totale imprese controllate	47	186	233	83	246	329
Imprese in joint operation consolidate	4	5	9	4	7	11
Imprese in joint operation, joint venture e collegate valutate con il metodo del patrimonio netto	24	46	70	23	52	75
Imprese in joint operation, joint venture e collegate valutate con il metodo del costo	2	27	29	3	27	30
Imprese possedute da controllate non consolidate		4	4		4	4
Imprese possedute da controllate congiunte		4	4		4	4
Totale imprese in joint operation, joint venture e collegate	30	86	116	30	94	124



BILANCIO CONSOLIDATO E BILANCIO DI ESERCIZIO (*rectius* SEPARATO E INDIVIDUALE)

- L'IFRS 10 definisce il bilancio consolidato come il bilancio di un gruppo in cui le attività, le passività, il patrimonio netto, i ricavi, i costi e i flussi finanziari della controllante e delle sue controllate sono presentati **come se fossero di un'unica entità economica**. Sostanzialmente, nel bilancio consolidato le operazioni poste in essere dalle singole entità legali sono reinterpretate e rappresentate come se fossero state poste in essere dal gruppo medesimo. Pertanto il bilancio consolidato non riflette le partecipazioni detenute nelle controllate ma rappresenta le loro attività e passività opportunamente integrate con le attività e passività della controllante.
- Il bilancio di esercizio è il bilancio della singola società. Ai fini IAS si distinguono:
 - Il bilancio c.d. separato, che rappresenta il bilancio individuale della reporting entity (controllante). In detto bilancio le partecipazioni detenute in società controllate, joint venture e collegate sono valutate al costo o in alternativa al *fair value* o secondo l'*equity method*.

Le partecipazioni pertanto sono rappresentate per la loro natura di investimento nell'equity della partecipata.
 - Il bilancio individuale, ovverosia il bilancio di una società che non detiene interessenze né in una controllata, né in una joint venture e né in una collegata.



RETTIFICHE CONSOLIDAMENTO

■ Nel bilancio consolidato:

- il valore delle **partecipazioni nelle controllate** è «sostituito» dalla rilevazione delle attività e passività della controllata;

L'eliminazione del valore di carico della partecipazione in contropartita al patrimonio netto sottostante dell'impresa consolidata è effettuata attribuendo ai singoli elementi dell'attivo e del passivo patrimoniale della stessa il loro valore corrente tenendo conto: (i) degli effetti fiscali derivanti dalla differenza tra il valore delle attività e passività ai fini del bilancio consolidato e quello fiscalmente riconosciuto; (ii) delle passività potenziali; (iii) di eventuali attività e passività non rilevate dall'impresa acquisita (es. attività immateriali prodotte internamente).

- sono oggetto di eliminazione i rapporti posti in essere tra le società inserite nell'area di consolidamento;
- viene fornita evidenza della quota di patrimonio netto e di utile netto spettante agli azionisti non di controllo del gruppo (vale a dire agli azionisti «di minoranza» delle controllate della reporting entity).

■ Il consolidamento comporta, tra l'altro:

- l'adozione di criteri di rilevazione e valutazione omogenei;
- l'eliminazione degli utili derivanti da operazioni tra le imprese consolidate e non ancora realizzati nei confronti di terzi;
- l'eliminazione dei crediti, dei debiti, dei proventi e degli oneri, delle garanzie, degli impegni e dei rischi tra imprese consolidate;
- la rilevazione degli effetti fiscali differiti derivanti dalla differenza tra il valore delle attività e delle passività ai fini del bilancio consolidato e quello riconosciuto ai fini fiscali (ivi incluse quelle differenze che derivano dal processo di consolidamento).



Acquisizione del controllo di un business: riferimenti IFRS 3

Business combination:

A transaction or other event in which an acquirer obtains control of one or more businesses. Transactions sometimes referred to as 'true mergers' or 'mergers of equals' are also business combinations as that term is used in this IFRS.

Business (nuovo IFRS 3, in vigore dal 1° gennaio 2020):

An integrated set of activities and assets that is capable of being conducted and managed for the purpose of **providing goods or services to customers, generating investment income (such as dividends or interest) or generating other income from ordinary activities.**

Main driver: i) scopo dell'attività aziendale, di fornire beni o servizi ai clienti; ii) presenza (o meno) di fattori produttivi e processi sostanziali per la produzione

Concentration test: L'insieme acquisito non rappresenta un business se, nella sostanza, **TUTTO** il fair value delle attività lorde acquisite risulta concentrato in un UNICO bene identificabile o in un insieme di beni SIMILI identificabili



Definizione di business

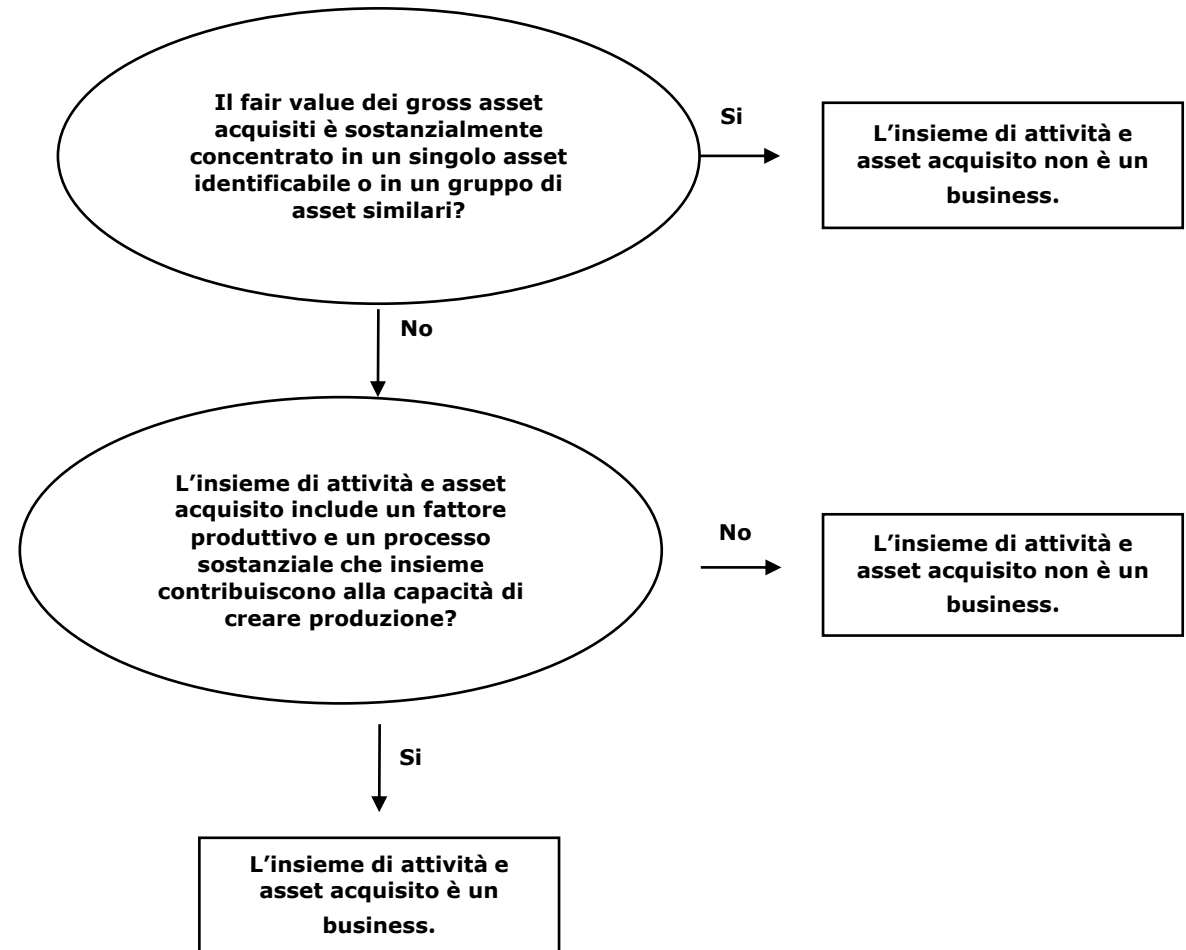
In **assenza di produzione** l'insieme di asset e attività rappresenta un business se include tra i fattori produttivi:

- una forza lavoro organizzata; **e**
- altri input che la forza lavoro organizzata potrebbe sviluppare e convertire in output (es diritti per avere accesso a materiali, risorse finanziarie, brevetti, etc).

Il processo di conversione dei fattori produttivi in output deve essere «critico» cioè essenziale per la produzione del bene o servizio.

In **presenza di produzione** l'insieme di asset e attività rappresenta un business se include;

- almeno un processo unico o scarso che, applicato ai fattori produttivi, contribuisce alla capacità di continuare a creare outputs; **o**
- Include una forza lavoro organizzata che è in grado di mettere in atto un processo critico per la capacità di continuare a creare outputs.



ESEMPIO 1 – ACQUISTO DI UNA FABBRICA MOMENTANEAMENTE NON FUNZIONANTE

- L'impresa A acquisisce una fabbrica momentaneamente non funzionante. L'acquisizione include il **terreno, il fabbricato e le attrezzature industriali nonché la forza lavoro**. La facility e il terreno hanno un fair value simile.
- L'insieme di attività e asset acquisito non include una produzione in quanto, alla data di acquisizione, la facility risulta non funzionante.
- L'impresa A decide di non effettuare il concentration test in quanto è evidente che le attrezzature, facilmente rimovibili, e il fabbricato non sono degli asset simili in quanto appartenenti a classi differenti di attività materiali. Al fine di stabilire se l'acquisizione riguardi un business o un gruppo di asset, valuta se sia stato acquisito un processo sostanziale.
- L'insieme di attività e asset comprende una forza lavoro organizzata con le competenze necessarie per mettere in atto un processo sostanziale ma non include fattori produttivi (come proprietà intellettuale o magazzino) che la forza lavoro organizzata potrebbe sviluppare o convertire in output. Le attrezzature e la facility, infatti, non possono essere convertite in output.
- Conseguentemente, l'insieme di attività e asset **non rappresenta un business**.



ESEMPIO 2 – ACQUISTO DI UN PORTAFOGLIO DI MUTUI

Scenario 1

L'impresa A acquisisce un portafoglio di mutui da un'altra impresa. Tale portafoglio è costituito da mutui ipotecari residenziali con termini, volumi e rating di rischio che non sono significativamente differenti. L'impresa A decide di eseguire il concentration test e conclude che l'insieme di asset acquisiti **non rappresenta un business** in quanto sostanzialmente tutto il fair value delle attività lorde acquisite è concentrato in un gruppo di attività simili; infatti i mutui e i rischi connessi alla relativa gestione sono simili.

Scenario 2

Si assuma che il portafoglio consista di prestiti commerciali con termini, dimensioni e rating di rischio sostanzialmente differenti. Nessuno dei prestiti acquistati ha un fair value che costituisce sostanzialmente tutto il fair value del portafoglio acquisito.

L'impresa A si avvale della facoltà di eseguire il concentration test, concludendo che:

- (a) i prestiti commerciali hanno natura simile;
- (b) i rischi connessi alla loro gestione sono significativamente differenti;
- (c) i prestiti acquisiti non sono attività simili.

Conseguentemente, il fair value delle attività lorde acquisite non risulta sostanzialmente concentrato in un unico gruppo di attività simili. Al fine di stabilire se l'acquisizione riguardi un business o un gruppo di asset, l'impresa A valuta se sia stato acquisito un processo sostanziale.

Il portafoglio di prestiti ha output in quanto genera interessi attivi. I contratti acquisiti non rappresentano un processo sostanziale e l'insieme acquisito non include una forza lavoro organizzata. Pertanto, l'insieme di attività e asset **non rappresenta un business**.

Scenario 3

Si considerino i fatti e le circostanze dello scenario 2 ma l'impresa, oltre al portafoglio di mutui, acquisisce anche il personale che gestisce il rischio di credito e le relazioni con i mutuatari. Il corrispettivo pagato è significativamente più alto del fair value del portafoglio di mutui.

In questo caso, l'insieme include una forza lavoro organizzata con le conoscenze e competenze necessarie per eseguire processi (gestione delle relazioni con la clientela e del rischio di credito) critici per l'abilità di continuare a produrre output. Inoltre, l'acquirente conclude che i processi sostanziali e gli input contribuiscono significativamente all'abilità di creare output. Conseguentemente, l'insieme acquisito **rappresenta un business**.



IFRS 10: DEFINIZIONE DI CONTROLLO

La definizione dell'area di consolidamento comporta, in prima istanza, la definizione delle società controllate.

Ex IFRS 10 un investitore controlla un'impresa partecipata quando è esposto, o ha diritto a partecipare, alla variabilità dei ritorni economici dell'impresa ed è in grado di influenzare tali ritorni attraverso il proprio potere decisionale sulle attività rilevanti della stessa.

Pertanto, un investitore controlla una partecipata soltanto se:

- detiene il **potere** sulla partecipata;
- **è esposto, o ha diritto a partecipare, alla variabilità dei ritorni economici (positivi o negativi)** derivanti dal coinvolgimento con la partecipata; e
- ha la **capacità di esercitare il potere sulla partecipata** in modo da **incidere** sull'ammontare dei **propri ritorni economici**.

La valutazione sulla sussistenza o meno del controllo su una partecipata deve tener conto dei fatti e delle circostanze esistenti e deve essere rioperata ogniqualvolta i fatti e le circostanze indichino che si sia verificato un cambiamento in uno dei tre elementi del controllo sopramenzionati.



IFRS 10: IL POTERE SULLA PARTECIPATA

Il **potere** è rappresentato dall'esistenza di diritti che conferiscono alla controllante l'effettiva capacità di dirigere le attività rilevanti della partecipata, ossia le attività maggiormente in grado di incidere sui ritorni economici della stessa.

A titolo esemplificativo, si considerano decisioni inerenti attività rilevanti:

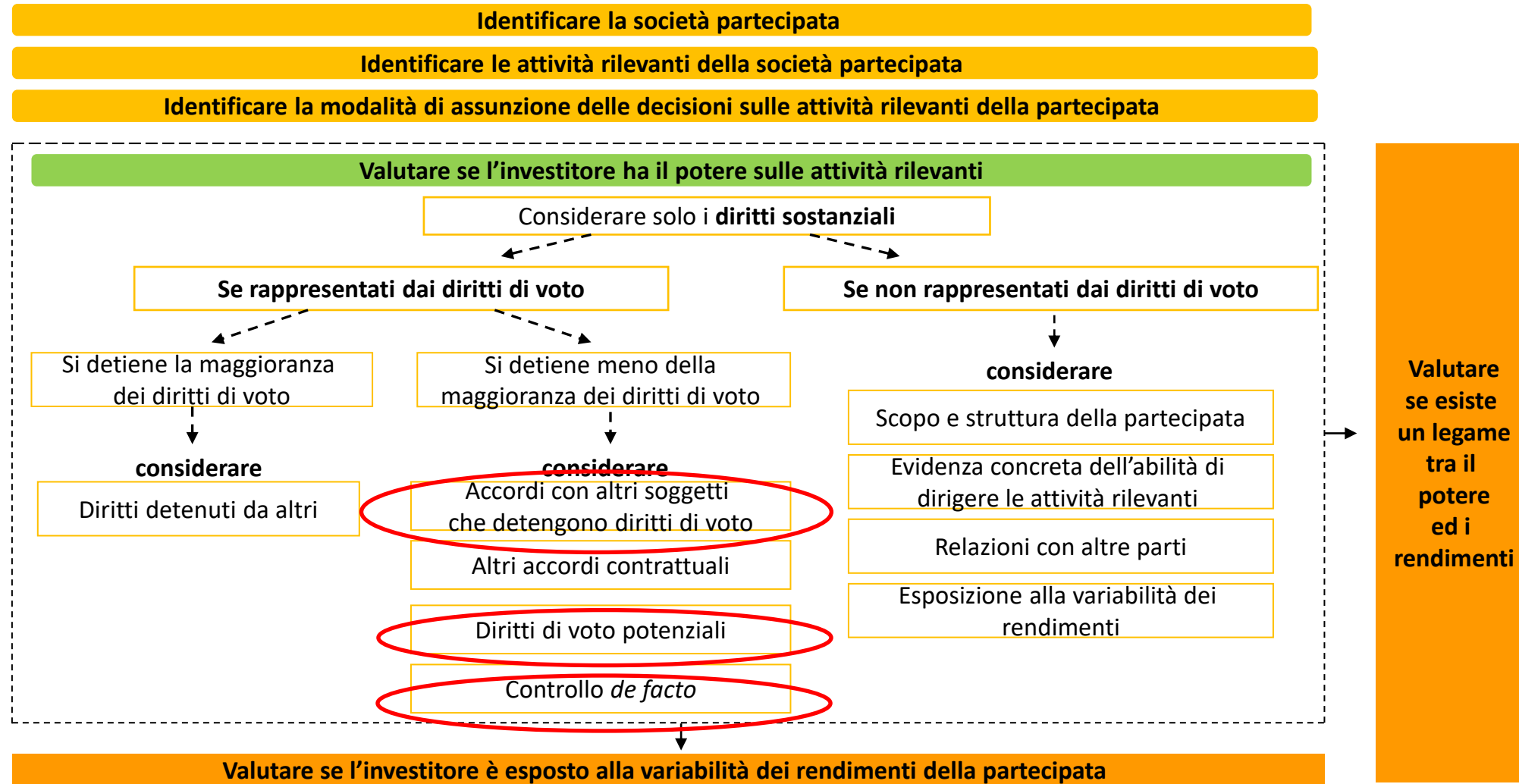
- (i) la determinazione delle politiche finanziarie e gestionali (ivi inclusa la definizione dei budget, piani aziendali, scelta di investimenti, ecc.);
- (ii) la nomina e la definizione delle politiche retributive del personale con responsabilità strategiche;
- (iii) la direzione di acquisti e vendite di beni/servizi;
- (iv) l'amministrazione delle risorse e delle attività finanziarie;
- (v) la selezione, l'acquisizione o la gestione degli elementi dell'attivo;
- (vi) la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti/servizi ; e
- (vii) la determinazione della struttura finanziaria.

La direzione delle attività rilevanti implica la capacità di incidere significativamente sul relativo processo decisionale. Nel caso in cui ci sia più di un investitore in grado di dirigere, in maniera unilaterale, differenti attività rilevanti di una partecipata (ad es. un investitore ha diritti tali da determinare le scelte relative agli ambiti produttivi e un altro investitore ha diritti tali da determinare le scelte relative agli ambiti commerciali), è necessario individuare le attività che influenzano in maniera più significativa i rendimenti della partecipata.

La titolarità di **diritti** meramente **protettivi** (es. diritto di voto per casi di liquidazione della società, cambio oggetto sociale, realizzazione di operazioni trasformatrici della società) non sono sufficienti a configurare il controllo.



IFRS 10: VALUTAZIONE DELL'ESISTENZA DEL CONTROLLO



* I diritti di voto sono sostanziali quando: i) l'investitore ha una convenienza economica all'esercizio dello stesso; ii) non ci sono limitazioni al potere derivanti dal comportamento di terzi (ad es. diritti di veto); iii) non sono presenti barriere che impediscono all'investitore l'esercizio del diritto (ad es. penalità finanziarie, prezzi di esercizio o di conversione elevati che ne disincentivano l'esercizio, vincoli di natura gestionale, particolari restrizioni previste da leggi o regolamenti, ecc.).



Art. 2359 – Sentenza Cassazione

Cass. civ. Sez. II, Sent., 03/05/2017, n. 10726 PROCEDIMENTO CIVILE

*“Col quarto motivo il ricorrente denuncia, ai sensi dell'art. 360 c.p.c. , n. 3, violazione e/o falsa applicazione dell'art. 112 c.p.c. , art. 2359 c.c. , comma 1, n. 1, e art. 93, comma 1 T.U.F. con riferimento all'affermazione della Corte d'Appello secondo cui il controllo interno di diritto sulla società B. fosse esercitato dalla Antichi Pellettieri srl (AP) (e tramite essa dalla M.B. Family Group -MBFG), circostanza invece esclusa dalla stessa Consob nella memoria di costituzione e in quella del 12.3.2015; **rileva in ogni caso la violazione dell'art. 2359 c.c. , comma 1, n. 1, con riferimento al concetto di società controllata, precisando che nel caso di specie la presunzione di controllo di cui all'art. 2359 c.c. , risultava superata dallo Statuto societario che, all'art. 14, stabilisce una maggioranza qualificata per ogni tipo di decisione, rendendo così di fatto impossibile il controllo del socio di maggioranza della B. (detentore del 60% della quota di partecipazione).**”*

Il motivo è infondato sotto entrambi i profili in cui si articola.

[...]

Quanto alla presunzione di controllo in capo al socio che dispone della maggioranza dei voti esercitabili in assemblea - che secondo la tesi del ricorrente integra una presunzione iuris tantum e risulta pertanto nel caso di specie superata dalla previsione statutaria in tema di maggioranze qualificate per le più importanti decisioni (art. 14) - va osservato che l'art. 2359 cc (richiamato dall'art. 93 T.U.F.) considera società controllate "le società in cui un'altra società dispone della maggioranza di voti esercitabili nell'assemblea ordinaria" (v. art. cit. n. 1): trattasi dunque di una presunzione assoluta e quindi appare giuridicamente corretta la conclusione della Corte d'Appello che ha ritenuto ininfluenza, ai fini che interessano, la particolare previsione dello Statuto circa le maggioranze richieste. Lo sforzo interpretativo della difesa del ricorrente per escludere il controllo della Antichi Pellettieri (e quindi della emittente MBFG) è apprezzabile, ma si scontra inevitabilmente col chiaro disposto normativo.”

IFRS 11: ACCORDI A CONTROLLO CONGIUNTO

Un accordo a controllo congiunto (di seguito *joint arrangement* o JA) è un **contratto** sul quale due o più parti contrattuali esercitano un controllo congiunto.

Un JA presenta pertanto le seguenti caratteristiche:

- (i) le parti sono “**vincolate**” da un **accordo contrattuale**; e
- (ii) l'accordo contrattuale attribuisce alle parti il **controllo congiunto** del JA.

Il **controllo congiunto** esiste solo quando le decisioni sulle **attività rilevanti** richiedono il **consenso unanime** delle parti che **collettivamente controllano** l'*arrangement*.

La determinazione dell'esistenza del controllo congiunto presuppone:

- l'identificazione delle attività rilevanti;
- i diritti delle parti contrattuali con riferimento alla direzione delle attività rilevanti;
- il consenso unanime delle parti sull'assunzione delle decisioni sulle attività rilevanti.

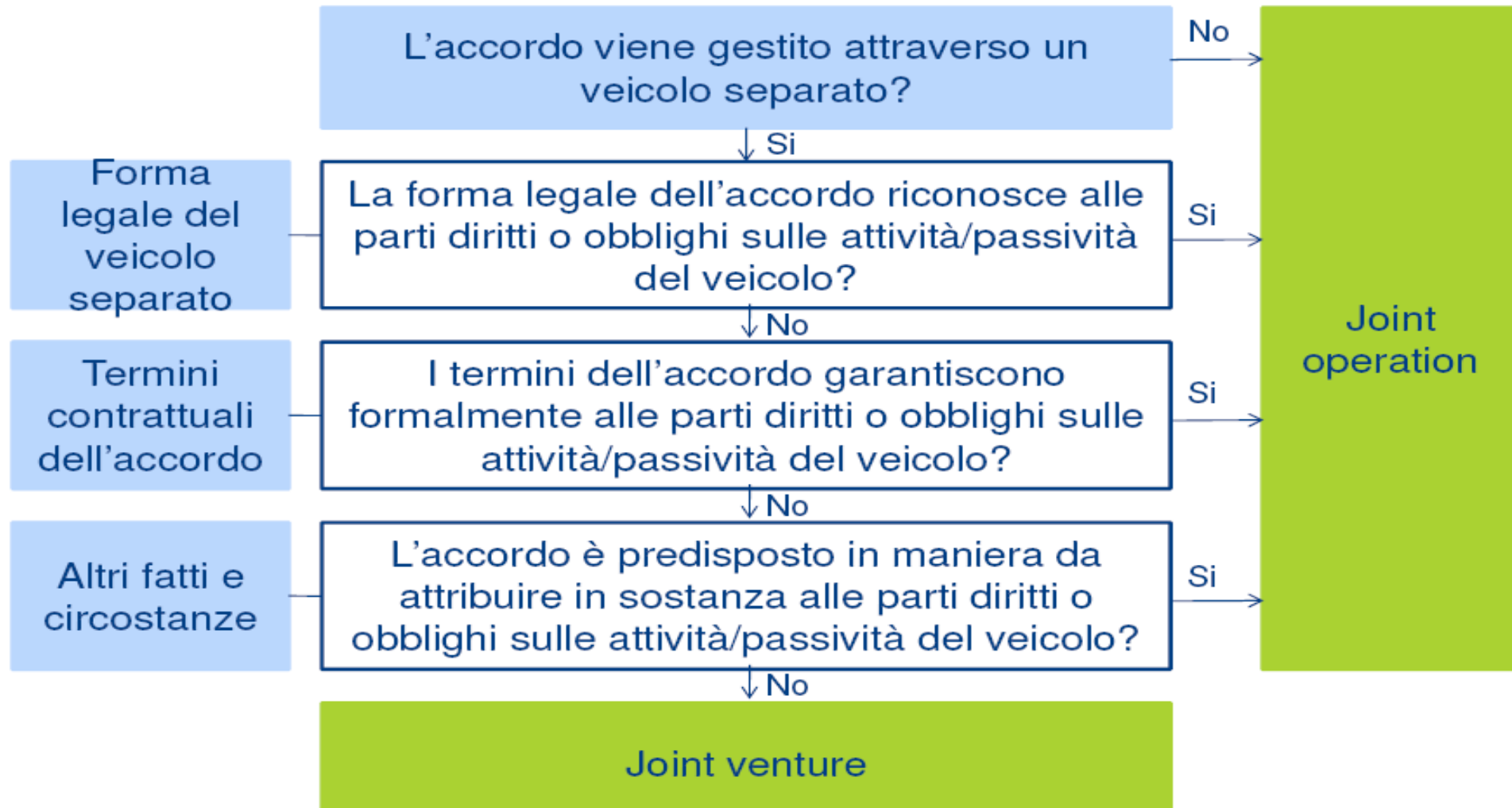
I JA possono prevedere che le decisioni in merito alle *relevant activities* siano assunte da una maggioranza qualificata.

Se la maggioranza qualificata è “variabile” (es. il partecipante può “allearsi” con differenti partners), l'accordo non rappresenta un *joint arrangement*.

La valutazione tiene conto dei fatti e delle circostanze esistenti e viene successivamente riconsiderata in presenza di fattori suscettibili di modificare significativamente uno o più elementi determinanti il controllo congiunto.



IFRS 11: JOINT OPERATION vs JOINT VENTURE



IFRS 11: CARATTERISTICHE DELLE JOINT OPERATION

- Un accordo a controllo congiunto non strutturato tramite un veicolo separato è classificabile unicamente come joint operation.
- Un veicolo separato è qualificato come joint operation quando:
 - la **forma legale** di tale veicolo non determina la separazione tra le parti e il veicolo: le attività detenute nel veicolo separato appartengono alle parti dell'accordo e le partecipanti al veicolo sono responsabili per le obbligazioni assunte dal veicolo stesso;
 - il veicolo separato può essere considerato un'entità giuridicamente autonoma, ma le **previsioni contrattuali** concordate dalle parti **modificano i diritti e le obbligazioni derivanti dalla forma legale** del veicolo separato (ad es. modificano nella sostanza il regime di responsabilità del veicolo);
 - il veicolo separato può essere considerato effettivamente distinto dalle parti, ma: (i) lo scopo del veicolo è la prestazione di un servizio o la creazione di un output che serve esclusivamente alle parti dell'accordo, senza coinvolgere terzi; (ii) **l'adempimento delle obbligazioni del veicolo dipende essenzialmente dai flussi di cassa ricevuti dalle controparti.**



IFRS 11: CARATTERISTICHE DELLE JOINT VENTURE

- La forma legale del veicolo garantisce la separazione tra i *venturer* e il *separate vehicle*
- I termini dell'accordo contrattuale non modificano i diritti e le obbligazioni conferiti alle parti tramite la forma legale del veicolo separato
- Gli altri fatti e circostanze non attribuiscono alle parti diritti sulle attività e obbligazioni sulle passività (il veicolo è in grado di operare in modo autonomo dalle parti in quanto le attività di business – vendita di beni o prestazioni di servizi – sono rivolte anche a clienti terzi)

JV E JO: RILEVAZIONE NEL BILANCIO CONSOLIDATO E DI ESERCIZIO

JOINT OPERATION



Nel bilancio consolidato
e nel **bilancio di esercizio**



Metodo del "consolidamento
proporzionale"
(cd. *working interest method*)

JOINT VENTURE



Nel bilancio consolidato



Metodo del patrimonio netto
(cd. consolidamento sintetico)

Nel bilancio di esercizio



Criterio del costo; equity
method o fair value

RILEVAZIONE JO - esempio

Example 17 – Accounting for rights to assets and obligations for liabilities

D and E establish a joint arrangement (F) using a separate vehicle, but the legal form of the separate vehicle does not confer separation between the parties and the separate vehicle itself. That is, D and E have rights to the assets and obligations for the liabilities of F (F is a joint operation). Neither the contractual terms, nor the other facts and circumstances indicate otherwise. Accordingly, D and E account for their rights to assets and their obligations for liabilities relating to F in accordance with the relevant IFRS.

D and E each own 50% of the equity (e.g., shares) in F. However, the contractual terms of the joint arrangement state that D has the rights to all of Building No. 1 and the obligation to pay all the third party debt in F. D and E have rights to all other assets in F, and obligations for all other liabilities in F in proportion to their equity interests (i.e., 50%).

F's balance sheet is as follows (in CUs):

Assets		Liabilities and equity	
Cash	20	Debt	120
Building No. 1	120	Employee benefit plan obligation	50
Building No. 2	100	Equity	70
Total assets	240	Total liabilities and equity	240

Under IFRS 11, D would record the following in its financial statements, to account for its rights to the assets in F and its obligations for the liabilities in F. This may differ from the amounts recorded using proportionate consolidation.

Assets		Liabilities and equity	
Cash	10	Debt ⁽²⁾	120
Building No. 1 ⁽¹⁾	120	Employee benefit plan obligation	25
Building No. 2	50	Equity	35
Total assets	180	Total liabilities and equity	180

⁽¹⁾ Since D has the rights to all attached to Building No. 1, it records that amount in its entirety.

⁽²⁾ D's obligations are for the third-party debt in its entirety.

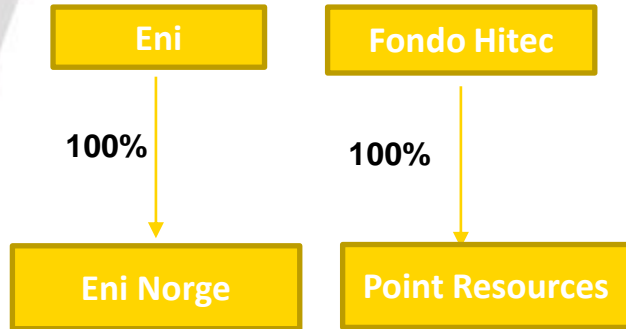
ENI: MERGER TRA ENI NORGE & POINT RESOURCES

- In data 2 luglio 2018 Eni e HitecVision, investitore leader nel settore del private equity, hanno annunciato un accordo di fusione tra Point Resources AS e Eni Norge AS, consociata di Eni SpA., che ha dato vita ad una nuova società chiamata **Vår Energi AS**.
- Al 31 dicembre 2020, Vår Energi AS è detenuta da Eni, con una quota del 69,85%, e da HitecVision, con una quota del 30,15%.
- I meccanismi di governance concordati configurano il controllo congiunto dei due soci su Vår Energi AS. In particolare sono previste:
 - nomine «**bilanciate**» dei membri del CdA con particolare riferimento alle figure del chairman e del CEO. Prevista presenza nel CdA secondo le normative applicabile di rappresentanti dei lavoratori;
 - **Utilizzo di maggioranze qualificate che richiedono la condivisione di entrambi i soci su temi rilevanti** quali a titolo di esempio «work program & budget», finanziamenti e rifinanziamenti della società, modifica delle policy di distribuzione dei dividendi; decisioni di investimenti rilevanti (ma non inusuali), etc.

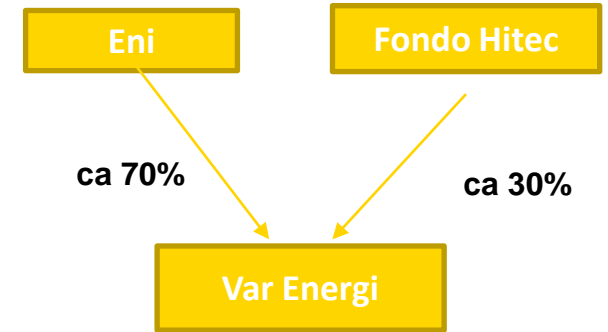


EFFETTI SUI BILANCI

Starting point



1. Eni Norge emette nuove azioni a beneficio del nuovo socio
2. Il nuovo socio regola l'acquisto delle azioni «conferendo» gli asset delle point resources
3. La società rinveniente della fusione cambia nome in Var Energi



Bilancio di esercizio:

Eni Norge/Var Energi: (i) società di diritto norvegese; (ii) national gaap su business combination simili a IFRS; (iii) acquirer rappresentato da società che emette azioni (Eni Norge); (iv) asset acquisiti da Point Resources rilevati al fair value; (v) asset Eni Norge ante acquisizione rimangono al relativo net book value.

Bilancio consolidato Eni:

- Eni perde il controllo di Eni Norge e, al closing, la partecipazione nelle attività norvegesi è mantenuta attraverso una società controllata congiuntamente;
- Post annuncio e fino al closing per effetto della previsione della perdita del controllo gli asset di Eni Norge sono rappresentati come «destinati alla cessione»;
- Ex IAS 27 la partecipazione mantenuta al closing, rappresentata dall'interest nella Var Energi, è valutata al fair value che costituisce il valore iniziale per la successiva valutazione secondo il metodo del patrimonio netto.
- La differenza tra il valore di iscrizione di Eni Norge e Var è rilevato a conto economico come plusvalenza (minusvalenza)



PURCHASE PRICE ALLOCATION & APPLICAZIONE EQUITY METHOD

Definizione fair value asset/liability



- Definizione del fair value delle attività e passività presenti nell'entity oggetto di acquisizione;
- Nel processo di valutazione identificazione delle CGU di riferimento;
- Fair value determinati avuto riguardo alle riserve certe, probabili, possibili e potenziali esplorativi ove necessari opportunamente rischiate
- Definizione degli appropriati tassi di attualizzazione funzionali alla identificazione dei fair value


Effetti fiscali



- Identificazione degli effetti fiscali connessi alla valorizzazione degli asset rispetto alla relativa tax base con stanziamento delle relative imposte differite.

Allocazione valori e successiva gestione ai fini equity accounting



- Allocazione dei valori;
 - Determinazione presenza di eventuali goodwill/badwill
- 
- Successiva applicazione dell'equity method, che prevede due step:
 - Rilevazione dei movimenti del patrimonio netto della partecipata avuto riguardo agli effetti dell'allocazione operata (es. maggiori ammortamenti/svalutazioni connessi ai maggior prezzi allocati);
 - Verifica della recuperabilità del valore di iscrizione, risultante dal punto precedente, ex IAS 36 (maggiore tra valore d'uso e fair value, al netto dei costi di vendita).



Esempio allocazione valori

	Società A			Società B	Total Merger
	NBV	Additional value	Total Fair value	Fair value	
Asset (incluso abbandono)	4.000	1.500	5.500	1.900	7.400
Goodwill da sinergie		100	100	10	110
Goodwill tecnico		1.050	1.050	900	1.950
Imposte differite su PPA		(1.050)	(1.050)	(900)	(1.950)
working capital & Others	(2.000)		(2.000)	376	(1.624)
Net capital invested	2.000	1.600	3.600	2.286	5.886
Net Financial position	(800)		(800)		(800)
net equity	2.800	1.600	4.400	2.286	6.686
Total	2.000	1.600	3.600	2.286	5.886



Position the story



24
Investors who had Early Look meetings



24
Investors who had Deep Dives

Solidify anchor support



9
Draft prospectuses shared



11
Pilot fishing meetings held

Salesforce education



Comprehensive PDIE process



9 Days
of PDIE meetings



47
JPM PDIE 1x1 analyst meetings held

3

Roadshow and bookbuilding



c. 1 Hour
books covered message



c. 180
Group meeting attendees



500+
Institutional order lines in the book

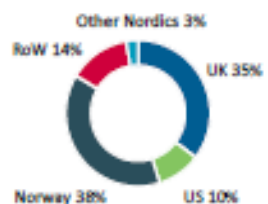


35
1x1 meetings

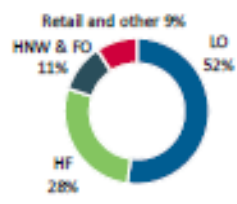
J.P.Morgan

Allocation overview

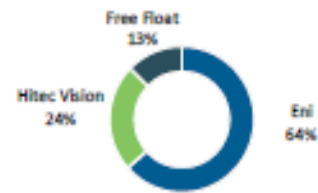
Allocation by geography



Allocation by type



Ownership post IPO¹



1

IPO – governance

- Assenza di patti parasociali in linea con le previsioni della normativa locale di riferimento
- Ariticolazione del capitale in differenti classi di azioni prevedendo diritti specifici ai fini delle nomine e riduzione dei diritti di nomina in caso di riduzione delle quote di partecipazioni;
- Possibilità di convezione delle azioni di classe speciali in azioni ordinarie in specifiche “finestre temporali” e a partire dal 2024
- Composizione del Board con presenza di indipendenti;
- Decisioni assembleari prevedono maggioranze qualificate con presenza di soci aventi quote “qualificate” di partecipazioni (almeno superiori a X%).

La Var è una collegata in vista Eni.



*ATTIVITA'
MATERIALI E
IMMATERIALI*

PARTE II



IAS 16: Attività materiali

Le attività sono rappresentate principalmente dagli immobili, impianti e macchinari strumentali all'attività dell'impresa ad uso pluriennale. Le attività si rilevano quando:

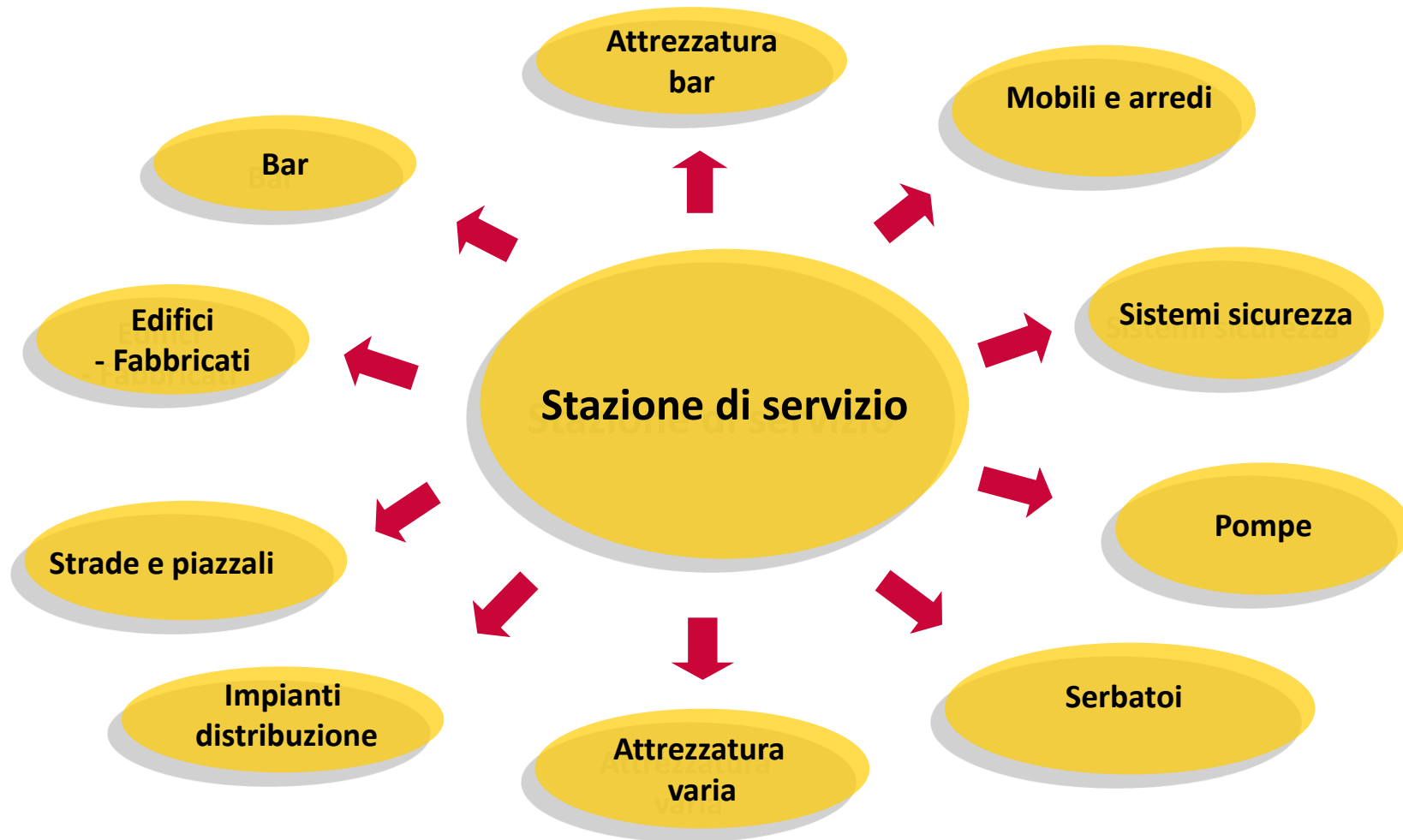
- è probabile che produrranno futuri benefici economici per l'impresa (es un preliminare potrebbe soddisfare la condizione) e
- il loro costo può essere attendibilmente determinato

- Quando un bene è costituito da più componenti che hanno:
 - vite utili differenti; o
 - differenti modalità di utilizzociascuna **componente significativa** è rilevata separatamente.

La rilevazione e valutazione avviene, generalmente, secondo il «**criterio del costo**»; in particolare il costo sostenuto per l'acquisizione o la produzione del bene, integrato dei costi direttamente attribuibili, rappresenta il valore di iscrizione iniziale successivamente ridotto per tener conto del processo di ammortamento nonché di eventuali riduzioni di valore per effetto di svalutazioni.

Non sono ammesse rivalutazioni anche se previste dalla normative di legge; è richiesto tuttavia che un bene svalutato sia rivalutato nei limiti delle svalutazioni effettuate quando vengano meno i motivi che ne avevano determinato la svalutazione.





OIL&GAS ACCOUNTING - THE PHASES OF OIL AND GAS ACTIVITY



EXPLORATION

- I costi relativi alle attività di esplorazione iniziale sono spese (cd Geological&geofisical cost) in relazione alle incertezze degli esiti delle attività;
- Le attività di perforazione esplorativa sono «sospese» in attesa dell'esito:
 - Se esito positivo sono oggetto di capitalizzazione;
 - Se esito negativo sono radiate con impatti a conto economico

DEVELOPMENT

- I costi di sviluppo sono capitalizzati e a partire dell'avvio della produzione ammortizzati correlando l'ammortamento alla produzione effettuata.

PRODUCTION

- I costi di produzione sono imputati a conto economico quando sostenuti

SMANTELLAMENTO E RIPRISTINO SITI

Il **valore di iscrizione dell'attività** include la **stima del costo** per lo smantellamento e ripristino siti in contropartita a uno specifico fondo.

Il costo è espresso dal **valore attuale dei costi da sostenere** determinato sulla base del tasso *privo di rischio* rettificato per riflettere *l'affidabilità creditizia* dell'impresa.

Il *fondo* è rilevato in contropartita all'asset a cui si riferisce: il costo attribuito alle diverse componenti significative dell'attività è imputato a *conto economico* lungo la vita utile del bene attraverso il processo di *ammortamento*.

L'adeguamento associato al *trascorrere del tempo* è imputato a conto economico come *onere finanziario*.

Il fondo è *periodicamente* aggiornato.

Trattamento analogo è adottato per i cd **social project** rappresentati da iniziative/accordi di programma nelle aree operative connessi alle iniziative Oil&Gas poste in essere.



SMANTELLAMENTO E RIPRISTINO SITI – esempio

Costo sostenuto attività mineraria	10.000
Onere abbandono previsto a fine vita campo	1.000
Tasso di sconto	3%
Anno previsto sostenimento onere abbandono	10Y

Onere stimato 1000
Discount 3%

Anni	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Fatt att	0,744094	0,766417	0,789409	0,813092	0,837484	0,862609	0,888487	0,915142	0,942596	0,970874	1
Fondo	744,0939	766,4167	789,4092	813,0915	837,4843	862,6088	888,487	915,1417	942,5959	970,8738	1000
OF		22,32282	22,9925	23,68228	24,39275	25,12453	25,87826	26,65461	27,45425	28,27788	29,12621

I anno	
Valore iniziale asset:	
Costo sostenuto	10.000
Onere abbandono	744
	10.744
Fondo iniziale	744

II anno	
Valore iscrizione iniziale	10.744
Ammortamento (in 10Y a q.te costanti)	-1.074
Valore post ammortamento	9.670
Onere finanziario	22
Fondo II anno	766



AMMORTAMENTO

- L'ammortamento è un processo contabile tramite il quale il costo di un bene "a fecondità ripetuta" viene ripartito sistematicamente a conto economico nel corso di più esercizi, in quote che riflettano l'utilizzo pluriennale in base alla stimata vita utile.
- In particolare, ciascuna componente significativa di un'attività materiale è ammortizzata sistematicamente lungo la migliore stima della loro vita utile a partire dal momento in cui l'attività è disponibile per l'uso (ossia da quando è nel luogo e nelle condizioni necessarie perché sia in grado di funzionare nella maniera intesa dalla direzione aziendale).
- Il criterio sistematico di ammortamento riflette le modalità con le quali si suppone che i benefici economici futuri del bene saranno utilizzati dall'impresa; sono inclusi il metodo a quote costanti, il metodo a volumi prodotti e il metodo a quote proporzionali al valore residuo (quote decrescenti);
- Per le attività Oil&Gas è generalmente adottato il cd metodo dell'unità di prodotto (UoP)



¹ Il periodo è inteso come il trimestre



Attività Immateriale

- Le attività immateriali sono l'avviamento e le attività non monetarie, prive di consistenza fisica, che sono:

- identificabili**

Possibilità di distinguere l'attività immateriale acquisita dall'avviamento.

Di norma questo requisito è soddisfatto quando:

- l'attività è riconducibile ad un **diritto legale o contrattuale**; oppure
- l'attività è **separabile**, ossia può essere ceduta, trasferita, data in affitto o scambiata autonomamente oppure come parte integrante di altre attività, a prescindere dall'effettiva intenzione dell'azienda di cederla, trasferirla, darla in affitto o scambiarla.

- sotto il controllo dell'impresa**

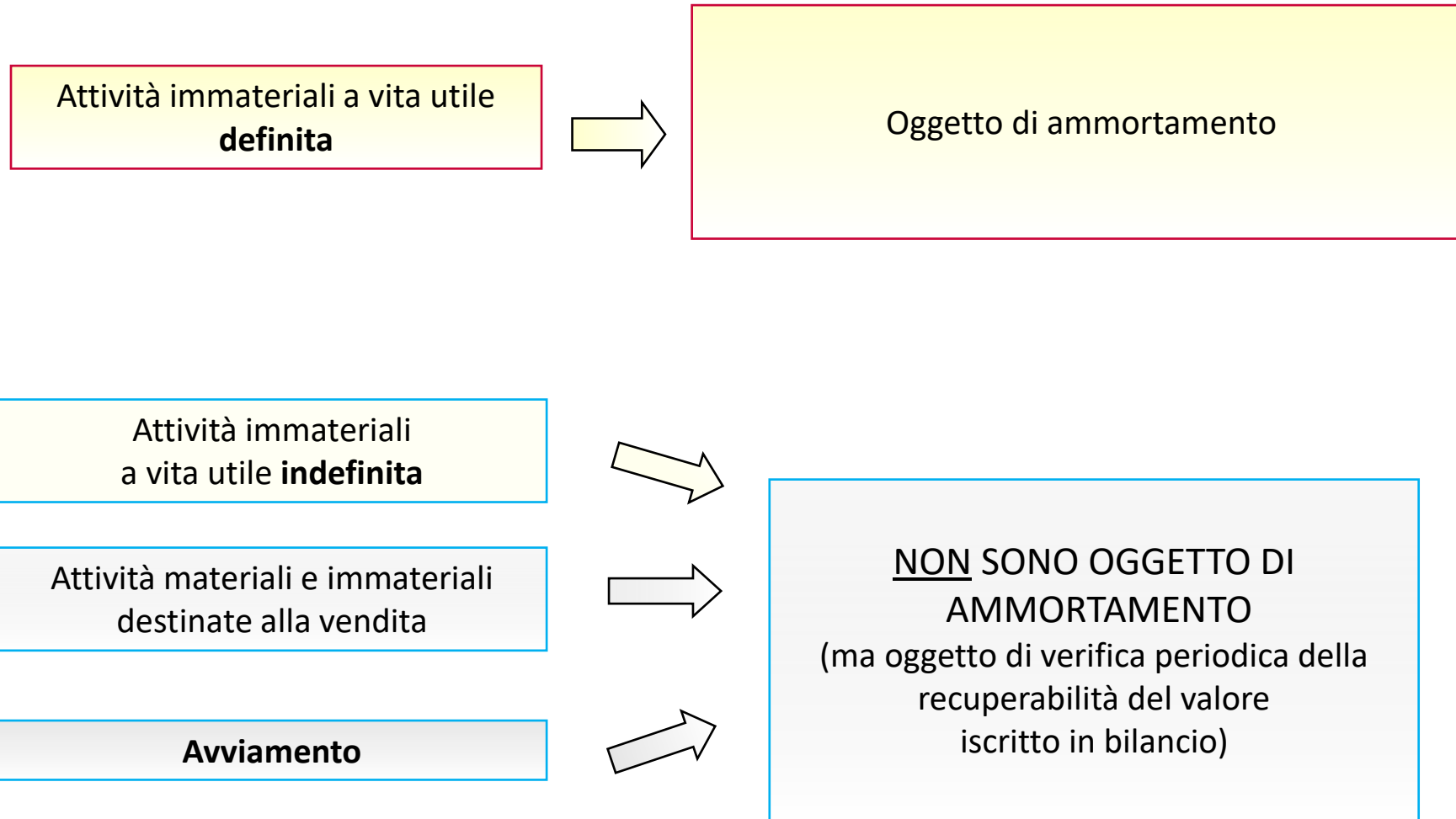
Il controllo dell'impresa consiste nella podestà di **usufruire dei benefici** economici futuri derivanti dall'attività **e** nella possibilità di **limitarne l'accesso** ad altri (requisiti che di norma ricorrono se vi è una tutela legale del diritto).

- in grado di produrre benefici economici futuri**

I benefici economici futuri riguardano sia i proventi derivanti dalla vendita di prodotti o servizi, sia i risparmi di costo o altri benefici derivanti dall'utilizzo dell'attività immateriale da parte dell'impresa.



AMMORTAMENTO ATTIVITÀ IMMATERIALI

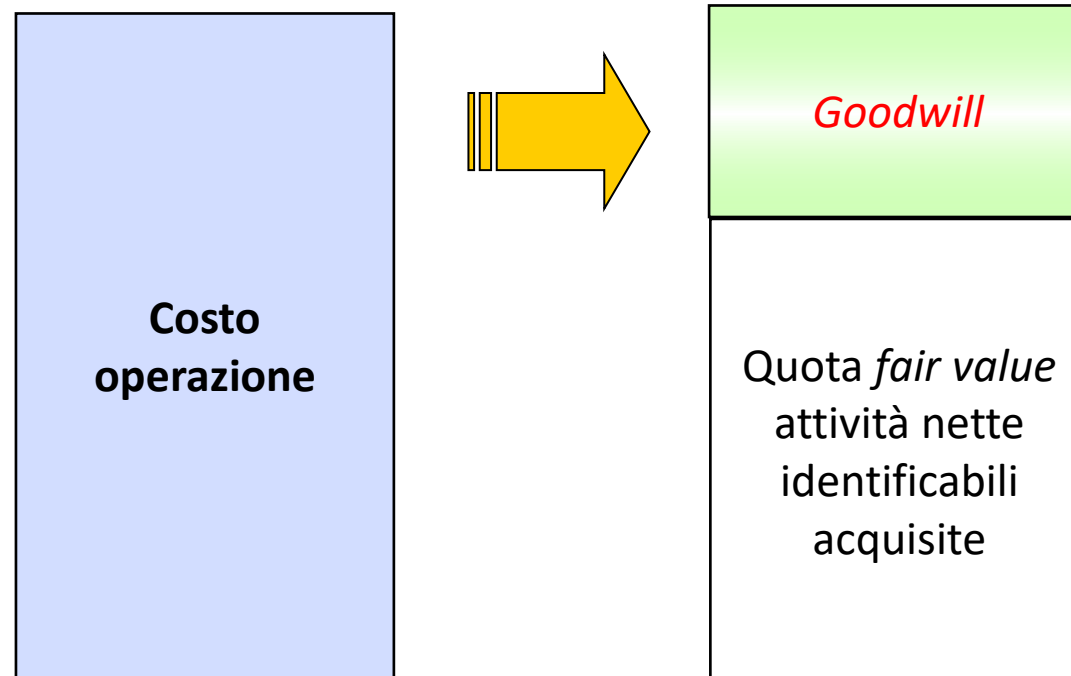


AVVIAMENTO

L'avviamento (o *goodwill*), rilevato a seguito di *business combination*, è determinato come differenza positiva tra:

- 1) il *costo sostenuto* per l'acquisizione; e
- 2) la quota del *fair value* delle *attività nette* identificabili acquisite

operazione o altro evento in cui un acquirente ottiene il controllo di uno o più *business*



Impairment test

PARTE II.a



Il processo di *impairment* delle attività non finanziarie

Il processo di *impairment* è articolato nelle seguenti fasi:

- individuazione delle CGU oggetto di *impairment test*;
- verifica della presenza di indicatori che fanno presumere perdite di valore delle CGU (*impairment indicator*) o il venir meno dei presupposti alla base di svalutazioni rilevate in precedenza;
- determinazione dell'*Impairment Test Rate* (ITR) da utilizzare per l'attualizzazione dei flussi di cassa delle CGU nell'ambito del processo di stima del valore d'uso;
- stima del valore recuperabile delle CGU rappresentato dal maggiore tra il fair value, al netto dei costi di dismissione, e il valore d'uso;
- determinazione e contabilizzazione delle eventuali svalutazioni (riprese di valore).

Cash generating unit

- Cash generating unit è **il più piccolo insieme di attività** in grado di generare flussi di cassa ampiamente autonomi da quelli generati da altri assets
- La definizione delle CGU è operata considerando, tra l'altro, le modalità con cui la Direzione Aziendale controlla l'attività operativa (ad es. per linee di business) o assume decisioni in merito a mantenere operativi o dismettere i beni e le attività della società.
- L'applicazione delle disposizioni dell'IFRS 16 in materia di leasing ha comportato la rilevazione di nuovi attivi di bilancio, rappresentati dai Right of Use (RoU), i cui valori di iscrizione sono oggetto di ammortamento e di verifica di recuperabilità. Ai fini dell'impairment test, i RoU, che generalmente non producono flussi di cassa autonomi, sono allocati alla CGU a cui si riferiscono; i RoU che non sono specificatamente allocabili alle CGU sono considerati corporate asset.
- Le CGU possono includere i corporate asset, ossia attività che non generano flussi di cassa autonomi (ad es. immobili ad uso ufficio, infrastrutture informatiche centralizzate, ecc.). I corporate asset sono attribuiti ad una specifica CGU o – se non possibile - ad un aggregato più ampio di CGU su basi ragionevoli e coerenti
- In presenza di integrazione anche tra linee di business le CGU possono assumere le caratteristiche di «CGU integrate» (es attività di estrazione e impianti di liquefazione)



Cash Generating Unit nel settore energy

- **Exploration & Production (E&P):** dai campi o insiemi (*pool*) di campi quando, in relazione ad aspetti tecnici, economici o contrattuali, i relativi flussi di cassa risultano tra loro interdipendenti;
- **Gas naturale & LNG:** gasdotti, navi metaniere, centrali di compressione, impianti di supporto;
- **Raffinazione e Marketing:** impianti di raffinazione, depositi, reti e canali di distribuzione, stazioni di servizio;
- **Chimica:** linee di business definite sulla base definite sulla base dei relativi prodotti (intermedi, polietilene, stirenici, elastomeri e biotech);
- **Retail:** goodwill derivanti da acquisizioni aree commerciali;
- **Power e Renewables:** centrali di produzione di energia elettrica, campi o aggregazioni di campi di energie rinnovabili.

Impairment indicators

- fattori esterni

- *significative riduzioni del valore di mercato della CGU, superiori a quelle attese connesse al naturale utilizzo e al trascorrere del tempo;*
- *significative modifiche verificatesi, o che si prevede si verificheranno nel prossimo futuro, nel contesto tecnologico, di mercato (inclusi i prezzi di vendita), economico o legale in cui l'impresa opera o del mercato di riferimento della CGU in grado di produrre un impatto negativo sui flussi di cassa futuri;*
- *incremento dei tassi di interesse di mercato in grado di incidere significativamente sul tasso di sconto adottato nella determinazione del valore d'uso;*
- ***valore di iscrizione del patrimonio netto dell'impresa superiore alla sua capitalizzazione di mercato;***

- fattori interni

- *evidenze di obsolescenza o di deterioramento delle attività riferite alla CGU;*
- *significative modifiche verificatesi o che si prevede si verificheranno nel prossimo futuro, delle condizioni in cui la CGU è utilizzata che hanno un impatto negativo sui flussi di cassa futuri ad essa associati (es. previsioni di fermata, di cessione o di ristrutturazione);*
- *previsioni aziendali che la performance della CGU sarà inferiore a quella attesa, quali: (i) previsioni di esborsi, per rendere operativa la CGU o per mantenerla, significativamente superiori a quelli attesi; (ii) realizzazione di flussi di cassa attesi netti associati alla CGU, significativamente minori di quelli preventivati; (iii) previsioni di una significativa revisione in riduzione dei flussi di cassa netti preventivati.*

Valore recuperabile (1/2)

La verifica della recuperabilità dei valori di iscrizione avviene sulla base del confronto del valore di iscrizione con il valore recuperabile, rappresentato da:

**VALORE
RECUPERABILE**

MAGGIORE
TRA

**FAIR VALUE AL NETTO DEI COSTI DI
DISMISSIONE**

VALORE D'USO

- *Il fair value è definito come il prezzo da ricevere per la vendita di un'attività (ovvero da pagare per il trasferimento di una passività) nell'ambito di una transazione ordinaria posta in essere tra operatori di mercato alla data della valutazione.*

Valore recuperabile (2/2)

**VALORE
RECUPERABILE:**

MAGGIORE TRA

FAIR VALUE AL NETTO DEI COSTI
DI DISMISSIONE

VALORE D'USO



- *Il valore d'uso delle CGU è il valore definito nella prospettiva della società ed è generalmente determinato considerando i flussi di cassa che si prevede che l'utilizzo del bene produrrà opportunamente attualizzati.*
- *L'attualizzazione avviene ad un tasso che tiene conto dei fattori di rischio non inclusi nella stima dei flussi di cassa;*
- *Generalmente il tasso di sconto utilizzato è il WACC (Weight average cost of capital).*

Eni utilizza il WACC *adjusted*, ossia il WACC rettificato del rischio paese specifico in cui si trova la CGU oggetto di valutazione

$$WACC\ adj = (RF + (\beta \cdot MRP) + CRP) \left(\frac{E}{D + E} \right) + (KD \cdot (1 - T)) \left(\frac{D}{D + E} \right)$$



Lo scenario di riferimento: variabili e metodologia



Costruito sulla base di politiche, normative ed evoluzioni tecnologiche in essere o prevedibili per il futuro

- Delinea un percorso evolutivo per il sistema energetico futuro, sulla base di un quadro economico e demografico, dell'analisi delle **policy vigenti** e di quelle **annunciate** e dello **stato delle tecnologie**, individuando, tra queste, quelle che ragionevolmente potranno raggiungere maturità tecnologica nell'orizzonte considerato;
- le variabili di prezzo riflettono, pertanto, la **migliore stima da parte del management dei fondamentali dei diversi mercati energetici** che incorpora i **trend di decarbonizzazione** in atto e quelli che prevedibilmente potranno delinearsi;
- È oggetto di **costante benchmark** con le *view* di banche d'affari, consulenti energetici e con i *peer* dell'industria energetica.

Scenario globale declinato con dettaglio sulle varie linee di business e prodotti

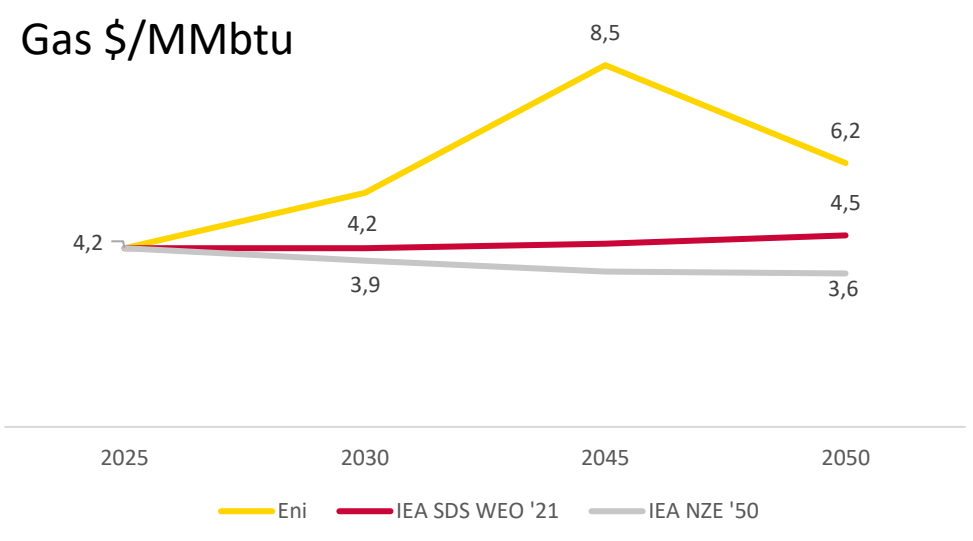
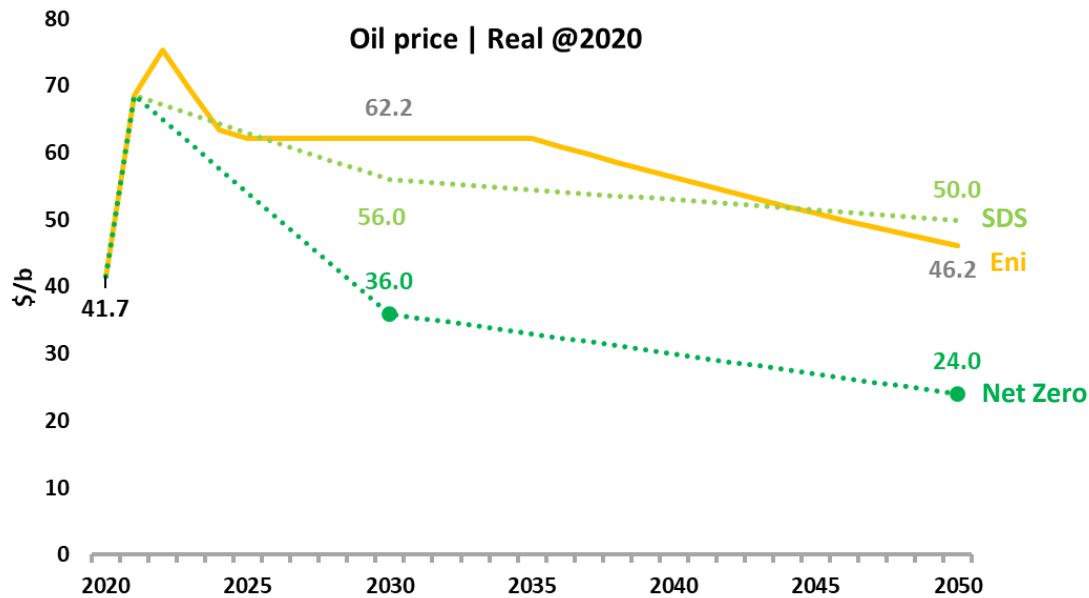
Il Comitato Sostenibilità e Scenari condivide
le principali variabili di prezzo prima dell'approvazione del CdA

Value In Use delle varie CGU

	PERIODO ESPlicito	TERMINAL VALUE
E&P	flussi di cassa del piano quadriennale approvato	valorizzazione a scenario Eni riserve 2P, considerando scadenze contrattuali, cost escalation opex/capex con inflazione di scenario, costi di decommissioning. CO ₂ applicata solo nei paesi dove esiste un obbligo.
Raffinerie		flussi di cassa futuri per la vita economica tecnica degli impianti (20 anni), considerando, per i periodi non coperti dal piano, le quantità di produzione "normalizzate" (per tener conto delle fermate cicliche di manutenzione programmata degli impianti), cost escalation opex/capex di mantenimento con scenario prezzi e CO ₂ di lungo periodo e nessun valore di realizzo.
Impianti chimica		analogo a raffinerie
Centrali Power/impianti FV/eolici		flussi di cassa normalizzati per la vita economica tecnica
Goodwill acquisizioni renewables		Il goodwill è valutato considerando i flussi associati al complesso delle CGU a cui si riferisce previsti prendendo a riferimento, in linea con la valutazione economica definita per l'acquisizione, un orizzonte temporale che consideri le attività di repowering.
Goodwill retail		perpetuity ultimo anno di piano attività retail; g rate=0; tasso di sconto= WACC adj.
CGU con ROU rilevanti		stesso metodo E&P, il ROU è parte del NBV; valutazione unlevered quindi i flussi non considerano i canoni
Costi di forestry		recuperabilità verificata con impairment test di II livello sul settore E&P



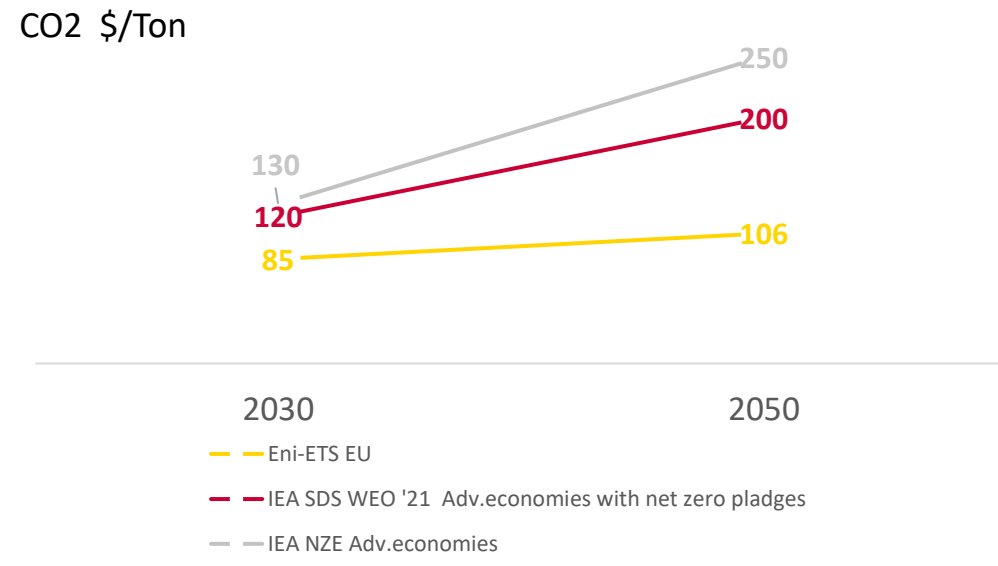
Sensitivity E&P - scenari Eni/IEA Oil / Gas / CO2 - dati espressi in «real term 2020»



Le curve sono rappresentate in real term 2020, eliminando cioè inflazione OCSE dello scenario normativo Eni per comparazione omogenea vs quotazioni IEA.

La scenario Eni di Brent assume dal 2035 un declino del prezzo con un andamento che incrocia curva SDS verso il 2050. Per il gas il declino è posticipato di 10 anni.

A fine periodo di stima, differenze tra i 3 scenari più marcate per la CO2



Sensitivity – disclosure di bilancio

L'Headroom rappresenta l'eccedenza del valore d'uso rispetto al valore di libro (VIU @ riserve 2P)

Anche adottando scenari drastici quale il NZE2050, sensibilmente diverso rispetto agli scenari Eni e al IEA SDS, senza operare revisioni nella stima costi e/o riprogrammazione attività di sviluppo/produzione, si evidenzia un Headroom che rimane consistente (oltre 30%) ed inespreso nei dati contabili di bilancio

	Headroom valore d'uso delle CGU O&G vs. Valori di libro eccedenza %		Assunzioni al 2050 in termini reali USD 2020		
	Costi CO ₂ deducibili	Costi CO ₂ non deducibili	Prezzo Brent	Prezzo gas europeo	Costo CO ₂
Scenario Eni	~90%	-	46 \$/bbl	6,2 \$/mmBTU	proiezioni costi CO ₂ EU/ETS + previsione costi di forestry
Scenario IEA SDS WEO 2021	76%	75%	50 \$/bbl	4,5 \$/mmBTU	200-95 per tonnellata di CO ₂ *
Scenario IEA NZE 2050	35%	32%	24 \$/bbl	3,6 \$/mmBTU	250-55 per tonnellata di CO ₂ *

(*) Prezzo differenziato a seconda di economia classificata come "avanzata" o "emergente". Ulteriori informazioni metodologiche nelle note al bilancio consolidato.



*IFRS 16:
LEASING*

PARTE III



LEASING: IAS 17 VS IFRS 16

AS IS – IAS 17 + IFRIC 4

Approccio basato sui rischi ed i benefici

Leasing operativo

Locatore:
Rilevazione dei canoni di leasing

Locatario:
Rilevazione dei canoni di leasing

Leasing finanziario

Locatore:
Storno del bene in leasing e rilevazione di un'attività finanziaria

Locatario:
Rilevazione del bene in leasing e di una passività finanziaria

TO BE – IFRS 16

Approccio basato sul controllo

Unico modello

Locatore:
Bipartizione tra leasing operativo e finanziario basato sui rischi ed i benefici. Nessun delta rispetto ad oggi

Locatario:
Rilevazione di un diritto d'uso e di una passività per leasing (finanziaria)

Possibile mancata o doppia rilevazione di asset
Peggioramento della PFN

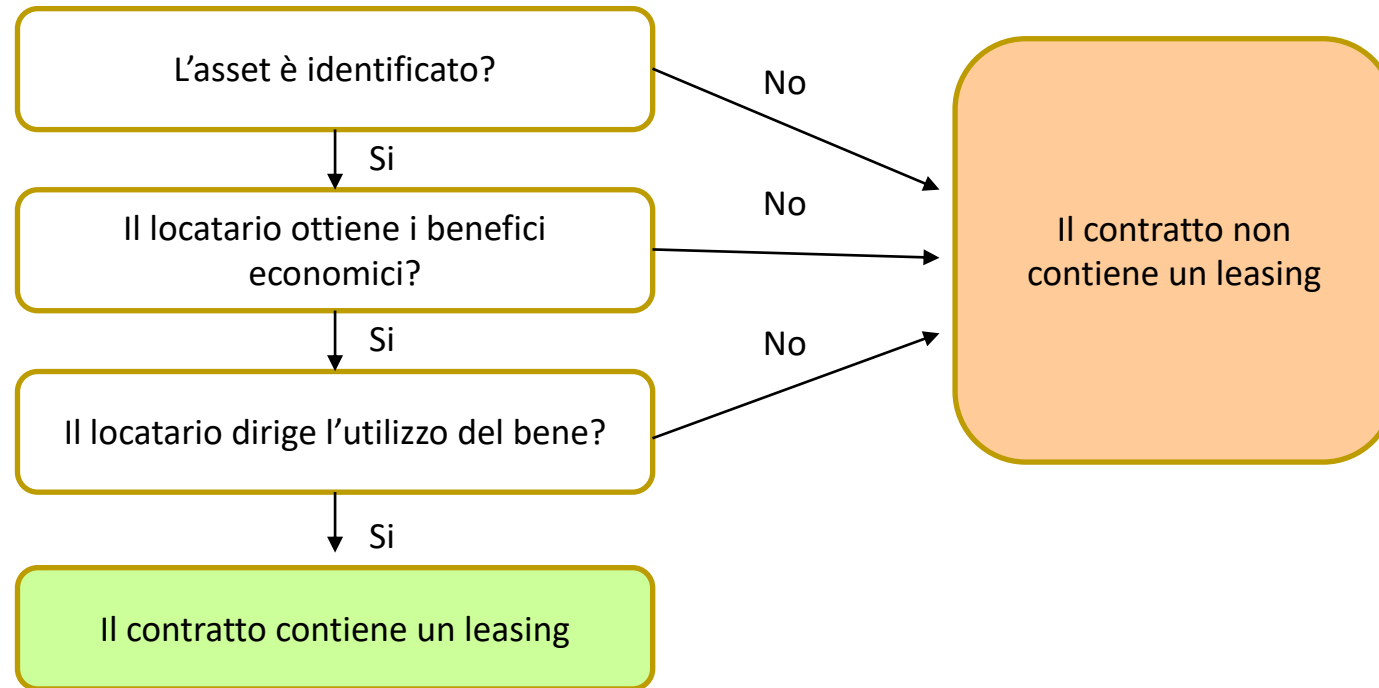
Eccezione per i beni di importo esiguo (< 5.000 \$) e per i leasing di durata <12 mesi

Contratto di servizio se il fornitore ha il potere di sostituzione del bene (i.e. il contratto non trasferisce il controllo sull'utilizzo di un determinato bene)



DEFINIZIONE DI LEASING

Un contratto contiene o rappresenta un **leasing** se conferisce il diritto di controllare l'utilizzo di un asset identificato (cd right of use) per un periodo di tempo stabilito in cambio di un corrispettivo.

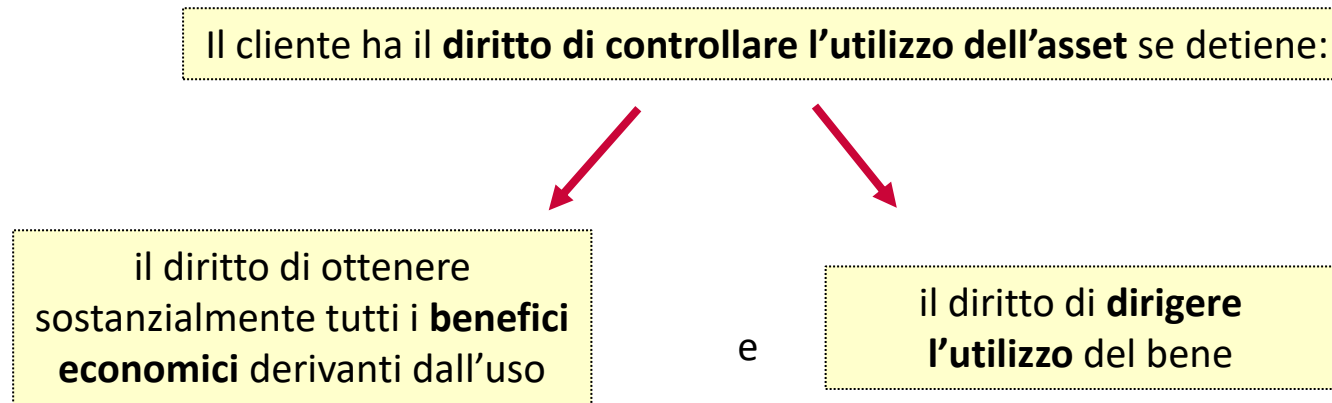


Definizione di leasing – L'asset è identificato

- L'asset oggetto del leasing può essere una **porzione di un asset**, se fisicamente distinta (es. il piano di un edificio) o se rappresenta sostanzialmente tutta la capacità produttiva di un asset (ad es. la sostanziale totalità della capacità di un cavo in fibra ottica).
- L'asset può essere **esplicitamente** identificato nel contratto oppure identificato **implicitamente** nel momento in cui è reso disponibile per l'uso da parte del cliente.
- Anche se l'asset è specificato, non vi è un asset identificato se il fornitore ha il **diritto sostanziale di sostituire l'asset** con un'attività alternativa lungo la durata del leasing;
 - Il fornitore ha un diritto 'sostanziale' a sostituire l'asset se:
 - ha la capacità pratica di sostituire l'asset (il cliente non può impedire al fornitore di esercitare tale diritto e beni alternativi sono prontamente disponibili al fornitore o reperibili in un ragionevole periodo di tempo); e
 - otterrebbe un beneficio economico dall'esercizio del diritto di sostituzione (ad es. il beneficio della sostituzione supera i costi associati alla stessa).
 - Si considerano anche i seguenti fattori: (i) l'ubicazione dell'asset (se l'asset è presso il cliente i costi di sostituzione potrebbero essere maggiori e superare i benefici economici conseguibili con la sostituzione); (ii) il diritto (ovvero l'obbligazione) del fornitore di sostituire l'asset per riparazioni/manutenzioni in caso di malfunzionamenti; (iii) eventuali condizioni necessarie perché il fornitore possa effettuare la sostituzione (ad una particolare data o al verificarsi di un determinato evento).



Definizione di leasing – Benefici economici & Direzione dell'asset



- Un cliente può ottenere i **benefici economici da un asset attraverso l'utilizzo, il possesso e il sub-leasing;**
- L'impresa ha il **diritto di dirigere l'uso** di un asset identificato:
 - quando ha il diritto di **decidere come e con quale finalità** il bene è utilizzato **nel periodo di utilizzo**; oppure
 - se le **decisioni rilevanti** (output, timing, location, etc) sulle modalità e le finalità con cui l'asset è utilizzato sono **predeterminate e**:
 - il cliente ha il diritto di gestire l'asset (o farlo gestire da terzi secondo delle specifiche da lui definite) lungo il periodo di utilizzo e il fornitore non ha il potere di modificare le istruzioni operative da lui impartite, o
 - il cliente ha progettato l'asset in modo da predeterminare le modalità e le finalità con cui l'asset è utilizzato.

Accounting

Definito un unico modello di rilevazione per i leasing (cd Right of Use model): eliminata distinzione tra leasing operativi e finanziari.



LEASING: IAS 17 VS IFRS 16

EFFETTI SULLO STATO PATRIMONIALE

	IAS 17 / Topic 840		IFRS 16 / FASB model ^e
	Finance leases	Operating leases	All leases
Assets	→ ↑	---	→ → = ↓ ↑↑↑
Liabilities	\$\$	---	\$\$\$\$\$\$
Off balance sheet rights / obligations	---	= ↓ → ↑↑↑ \$\$\$\$\$	---

EFFETTI SUL CONTO ECONOMICO

	IAS 17 / Topic 840 / FASB model		IFRS 16
	Finance leases	Operating leases	All leases
Revenue	x	x	x
Operating costs (excluding depreciation and amortisation)	---	Single expense	---
EBITDA			↑ ↑
Depreciation and amortisation	Depreciation	---	Depreciation
Operating profit			↑
Finance costs	Interest	---	Interest
Profit before tax			⇒

Fondi

PARTE IV



RILEVAZIONE DI UN ACCANTONAMENTO

QUANDO?



- è **probabile** l'esistenza di **un'obbligazione attuale** (legale o implicita) derivante da un evento passato;
- è **probabile** che l'**adempimento** dell'obbligazione sia oneroso;
- l'**ammontare** dell'obbligazione può essere stimato attendibilmente.

OBBLIGAZIONI ATTUALI

- Gli eventi passati che determinano una obbligazione attuale sono vincolanti quando, indipendentemente dalle future intenzioni dell'impresa, non consentono alcuna realistica alternativa se non quella di adempiere all'obbligazione.
- La circostanza di cui sopra si realizza in presenza di:
 - **obbligazioni legali** derivanti da un contratto, una legge o altre disposizioni normative (ad es. garanzie contrattuali per la sostituzione di prodotti difettosi);
 - **obbligazioni implicite** rappresentate da eventi, ivi inclusi i comportamenti dell'impresa, tali da generare nei terzi la valida aspettativa che l'impresa adempirà alla propria obbligazione (ad es. politiche di sostituzione dei prodotti difettosi, le strategie comunicate e adottate di tutela ambientale o le strategie, adeguatamente comunicate alle parti interessate, di chiusura di uno stabilimento o di linee di produzione).

RILEVAZIONE E VALUTAZIONE

- L'accantonamento, in contropartita al fondo, è iscritto alla migliore stima possibile dell'ammontare che l'impresa razionalmente pagherebbe alla data di chiusura del periodo:
 - per estinguere l'obbligazione; ovvero
 - per trasferirla a terzi.
- La stima tiene conto dei seguenti elementi:
 - valutazioni della direzione aziendale;
 - passate esperienze;
 - rischi e incertezze collegate al verificarsi di eventi futuri;
 - parere degli esperti;
 - ogni altra informazione (ivi incluso lo sviluppo di tecnologie esistenti che possono ridurre l'onere atteso) disponibile sino alla data di redazione del bilancio.
- Quando l'effetto finanziario del tempo è significativo e la data di scadenza dell'obbligazione è attendibilmente stimabile, la stima è effettuata considerando il valore attuale degli oneri necessari ad estinguere l'obbligazione.
- Ai fini della valutazione si considerano in genere anche le informazioni disponibili successivamente alla data di chiusura dell'esercizio in quanto in grado di confermare fattispecie esistenti alla data di chiusura dell'esercizio ovvero consentono di operare una stima più attendibile dell'onere da sostenere. Il cut off è rappresentato dalla data in cui il bilancio è approvato per la pubblicazione.



Contenziosi

Le previsioni in merito allo stanziamento di eventuali fondi rilevano anche ai fini della valutazione dei possibili impatti di bilancio connessi con i prevedibili esiti dei contenziosi.

Considerata la necessità di accertare la presenza di una obbligazione attuale e la possibilità di operare una stima attendibile dell'onere da sostenere, occorre operare una **valutazione tecnico-legale** per verificare se le condizioni previste dal principio per operare lo stanziamento sono (o non sono) soddisfatte.

Eventuali sentenze sfavorevoli di 1° grado non determinano di per sé l'iscrizione di una passività in quanto, avuto riguardo ai contenuti della sentenza (una volta noti) e ai supporti legali disponibili, andrà verificato se si ha ragione di ritenere che l'esito negativo di primo grado possa essere «ribaltato» nei successivi gradi di giudizio. Tale circostanza sarà oggetto di specifica informativa nelle note al bilancio.

CONTRATTI ONEROSI

Costi di risoluzione o esecuzione del contratto (costi non discrezionali)

>

Benefici derivanti dal contratto

- I costi non discrezionali previsti da un contratto riflettono il costo netto minimo di risoluzione del contratto, cioè il minore tra:
 - il costo necessario all'adempimento, al netto dei benefici economici attesi derivanti dal contratto; e
 - qualsiasi risarcimento o sanzione derivante dall'inadempienza.

L'impresa rileva un accantonamento corrispondente all'obbligazione attuale del contratto rappresentata dal costo di risoluzione; l'accantonamento è effettuato successivamente alla verifica della recuperabilità del valore dei beni coinvolti nel contratto.



*IFRS 15:
RICAVI*

PARTE V



IFRS 15 – *Five step model*

Step 1 – Identificazione del contratto con il cliente

Step 2 – Identificazione delle performance obligation contenute nel contratto

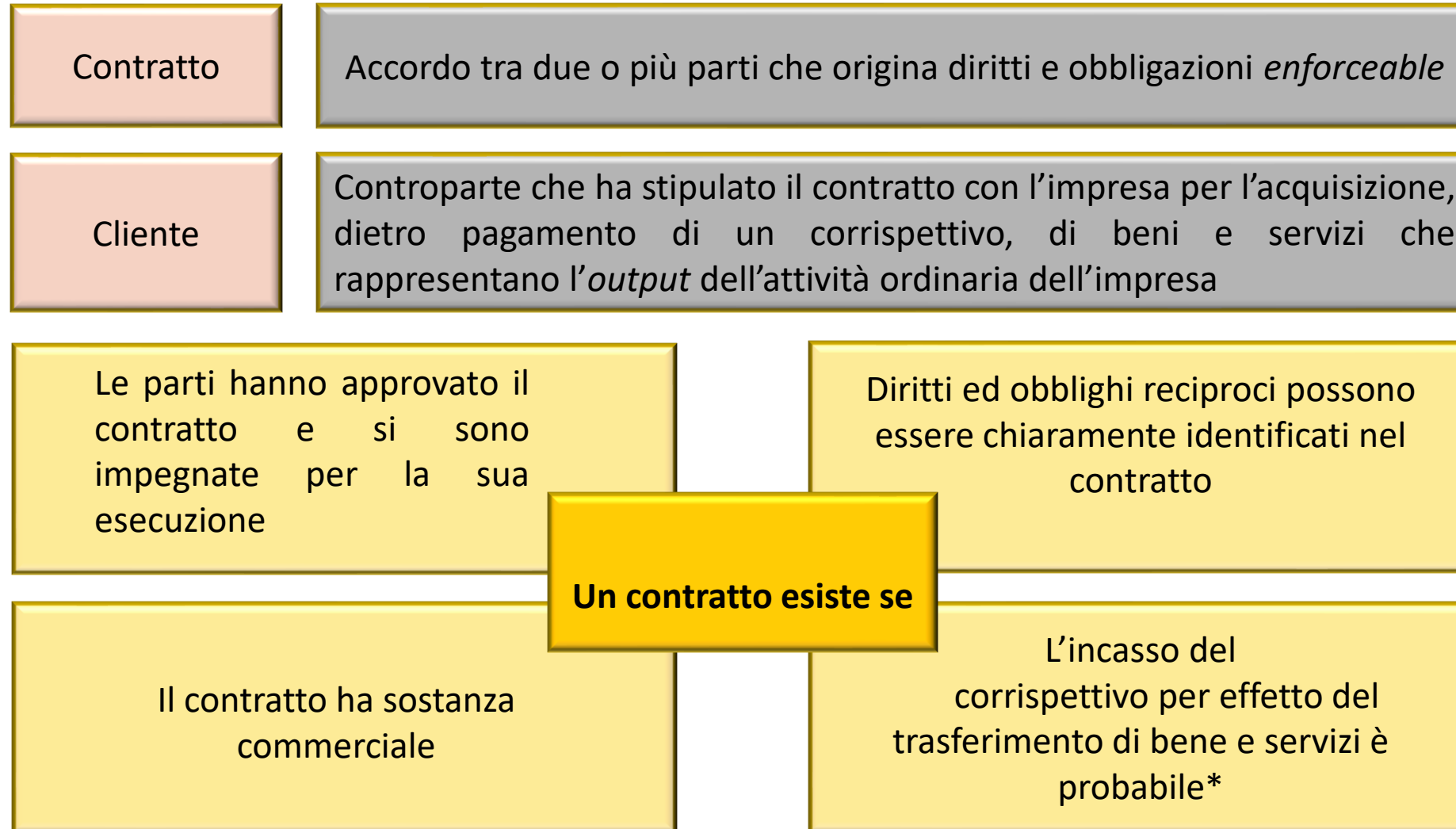
Step 3 – Determinazione del prezzo della transazione

Step 4 – Allocazione del prezzo della transazione alle singole performance obligation

Step 5 – Rilevazione del ricavo all'atto del soddisfacimento della performance obligation



STEP 1: IDENTIFICAZIONE DEL CONTRATTO



* Il criterio rileva per la verifica della validità del contratto, mentre non rileva per la rilevazione del ricavo che pertanto è rilevato al lordo di eventuali svalutazioni del credito.



STEP 2: IDENTIFICAZIONE DELLE PERFORMANCE OBLIGATION

- Una *performance obligation* è una promessa, contenuta in un contratto stipulato con un cliente, di **trasferire** al cliente medesimo **beni e servizi distinti** o una serie di beni e servizi distinti che sono sostanzialmente uguali e che sono trasferiti al cliente con le medesime modalità (ad es forniture di gas, etc.).
- Un bene o un servizio è per sua natura **distinto** se sono soddisfatte entrambe le seguenti condizioni: i) il cliente può beneficiare del bene e servizio «**on its own**» o in combinazione con altri beni/servizi a lui prontamente disponibili; ii) l'obbligazione a trasferire beni e servizi al cliente è una promessa **separatamente identificabile** dalle altre all'interno del contratto.
- Se nel contratto l'impresa concede al cliente la possibilità di acquisire beni o servizi aggiuntivi, questa opzione fa sorgere una performance obligation solo se conferisce al cliente un diritto significativo che quest'ultimo non otterrebbe senza stipulare detto contratto.
- Nel caso in cui altre parti siano coinvolte nel processo di fornitura dei beni/servizi ai clienti della società è chiesto di verificare se la *performance obligation* della società è quella di fornire i beni/servizi in qualità di "principal" o di assicurare che altre parti forniscano i beni/servizi al cliente operando, pertanto, come "agent".
 - Principal: rilevazione del ricavo "gross". Agent: rilevazione del ricavo "net".



STEP 3: DETERMINAZIONE DEL PREZZO DELLA TRANSAZIONE

Prezzo della transazione

Ammontare cui l'entità ritiene di avere diritto in cambio del trasferimento dei beni e servizi promessi al cliente.

Componenti variabili

... include solo l'ammontare per il quale non è altamente probabile un *reversal* a conto economico

Corrispettivo pagabile al cliente

... riduzione del prezzo di transazione a meno che rappresenti un pagamento per un bene o servizio distinto

Prezzo della transazione

Significative componenti finanziarie

Corrispettivo non monetario

... Valutato al *fair value* a meno che non possa essere determinato attendibilmente

STEP 4: ALLOCAZIONE DEL PREZZO DELLA TRANSAZIONE ALLE SINGOLE PERFORMANCE OBLIGATION

Il prezzo della transazione è allocato a ciascuna *performance obligation* in misura pari al corrispettivo al quale l'entità si aspetta di avere diritto, in cambio del trasferimento dei relativi beni e servizi al cliente.

L'allocazione del prezzo di transazione deve avvenire sulla base dello *stand-alone selling price* dei beni o servizi oggetto delle singole *performance obligation*.

Lo *stand alone selling price* è il prezzo che l'impresa applica ad un cliente quando vende il bene o servizio separatamente. Se lo *stand alone selling price* non è osservabile è operata la stima secondo una delle seguenti metodologie:

- *l'adjusted market assessment approach*: stima il prezzo che un cliente sarebbe disposto a pagare per quei beni e servizi nel mercato in cui l'impresa opera (rettificato per riflettere i costi e i margini specifici dell'impresa);
- *l'expected cost plus margin approach*. stima il costo che si attende di sostenere per la soddisfazione della performance obligation maggiorandolo di un margine ritenuto appropriato per quel bene o servizio;
- *residual approach*: sottrae dal prezzo totale della transazione la somma dei prezzi di vendita osservabili stand-alone degli altri beni o servizi promessi nel contratto.

In presenza di sconti, la riduzione del prezzo è allocata alla specifica *performance obligation* interessata della riduzione (se identificabile) o su basi proporzionali su tutte le *performance obligation*. Analoghe indicazioni valgono per i corrispettivi variabili.



Allocare il prezzo della transazione alle performance *obligation*

Esempio

- Contratto telefonico di 2 anni dove sono state identificate due *performance obligation* distinte:
 - 1) telefono e
 - 2) servizio dati e voce
- Prezzo della transazione complessivo = €650
- Prezzo di vendita del telefono sul sito web del produttore = **€350**
- Altri operatori vendono un piano di 1 anno senza telefono che include lo stesso livello di dati e voce per €15 al mese = **€360** (24 mesi x €15)



Prezzo osservabile



Adjusted market



Cost plus



Residual

Telefono	€320	$[\text{€}650 \times (\text{€}350/\text{€}710)]$
Servizio dati e voce	<u>€330</u>	$[\text{€}650 \times (\text{€}360/\text{€}710)]$
Prezzo della transazione	€650	

STEP 5: RILEVAZIONE DEL RICAVO ALL'ATTO DEL SODDISFACIMENTO DELLA PERFORMANCE OBLIGATION

Un'impresa rileva i ricavi nel momento in cui (o man mano che) soddisfa l'obbligazione contrattuale di trasferire al cliente il bene o il servizio promesso.

Il trasferimento si considera completato quando il cliente **ottiene il controllo** del bene o del servizio. Il controllo di un bene/servizio è rappresentato dalla capacità di dirigerne l'utilizzo e di ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici residui dallo stesso. Il controllo include la capacità di impedire che altri utilizzino il bene/servizio o ne traggano benefici.

Il controllo può essere trasferito nel continuo (*over time*) o in uno specifico momento temporale (*at a point in time*).

Per ciascuna *performance obligation* identificata, l'impresa deve determinare all'inizio del contratto se la stessa sarà soddisfatta nel tempo o in uno specifico momento temporale.



Back Up



BILANCIO CONSOLIDATO (1/5)

Si consideri il seguente esempio.

Il 1 gennaio 2013 la società A acquisisce il 100% delle azioni della società B per un corrispettivo di 1.000.

Lo stato patrimoniale di A ante operazione di acquisizione è rappresentato da disponibilità liquide e da un impianto che presenta una vita economico-tecnica residua di 10 anni.

SP di A al 1.1.2013			
Disponibilità liquide	1.000	Capitale sociale	4.000
Attività materiali	5.000	Debiti commerciali	2.000
Totale attività	6.000	Totale passività e PN	6.000

Lo stato patrimoniale di B al 1 gennaio 2013 è rappresentato da un unico impianto che presenta una vita economico-tecnica residua di 10 anni.

SP di B al 1.1.2013			
Attività materiali	200	Capitale sociale	200
		Debiti commerciali	0
Totale attività	200	Totale passività e PN	200



BILANCIO CONSOLIDATO (2/5)

Lo stato patrimoniale civilistico di A al 1 gennaio 2013 post operazione di acquisizione è di seguito rappresentato:

SP di A al 1.1.2013			
Partecipazione	1.000	Capitale sociale	4.000
Attività materiali	5.000	Debiti commerciali	2.000

Il prezzo pagato (1000) è eccedente il valore contabile delle attività di B; questa differenza deve essere allocata e può trovare giustificazione o in un maggior valore attribuibile alle attività di B (maggior valore inespresso contabile ma presente economicamente) ovvero in un avviamento. Assumendo di allocare la differenza sul maggiore valore delle attività materiali il bilancio consolidato è il seguente

SP consolidato Gruppo A al 1.1.2013			
Attività materiali (di B)	1.000	Patrimonio netto di Gruppo	4.000
Attività materiali (di A)	5.000	Debiti commerciali	2.000
Totale attività	6.000	Totale passività e patrimonio netto	6.000

BILANCIO CONSOLIDATO (3/5)

Nel corso dell'esercizio 2013, la capogruppo A compie le seguenti operazioni:

- vende prodotti a terzi per 1.000;
- presta servizi centralizzati (attività amministrative, servizi ICT, servizi gestione personale, ecc.) a B per 40
- acquista prodotti da B per 80;
- acquista merci da terzi per 120;
- sostiene un costo lavoro di 200;
- rileva l'ammortamento sull'impianto di 500 (10% di 5.000).

Nel corso del 2013, la controllata B compie le seguenti operazioni:

- vende prodotti a terzi per 150;
- vende prodotti ad A per 80;
- acquista merci da terzi per 80;
- acquista servizi da A per 40;
- sostiene un costo lavoro di 50;
- rileva l'ammortamento dell'impianto di 20 (10% di 200).

BILANCIO CONSOLIDATO (4/5)

Si ipotizzi l'assenza di rimanenze di magazzino (tutte le merci sono state trasformate e tutti i prodotti finiti sono stati venduti) e l'assenza di effetti fiscali correnti e differiti.

	CE A	CE B	Elisione partite intercompany	Ammortamento del maggior costo allocato sull'impianto	CE consolidato Gruppo A
Ricavi vendite beni a terzi	1.000	150			1.150
Ricavi vendite beni a B	40	-	-40		-
Ricavi vendite beni a A	-	80	-80		-
Costi per acquisti merci da terzi	-120	-80			-200
Costi per acquisti prodotti da B	-80	-	80		-
Costi per acquisti servizi da A	-	-40	40		-
Costo lavoro	-200	-50			-250
Ammortamenti	-500	-20		-80	-600
Utile netto	140	40			100

Il maggior prezzo pagato da A per B (1000-200) è stato allocato sull'impianto. Pertanto in ottica consolidato il conto economico tiene conto dell'ammortamento del maggior valore dell'impianto rilevato nel consolidato ($800/10=80$)

BILANCIO CONSOLIDATO (5/5)

	SP di A 31.12.n	SP di B al 31.12.n	Elisione partecipazione	Elisioni operazioni intercompany	Rettifiche di Consolidato*	SP del Gruppo A al 31.12.n
Attività materiali	4.500	180			720	5.400
Crediti v/terzi	1.000	150				1.150
Crediti v/B	40			-40		-
Crediti v/A		80		-80		-
Partecipazione in B	1.000		-1.000			-
Totale attività	6.540	410				6.550
Capitale sociale	4.000	200	-200			4.000
Utile dell'esercizio	140	40			-80	100
Totale PN	4.140	240				4.100
Debiti commerciali v/terzi	2.120	80				2.200
Debiti v/B	80			-80		-
Debiti v/A		40		-40		-
Debiti v/personale	200	50				250
Totale passività	2.400	170				2.450
Totale passività e PN	6.540	410				6.550

* Effetti dell'allocazione del maggior costo pagato in sede di business combination