

Studi e Ricerche di Economia Aziendale

Luciano Marchi - Mauro Zavani - Sergio Branciarì

Economia dei gruppi e bilancio consolidato

Una interpretazione
degli andamenti economici e finanziari

Terza edizione



G. Giappichelli Editore - Torino

© Copyright 2010 - G. GIAPPICHELLI EDITORE - TORINO

VIA PO 21 - TEL. 011-81.53.111 - FAX 011-81.25.100

<http://www.giappichelli.it>

ISBN/EAN 978-88-348-1545-8

Comitato scientifico:

- L. ANSELMI, Ordinario di Economia aziendale, Università di Pisa
- U. BERTINI, Ordinario di Strategia e politica aziendale, Università di Pisa
- G. DI STEFANO, Ordinario di Metodologie e determinazioni quantitative d'azienda, Università di Napoli Parthenope
- R. FERRARIS FRANCESCHI, Ordinario di Economia aziendale, Università di Pisa
- S. MARASCA, Ordinario di Controllo strategico, Università Politecnica delle Marche
- L. MARCHI, Ordinario di Metodologie e determinazioni quantitative d'azienda, Università di Pisa
- A. PAOLINI, Ordinario di Economia aziendale, Università di Macerata
- M. PAOLONI, Ordinario di Ragioneria generale e applicata, Università di Roma Tre
- M. ZAVANI, Ordinario di Ragioneria generale e applicata, Università di Modena e Reggio Emilia

Stampa: Stampatre s.r.l. - Torino



Fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume/fascicolo di periodico dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, comma 4 della legge 22 aprile 1941, n. 633 ovvero dall'accordo stipulato tra SIAE, AIE, SNS e CNA, CONFARTIGIANATO, CASA, CLAAI, CONFCOMMERCIO, CONFESERCENTI il 18 dicembre 2000.

Le riproduzioni ad uso differente da quello personale potranno avvenire, per un numero di pagine non superiore al 15% del presente volume, solo a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da AIDRO, via delle Erbe, n. 2, 20121 Milano, telefax 02-80.95.06, e-mail: aidro@iol.it



Il consolidamento dei bilanci: l'area di integrazione

Antonella Paolini

SOMMARIO: 1. L'area di consolidamento e la sottostante nozione di gruppo aziendale. – 2. I parametri utilizzati per l'inclusione/esclusione dall'area di consolidamento. – 3. I parametri utilizzati per individuare il controllo secondo la disciplina nazionale. – 4. L'area di consolidamento nelle disposizioni del d.lgs. n. 127/1991. – 5. L'area di consolidamento e la nozione di controllo nello IAS 27.

1. L'area di consolidamento e la sottostante nozione di gruppo aziendale

Negli studi economico aziendali l'area di consolidamento si colloca, come noto, tra i concetti preliminari ed indispensabili per la predisposizione dello strumento capace di informare sulle condizioni economiche, finanziarie e patrimoniali di un gruppo aziendale, cioè del bilancio consolidato¹. È altresì noto come la definizione dell'area di consolidamento non possa prescindere dalla retrostante nozione di gruppo aziendale.

I due ambiti d'indagine – il concetto di gruppo aziendale e la delimitazione dell'area di consolidamento – sequenzialmente preordinati rispetto alla scelta del-

¹ Tra i principali autori che si sono interessati al problema del consolidamento si ricorda: L. AZZINI, *I gruppi. Lineamenti economico-aziendali*, Giuffrè, Milano, 1968; L. AZZINI, *I gruppi aziendali*, Giuffrè, Milano, 1975; P.E. CASSANDRO, *I gruppi aziendali*, Cacucci, Bari, 1975-1989; O. PAGANELLI, *Il bilancio di gruppo. Significato economico e procedimenti di formazione*, Azzoguidi, Bologna, 1968; B. PASSAPONI, *I gruppi e le altre aggregazioni aziendali*, Giuffrè, Milano, 1994; F. PEPE, «Holdings», *gruppi e bilanci consolidati*, Giuffrè, Milano, 1968; S. SARCONI, *I bilanci consolidati di gruppo*, Giappichelli, Torino, 1993; S. TERZANI, *Il bilancio consolidato*, Cedam, Padova, 1994; P. PISONI, *I bilanci consolidati di gruppo*, Giuffrè, Milano, 1994; M. CARATTOZZOLO, *Il bilancio consolidato di gruppo*, Giuffrè, Milano, 1994; P. ANDREI (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: concentrazioni aziendali e bilancio consolidato*, Giappichelli, Torino 2006; V. MIGLIACCI, *Le diverse concezioni di gruppo aziendale: approfondimenti critici*, in *Rivista Italiana di Ragioneria ed Economia Aziendale*, nn. 1-2, 2009.

la metodologia impiegabile per la formazione del bilancio consolidato, sono ugualmente necessari nella successiva fase interpretativa dei risultati a cui il bilancio consolidato perviene.

L'area di consolidamento può essere paragonata al sottoinsieme dell'insieme gruppo aziendale, la cui estensione può essere pari all'area di gruppo oppure ad una sua parte o addirittura nulla (un sottoinsieme vuoto quando il criterio comune prescelto non consente di includere elementi). In altri termini, «l'area di consolidamento è costituita da tutte le unità economiche che, congiuntamente, concorrono alla gestione di un complesso economico unitario in aderenza alle linee d'azione individuate dall'unico soggetto economico»².

Di volta in volta va analizzata, contemporaneamente, la posizione delle imprese che compongono il gruppo, tenendo conto dei ruoli di ciascuna, per capire i legami che le legano e decidere quali aziende includere e quali escludere dal perimetro di definizione, al fine di andare a comporre l'area delle imprese da consolidare.

La definizione prescelta di area di consolidamento esprime l'impostazione prevalente nei nostri studi. Le posizioni dottrinali non risultano molto distanti o conflittuali in merito al problema. Al massimo possono essere intraviste delle differenze tra chi sostiene che il gruppo aziendale è un istituto economico unitario al pari e come un'azienda³ (complesso autonomo da un punto di vista decisionale, con propria capacità reddituale, composto da aziende che non sono autonome se non giuridicamente) e chi considera il gruppo aziendale non come coincidente ma come assimilabile ad un'azienda, cioè un istituto economico di secondo grado comprensivo di più aziende teoricamente anche autonome e non solo da un punto di vista giuridico⁴.

In altri termini, richiamando le ben note teorie dell'*entità* e della *capogruppo*, le discussioni in merito all'area di consolidamento possono riguardare, appunto, la scelta di una delle due o anche una posizione intermedia⁵. Va ricorda-

² P. ANDREI, *Il bilancio consolidato nei gruppi internazionali*, Giuffrè, Milano, 1994, pp. 44-45.

³ Si veda L. AZZINI, *I gruppi*, cit.: «le singole unità del gruppo sono parte di un complesso il quale solo è dotato di autonomia economica» (p. 29), pertanto «il reddito di esercizio di ogni unità non è il risultato della sua gestione, di impossibile determinazione se non con il ricorso a ipotesi irreali, ma una quota del risultato del gruppo attribuita alle singole unità» (p. 196); G. FERRERO, *Istituzioni di economia d'azienda*, Giuffrè, Milano, 1968; G. GALASSI, *Concentrazione e cooperazione internazionale*, Giuffrè, Milano, 1969.

⁴ Si veda P. ONIDA, *Le dimensioni del capitale d'impresa*, Giuffrè, Milano, 1951 e P. ONIDA, *Economia d'azienda*, Utet, Torino, 1971; P.E. CASSANDRO, *op. cit.*

⁵ Approfondendo ed illustrando limiti e vantaggi delle due posizioni, Pizzo arriva a dimostrare come «Ciascuna delle due ipotesi appare però incapace di assurgere a criterio generale di interpretazione della complessa e variegata realtà economica del gruppo e di indicare soddisfacenti mo-

to che le teorie richiamate, pur nella diversità, sono affini in quanto entrambe si basano sul presupposto che l'elemento-chiave da considerare sia l'unitarietà decisionale, gestionale ed organizzativa presente nel gruppo ed essa deriva dall'unicità del controllo esercitato effettivamente e in maniera duratura.

In tutti i casi, nella nostra tradizione culturale, si ritiene che non debba essere presa in considerazione la teoria della *proprietà*, secondo la quale il gruppo esisterebbe sulla base del solo possesso di quote che consentono alla holding di godere giuridicamente, quindi anche solo formalmente, di un potere di controllo nei confronti delle società partecipate. Coerentemente, l'area di consolidamento in questa teoria non può che essere formata dall'insieme delle aziende controllate di diritto e solo da quelle.

Viceversa, considerando il gruppo come entità economica unitaria ed autonoma operante attraverso più unità economiche, la nozione di area di consolidamento è tale da contenere le aziende gestite e organizzate in modo unitario, cioè attraverso l'esercizio effettivo di un controllo duraturo che, nella sostanza, non necessariamente coincide con quello di diritto legato alla sola proprietà.

Ancora, se il gruppo è l'insieme delle "unità economiche relative" che operano sotto il dominio e nell'interesse di un comune soggetto economico, rappresentato dalla capogruppo, l'area di consolidamento assume la stessa nozione e grandezza appena espressa.

Nella teoria dell'*entità* e della *capogruppo*, a nostro parere, c'è coincidenza teorica sulla delimitazione dell'area di consolidamento. Le differenze si ravvisano nell'esercizio del controllo. Esso deve essere effettivo e duraturo; tuttavia nella teoria della *capogruppo* vi è un' enfasi alla "soggettività" del suo esercizio da parte del vertice, soggettività che si ripercuote sulla scelta dei metodi di consolidamento e sul trattamento degli "interessi" dei proprietari di minoranza, differentemente considerati come proprietari oppure come terzi su cui non grava il rischio d'impresa. In altri termini, la nozione di gruppo come *group* o *Konzern* influenza più la redazione del bilancio consolidato che la definizione dell'area di consolidamento⁶.

dalità di rappresentazione contabile» (M. PIZZO, *L'area di consolidamento nei bilanci di gruppo*, Cedam, Padova, 1989, p. 14).

⁶ Per un esame comparato con le dottrine straniere in tema di nozione di gruppo e di area di consolidamento si veda A. PROVASOLI, *L'area di consolidamento nella redazione dei bilanci di gruppo. Le prospettive di regolamentazione comunitaria*, in *Rivista dei Dottori Commercialisti*, 1979.

2. I parametri utilizzati per l'inclusione/esclusione dall'area di consolidamento

Il primo e fondamentale criterio da considerare per circoscrivere il perimetro di consolidamento è il *controllo esercitato* dal soggetto economico sulle unità economiche presenti in un gruppo aziendale. Le argomentazioni elaborate sulla natura e le accezioni del suddetto controllo possono essere molte.

Ci sembra necessario richiamare brevemente i noti concetti del controllo aziendale, quello insito nell'operare di qualsiasi organizzazione finalizzata. Le sue caratteristiche prevalenti dovrebbero essere quelle:

- di dover essere un controllo *effettivo*, cioè realmente e sostanzialmente esercitato in modo centralizzato, indipendentemente dal possesso delle quote di partecipazione;
- di dover essere un controllo *duraturo*, cioè a valere nel tempo.

Relativamente al primo tratto, ci si potrebbe ritrovare, da un punto di vista esclusivamente economico, ad includere nell'area di consolidamento società partecipate in misura inferiore alla maggioranza assoluta o qualificata del capitale proprio ma effettivamente gestite (in assenza di legami formali è necessario capire se vengono gestite in funzione degli obiettivi del gruppo, di modo che tali aziende assumano il ruolo di parti elementari dell'istituto economico); ovvero ad escludere società partecipate con maggioranza assoluta di capitale nel caso in cui si dimostri la presenza di vincoli tali da impedirne il controllo dell'"esterno" soggetto economico (in presenza di legami formali può mancare il potere di controllo connotando le aziende come completamente autonome e non solo dal punto di vista giuridico).

Non la potenziale esistenza ma la dimostrazione che il controllo sia effettivamente esercitato è l'unico modo per individuare correttamente l'area di consolidamento. Ciò presuppone la verifica, spesso non facile ed immediata, della diretta e/o indiretta capacità di condizionamento della holding sulle scelte organizzative e gestionali delle affiliate, in maniera da renderle tra loro armoniche e strumentali alle superiori esigenze del complesso.

L'altro tratto caratterizzante il controllo di gruppo – la sua stabilità nel tempo – assume un ruolo importante ai fini dell'inclusione/esclusione nell'area di consolidamento. La mancanza di tale requisito determina il limite della non comparabilità temporale di bilanci consolidati di uno stesso gruppo, nella misura in cui siano incluse nell'area di consolidamento società possedute in via transitoria.

Gli aspetti della transitorietà del controllo vanno però opportunamente combinati con i vincoli economici sopra descritti sempre a proposito del controllo.

È infatti ipotizzabile il caso di società da sempre inserite nell'area di consolidamento che, sino alla redazione del bilancio consolidato, siano rimaste legate al gruppo con precisi nessi d'interdipendenza economica. Il fatto che siano destinate successivamente ad essere alienate (magari in una logica strategica di gruppo) non può implicare la loro esclusione dall'area di consolidamento. Anzi, la mancata integrazione porterebbe, ad un certa data, a una rappresentazione parziale priva di contenuti sostanziali ai fini della comparabilità.

È altresì ipotizzabile il caso opposto di società detenute inizialmente in via transitoria ma che poi, alla luce di nuove scelte strategiche, cioè di elementi di rilievo nella gestione del gruppo, sarebbe corretto ed inevitabile includere nell'area di consolidamento.

Possono essere collocati in questo ambito anche i casi di esclusione dall'area di consolidamento, come quelli che in dottrina e nella prassi vengono frequentemente citati, relativi a imprese controllate sottoposte a procedure fallimentari, ad amministrazioni controllate, a liquidazione. La loro esclusione dall'area di consolidamento va attribuita sia alla mancanza di esercizio del controllo, in quanto la direzione è affidata a soggetti esterni alla società e al gruppo (gestione, tra l'altro, avente logiche diverse e non compatibili con quelle del gruppo) sia alla diversità dei principi contabili di redazione di bilanci non più di funzionamento (come quelli delle imprese da consolidare e dello stesso bilancio consolidato) ma di liquidazione.

Un ulteriore criterio, oltre al controllo per stabilire quali imprese includere o escludere nell'area di consolidamento, è quello della *omogeneità/eterogeneità dell'attività svolta* dalle aziende del gruppo. Criterio semplice e pienamente divisibile nel contenuto, risulta assai difficile da applicare. Specie in tutti quei casi in cui non risulti essere netta la linea di demarcazione tra l'attività svolta complessivamente dal gruppo e quella di una o più imprese sottoposte ad analisi per l'inclusione nell'area di consolidamento. Anzi, diversità anche marcate possono costituire una condizione solo esteriore della realtà economica del gruppo, realtà rappresentata invece da una complementarietà non immediatamente ravvisabile.

È d'obbligo fare riferimento, per la tipicità assunta dalla loro attività, ai *gruppi finanziari* la cui genesi è tale da far presumere che possa essere rimasta, anche nei periodi di vita successivi alla costituzione del gruppo, l'assenza dei vincoli economico-tecnici tra le singole unità, relativi proprio alla specie di attività "produttiva" svolta.

Considerando poi che la realtà tende a mostrare una preponderanza di *gruppi misti*, più che escludere dall'area di consolidamento, si dovrebbe evitare il consolidamento globale. Esso, infatti, può generare errori sull'interpretazione dei risultati di gruppo, in quanto frutto di aggregazioni di valori disomogenei. Infat-

ti, specie in presenza di gruppi di notevoli dimensioni, diversificati e/o articolati geograficamente sarebbe auspicabile utilizzare tale parametro per arrivare alla formazione di tanti bilanci consolidati quanti sono i sotto gruppi riscontrati all'interno del complesso.

Vero è che nei *gruppi operativi* è forse più semplice individuare le aziende che svolgono attività molto diverse da quelle legate da unitarietà tecnico-operative e quindi da escludere. Tuttavia, non è sufficiente, ad esempio, l'esclusione di un'azienda per l'appartenenza a settori merceologici diversi, oppure in base al comparto (industriale, commerciale, dei servizi, ecc.) rendendo pacifico pertanto l'obbligo di consolidamento dei gruppi cosiddetti *conglomerati*.

L'inclusione è sicuramente inopportuna quando in un gruppo industriale e/o commerciale vi siano unità economiche svolgenti attività assicurative, bancarie, finanziarie, ecc. Tuttavia, non costituiscono motivi di esclusione: le attività complementari o di servizio; le attività finanziarie o assicurative svolte prevalentemente nell'ambito del gruppo (gli esempi possono riguardare: controllate che svolgono attività di leasing su beni della controllante o di altre imprese del gruppo; controllate che finanziano le imprese del gruppo in vario modo)⁷.

Ulteriori parametri discriminatori all'ingresso dell'area di consolidamento possono poi essere quelli sinteticamente espressi nella dizione «limiti alla unitaria considerazione dei gruppi internazionali». Con ciò si vuole fare riferimento a casi specifici di esclusione per motivi legati all'impossibilità della società controllante ad esercitare un'azione di controllo sulle affiliate estere per:

- restrizioni governative al trasferimento di valute;
- contingentamenti di varia specie all'import e/o all'export;
- eventi bellici, operazioni militari;
- sequestri, nazionalizzazioni;
- non quotazione della valuta (la moneta di conto della controllata) sul mercato dei cambi.

3. I parametri utilizzati per individuare il controllo secondo la disciplina nazionale

Il legislatore per la formazione del bilancio consolidato disciplina unicamente i parametri necessari per stabilire:

⁷ Gli esempi sono quelli riportati nel Principio contabile n. 17, *Bilancio consolidato*, redatto dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e dal Consiglio Nazionale dei Ragionieri Commercialisti modificati dall'Organismo Italiano di Contabilità in relazione alla riforma del diritto societario, 16 settembre 2005, p. 26.

- quando un'impresa può definirsi controllata, ignorando il contesto generale del gruppo;
- quando si è in presenza dei casi di esclusione dal consolidamento, ignorando la delimitazione dell'area di consolidamento;
- quando si è in presenza dei casi di esonero dall'obbligo di redazione del bilancio consolidato.

Dato l'oggetto del presente lavoro, si prenderanno in considerazione i primi due aspetti.

Il controllo di un'impresa da parte di un'altra proposto dal legislatore è concetto articolabile in via gerarchica, tanto che si evidenzia una decrescente oggettività della sua applicazione e, quindi, nasce una difficoltà a considerare effettivo l'esercizio del controllo in alcuni casi più discrezionali. A prescindere da ciò, a nostro parere, quello del controllo di una società su di un'altra è l'unico criterio che il legislatore propone per disciplinare, indirettamente, l'area di consolidamento ed il gruppo d'aziende.

Ci siamo permessi di "schematizzare" le norme di legge che disciplinano l'oggetto il controllo tra aziende, precisamente l'art. 2359 c.c. e il d.lgs. n. 127/1991, art. 26 - *Imprese controllate*.

1. Controllo di diritto

È quello più semplice da applicare per il maggior grado di oggettività, si verifica quando la società controllante detiene la maggioranza assoluta dei voti delle società controllate.

2. Controllo di fatto: maggioranza relativa dei voti

Si tratta pur sempre di un controllo basato sulla partecipazione al capitale sociale, è ugualmente semplice da individuare in quanto si verifica quando la società controllante detiene la maggioranza relativa dei voti delle società controllate. Per differenziarlo dal controllo di diritto, il legislatore utilizza il termine "influenza dominante".

Tavola 1 – *Controllo d'azienda da un punto di vista legale per l'identificazione dell'area di consolidamento e la formazione del bilancio consolidato*

Area di gruppo – Area di consolidamento – Art. 26 – Imprese controllate		
Art. 26, comma 1 ⁸	Art. 26, comma 2	Art. 26, comma 3
<p>1. <i>Controllo di diritto</i> La società controllante detiene la maggioranza assoluta dei voti delle società controllate.</p> <p>2. <i>Controllo di fatto</i> La società controllante detiene la maggioranza relativa dei voti (influenza dominante) delle società controllate.</p>	<p>3. <i>Controllo di fatto</i> La società controllante esercita un diritto tramite contratto o clausola statutaria (influenza dominante) sulle società controllate.</p> <p>4. <i>Controllo di fatto</i> La società controllante, da sola, esercita un dominio di voto.</p>	<p>5. <i>Controllo di fatto:</i> Indiretto, cioè la società controllante esercita un diritto attraverso altre società, fiduciarie, interposta persona.</p>

3. *Controllo di fatto: dominio contrattuale/statutario*

Anche in questo caso il legislatore utilizza il concetto di influenza dominante che si verifica in due fattispecie giuridiche precise, la società controllante deve esercitare il controllo in virtù di: a) un contratto; b) una clausola statutaria su imprese. Soprattutto importante è la puntualizzazione «quando la legge applicabile consenta tali contratti o clausole».

4. *Controllo di fatto: dominio di voto*

Come nel caso precedente, il legislatore ha innovato allargando il concetto di controllo ed ha previsto che la società controllante possa controllare da sola la maggioranza dei diritti di voto e quindi dominare altre imprese attraverso patti di sindacato o altri accordi simili (in base ad accordi con altri soci). È posizione diffusa in dottrina che possa trattarsi anche di maggioranza relativa, esercitata in virtù di accordi tra soci nella cui specie possono rientrare tutte le patteggiamenti il cui fine sia quello di attribuire ad uno solo degli azionisti il controllo della maggioranza.

⁸ Agli effetti dell'art. 25 del d.lgs. n. 127/1991 sono considerate imprese controllate quelle indicate nei numeri 1) e 2) del comma 1 dell'art. 2359 c.c., il quale sancisce che sono considerate società controllate: 1) le società in cui un'altra società dispone della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria; 2) le società in cui un'altra società dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria.

5. Controllo di fatto: indiretto

Nella nozione di gruppo in cui esistono holding ma anche sub-holding, si connota il controllo indiretto. In questo caso occorre dimostrare che la società controllante ha ed esercita il controllo su altre imprese attraverso altre società che possono, a loro volta, essere controllate tramite fiduciarie o interposta persona. Esistono, a nostro parere, ulteriori considerazioni in ordine alle disposizioni legislative in tema. Ad esempio, c'è il problema di chiarire se il controllo riguarda imprese individuali o imprese societarie:

- nei casi 1. e 2. non ci sono dubbi sul fatto che si tratti di *società* controllate proprio perché così menzionate;
- nel caso 3.b) (controllo mediante una clausola statutaria su imprese) il termine è *imprese* quindi non necessariamente una società, ma il controllo tramite clausola statutaria rinvia allo statuto della controllata che, quindi, non può che essere una società. Qualcuno aggiunge che, in questo caso, si vuol prendere in considerazione il caso del socio di minoranza che, quando ente pubblico, ha la facoltà di nominare, o revocare, la maggioranza degli amministratori (art. 2458 c.c.);
- nel caso 4. il termine è imprese controllate ma non vi è dubbio che debbano corrispondere a società, dato che solo in queste ha senso parlare di maggioranza dei diritti di voto;
- le uniche imprese non societarie che possono considerarsi controllate sono quelle di cui al punto 3. a) (influenza dominante mediante clausola contrattuale); se così non fosse il legislatore avrebbe potuto richiamare l'ipotesi di società controllata prevista dall'art. 2359, comma 3, c.c. che pure parla di vincoli contrattuali per individuare il controllo su società.

A proposito di controllo tramite contratti, è come ormai assodata l'interpretazione che i contratti richiamati dall'art. 2359 c.c. siano quelli di natura commerciale (ad esempio, di somministrazione, di appalto, di compravendita, ecc.) o di natura finanziaria (ad esempio, mutui, sconti, ecc.); nell'art. 26, comma 2 del d.lgs. n. 127/1991, i contratti sono quelli di "dominio", mediante i quali la controllata subordina, per via del contratto, la sua gestione alle decisioni della controllante, nei limiti e con le modalità previste dall'ordinamento.

Per argomentare dell'area di consolidamento ci sembra necessario non solo individuare le imprese controllate, ma anche i casi di esclusione dal consolidamento (art. 28, d.lgs. n. 127/1991). Anche rispetto a questo secondo ordine di parametri legislativi, ci siamo permessi di "schematizzare" la norma.

Tavola 2 – *Esclusione dall'area di consolidamento*

<i>Area di gruppo – Area di consolidamento</i> <i>Art. 28 – Casi di esclusione dal consolidamento</i>	
<i>Obbligatoria</i> <i>(norma non più presente</i> <i>per l'abrogazione del comma 1)</i>	<i>Facoltativa</i>
<p>Vanno escluse le imprese controllate con attività aventi caratteri tali che la loro inclusione renderebbe il bilancio consolidato inidoneo ad essere chiaro, veritiero e corretto.</p>	<p>a) Rilevanza dell'esclusione. Possono essere escluse le imprese controllate quando la loro inclusione sarebbe irrilevante ad informare in modo veritiero e corretto sulla situazione patrimoniale e finanziaria e il risultato economico del complesso delle imprese costituito dalla controllante e dalle controllate. La condizione più generale è che il complesso di tali esclusioni non contrasti con i fini informativi suddetti.</p> <p>b) Restrizioni della controllante. Possono essere escluse le imprese controllate quando su di esse l'esercizio effettivo dei diritti della controllante è soggetto a gravi e durature restrizioni.</p> <p>c) Tempi e costi sproporzionati per avere le informazioni. Possono essere escluse le imprese controllate dalle quali non è possibile ottenere tempestivamente, o senza spese sproporzionate, le necessarie informazioni.</p> <p>d) Alienazione delle controllate. Possono essere escluse le imprese controllate quando le loro azioni o quote sono possedute esclusivamente allo scopo della successiva alienazione.</p>

L'eterogeneità dell'attività delle imprese, non rispetto al gruppo (in dottrina ampie le argomentazioni sul funzionamento di gruppi conglomerati) ma rispetto all'incapacità del bilancio consolidato a fornire indicazioni chiare, veritiere e corrette non è più causa obbligatoria per escludere una società dall'area di consolidamento vista l'abrogazione del comma 1 dell'art. 28 del d.lgs. n. 127/1991. C'è da chiedersi se può esserlo da un punto di vista facoltativo sebbene non rientri nelle fattispecie previste dallo stesso art. 28, comma 2.

Fintanto che era legislativamente prevista l'esclusione obbligatoria, discutibile risultava la spiegazione della Relazione Ministeriale sulla «eterogeneità tale da comportare che voci del bilancio di uguale denominazione abbiano significato economico diverso». Infatti, una semplice divergenza terminologica tra voci di bilancio della stessa natura è risolvibile per mezzo di un'appropriata riclassificazione delle stesse. Convincente era invece il prosegno dell'esempio della Relazione che mostra la diversità: debiti di finanziamento di un'azienda industriale e debiti di finanziamento di una banca. In generale, la presenza di aziende di credito, di assicurazione e finanziarie in un gruppo industriale non conglomerato esprimeva i principali casi di esclusione obbligatoria. La regola avrebbe voluto, comunque, che fosse stata dimostrata e commentata l'estraneità dell'attività mediante la perdita di capacità informativa che si avrebbe nel bilancio consolidato.

Passando poi ai diversi e specifici casi di esclusione di tipo facoltativo, valgono le considerazioni che seguono.

Rispetto al punto a) *rilevanza dell'esclusione*, alla discrezionalità del redattore del bilancio consolidato è lasciata la facoltà di decidere la soglia di rilevanza di un'impresa per l'eventuale esclusione dal consolidamento. Ci sembra che compito degli aziendalisti dovrebbe essere quello di definire *standard* di bilancio della controllata nell'ambito dell'aggregato di gruppo; ad esempio, l'ammontare del capitale netto, del capitale investito, del fatturato.

In questo senso si è espresso anche il principio contabile nazionale per spiegare l'irrilevanza della controllata nel consolidamento, sia pure con due precisazioni: ragioni non meramente quantitative possono portare all'inclusione se l'impresa occupa una posizione strategica nell'ambito del gruppo; un insieme di più controllate, singolarmente irrilevanti, complessivamente possono risultare rilevanti e, quindi, vanno consolidate⁹.

Rispetto al punto b) *restrizioni della controllante*, per non abusare della facoltà di esclusione per restrizioni nell'esercizio del controllo da parte della controllante, va dimostrato che non si tratti solo di rischi potenziali o di situazioni temporanee e in qualche modo risolvibili. Casi di restrizione gravi e durature possono essere, ad esempio, i procedimenti di nazionalizzazione o di espropriazione in corso, i provvedimenti che vietano il rimpatrio di capitale e dividendi.

Rispetto al punto c) *tempi e costi sproporzionati per avere le informazioni*, per l'esclusione delle imprese da cui non è possibile ottenere tempestivamente, o senza spese sproporzionate, le necessarie informazioni, è sufficiente che sussista uno dei due limiti: 1) informazioni ottenibili in tempo non utile; 2) costo eccessi-

⁹ Principio contabile n. 17, *Bilancio consolidato*, cit., p. 26.

vo comparativamente ai vantaggi informativi che potrebbero derivare dalla raccolta di alcuni dati. L'esempio riportato dalla Relazione ministeriale riguarda l'acquisizione di una partecipazione di controllo durante l'esercizio. Gli esempi del principio contabile nazionale si riferiscono ad eventi di natura straordinaria che hanno causato la distruzione o l'irreperibilità dei documenti contabili ed extra-contabili delle controllate; ed anche i motivi di ordine politico che impediscono alle controllate estere di trasmettere le informazioni. Si tratta, indubbiamente, oltre agli esempi citati di casi limite riconducibili anche alle prime esperienze di consolidamento.

Rispetto al punto d) *alienazione delle controllate*, l'esclusione facoltativa riguarda società che non giocano un ruolo strategico visto che il possesso delle azioni o quote è finalizzato alla rivendita. Tale scopo deve essere certo ed imminente e non eventuale, tanto da individuare la collocazione delle partecipazioni detenute nell'attivo circolante della controllante¹⁰. Vanno qui riprese le considerazioni sopra svolte in merito ai rischi di comparabilità dei bilanci consolidati di imprese controllate in via di alienazione, ma anche l'individuazione precisa del loro ruolo in seno al gruppo.

4. L'area di consolidamento nelle disposizioni del d.lgs. n. 127/1991

Nelle pagine precedenti si è volutamente sottolineato un fatto fondamentale: il legislatore non definisce e quindi non menziona mai, in nessun articolo, i due concetti che sono alla base del bilancio consolidato, quello di gruppo aziendale, di area di gruppo e di consolidamento.

Anche alla luce di autorevoli posizioni di studiosi di diritto commerciale, si ritiene che non si tratti né di errore né di dimenticanza. Risulta già troppo complesso definire l'azienda, tanto che come economisti aziendali ci lamentiamo della sua definizione giuridica, per di più scissa da quella di imprenditore. Sicuramente altrettanto, se non ancora più difficile, risulta definire il gruppo aziendale.

Al di là delle intenzioni del legislatore, è importante sottolineare che la non definizione di gruppo lascia gli operatori economici liberi da qualsiasi schema entro cui circoscrivere le molteplici e variegata forme di aggregazioni tra le aziende; è altresì evidente come sia problematico ma fondamentale cercare poi di capire, di volta in volta, la genesi e le configurazioni conseguenti.

Colmare gli spazi lasciati vuoti – che sono sicuramente di nostra competenza – sembra essere il suggerimento più ovvio e che ci deve trovare pronti.

¹⁰ Principio contabile n. 17, *Bilancio consolidato*, cit., p. 27.

In ogni caso va aggiunto che, pur non definendo il concetto di gruppo, risulta chiara l'adesione del legislatore ad un tipo di controllo presente al suo interno che è quello economico aziendale conforme alla dottrina prevalente. Infatti, accanto al "controllo formale" (la partecipazione maggioritaria al capitale proprio) il decreto legislativo di attuazione della VII Direttiva accosta "ipotesi" (fattispecie desumibili dall'osservazione empirica) di "influenza dominante", cioè di controllo di fatto o sostanziale.

Ci sentiamo quindi di riaffermare che la nozione d'impresa controllata dell'art. 26 del d.lgs. n. 127/1991 contiene, implicitamente, quella di "area di consolidamento". La nozione d'impresa controllata per la formazione del bilancio consolidato è infatti più ampia di quella prevista dall'art. 2359 c.c.

Il legislatore ha voluto escludere la fattispecie dei cosiddetti gruppi orizzontali e della direzione unitaria alla tedesca.

A nostro giudizio, l'accezione di controllo nell'ambito di un gruppo aziendale non poteva essere quella:

- dell'*holding company* statunitense che direttamente, o indirettamente, esercita il controllo mediante il possesso della maggioranza o di una percentuale qualificata di capitale proprio. Un possesso che consente di controllare il Consiglio d'amministrazione della società dipendente (possibilità di nominare nel suddetto organo persone di fiducia dalla capogruppo);

mentre si avvicina molto a quella:

- del *Konzern* tedesco dove c'è controllo quando si evidenzia la direzione unitaria di più imprese. Non ha rilievo il mezzo con il quale tale finalità viene raggiunta: l'importante per l'esistenza del *Konzern* è che due o più imprese, in rapporto di subordinazione o in rapporto paritetico o equivalente, siano gestite in modo e con finalità unitarie;

così come, a volte, anche chiara è l'influenza:

- del *group* inglese dove il controllo di diritto di cui sopra è un ampliato considerando anche l'influenza dominante in disposizioni contenute nell'atto costitutivo, nello statuto o per effetto di un contratto di dominio (*control contract*); il controllo è comunque caratterizzato dal rapporto di subordinazione tra capogruppo e controllata.

Con riferimento, dunque, all'area di consolidamento, nella stesura originaria della direttiva comunitaria assumeva un peso notevole l'impostazione tedesca che richiedeva il consolidamento di tutte le tipologie di soggetti in qualche modo riconducibili al concetto di controllo economico di fatto e di direzione unitaria (per far sì che l'area di consolidamento tendesse a coincidere con l'area di

gruppo). Nella stesura definitiva si ritrovano, invece, diverse influenze della legislazione inglese che pone criteri un po' più rigidi nei confronti dei gruppi. Più in generale, il disposto normativo esclude tutte le situazioni in cui il coordinamento o la direzione unitaria delle imprese, pur ravvisabile in situazioni di fatto, non è basato su vincoli giuridici obiettivamente rilevabili.

5. L'area di consolidamento e la nozione di controllo nello IAS 27 (Andrea Fradeani)

I principi contabili internazionali delineano l'area di consolidamento attraverso il paragrafo 12 dello IAS 27: «il bilancio consolidato deve includere tutte le controllate della controllante». Tale definizione, nella sostanza simile a quella prevista dal d.lgs. n. 127/1991, deve essere meglio precisata valutando sia la nozione di controllo dettata dagli standard londinesi che la sostanziale assenza di ipotesi d'esclusione delle controllate.

Abbiamo visto come l'art. 26 del d.lgs. n. 127/1991, rinviando all'art. 2359 c.c., fonda il controllo sul concetto di influenza dominante: la capacità di determinare, ossia, la politica gestionale della controllata. Il paragrafo 4 dello IAS 27 assume, in concreto, la medesima posizione: il controllo, difatti, è «il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali di un'entità al fine di ottenere i benefici dalle sue attività». Analogò è anche il meccanismo presuntivo a due livelli: un dominio "interno" ed uno "esterno", a seconda che la controllante faccia leva o meno sui meccanismi legali che regolano la formazione della volontà dell'entità controllata.

L'influenza dominante del primo tipo è definita dal paragrafo 13 dello IAS 27: si presume esista il controllo quando si «possiede, direttamente o indirettamente attraverso le proprie controllate, più della metà dei diritti di voto di un'entità a meno che, in casi eccezionali, possa essere chiaramente dimostrato che tale possesso non costituisce controllo»¹¹. L'ipotesi è inquadrabile nell'ambito del controllo interno di diritto, sia esso diretto o indiretto, proprio come definito dal numero 1 dell'art. 2359 c.c.¹².

¹¹ Anche il concetto di "possesso" IAS 27 risulta compatibile con quello di "disponibilità" ex art. 2359 c.c. Proprio i paragrafi 14 e 15 evidenziano, infatti, la necessità di considerare «l'esistenza e l'effetto di diritti di voto potenziali che siano correntemente esercitabili o convertibili, compresi quelli posseduti da altra entità».

¹² Diversa è la natura della presunzione di controllo: esplicitamente relativa per lo IAS 27, implicitamente assoluta per l'art. 2359 c.c.; si vedano G. SBISÀ, *Società controllate e società collegate*, in *Contratto e impresa*, 1997, p. 334; M. LAMANDINI, *Il «controllo». Nozioni e «tipo»*

Tavola 3 – D.lgs. n. 127/1991 e IAS 27: confronto fra le nozioni di controllo

	D.lgs. n. 127/1991	IAS 27
Nozione	Influenza dominante, ossia la capacità di determinare la politica gestionale della controllata	Potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali della controllata per ottenere benefici dalle sue attività
1.a interno di diritto	Maggioranza dei voti esercitabili, direttamente od indirettamente, nell'assemblea ordinaria	Possesso, diretto od indiretto, di più della metà dei voti
1.b interno di fatto	Voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante sull'assemblea ordinaria	Maggioranza dei voti da accordi con altri investitori o sufficienti a nominare/revocare la maggioranza degli amministratori o ad indirizzare le decisioni del c.d.a.
2 esterno	Contratti e clausole statutarie, ove ammissibili, che assoggettano la direzione della società alla volontà di un'altra impresa	Il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali di un'altra impresa in virtù di clausole statutarie o contratti

Nella categoria illustrata – seppure nella variante dell'influenza dominate di fatto, ossia il numero 2 dell'articolo citato – si possono far ricadere, a nostro avviso, anche le fattispecie previste dalle lettere «a) il controllo di più della metà dei diritti di voto in virtù di un accordo con altri investitori», «c) il potere di nominare o di rimuovere la maggioranza dei membri del consiglio di amministrazione o dell'equivalente organo di governo societario» e «d) il potere di esercitare la maggioranza dei diritti di voto nelle sedute del consiglio di amministrazione o dell'equivalente organo di governo societario» dell'ultima parte del paragrafo 12 dello IAS 27¹³.

nella legislazione economica, Giuffrè, Milano, 1995, p. 53. Secondo dottrina minoritaria, da noi condivisa, sarebbe invece ammissibile prova contraria poiché il fondamento del controllo «è sempre l'influenza dominante [...]. Non basta perciò disporre della maggioranza dei voti esprimibili nelle assemblee ordinarie, se questa maggioranza [caso raro ma possibile] non è sufficiente per assumere quelle deliberazioni che attribuiscono [...] l'influenza dominante». Cfr. M.S. SPOLIDORO, *Il concetto di controllo nel codice civile e nella legge antitrust*, in *Rivista delle Società*, 1995, p. 479.

¹³ Nella lett. a) si può inquadrare, ad esempio, l'ipotesi dei sindacati di voto; le lettere c) e d) rappresentano, invece, segnali inequivocabili in merito alla disponibilità «di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante» (numero 2 dell'art. 2359 c.c.).

La lettera «b) il potere di determinare le politiche finanziarie e gestionali dell'entità in forza di uno statuto o di un accordo» prevede invece – siamo nell'ipotesi di controllo esterno – il dominio della politica gestionale della controllata non già mediante l'influenza sul suo organo volitivo bensì, come peraltro previsto dalla lett. a) del comma 2 dell'art. 26 del d.lgs. n. 127/1991, grazie a contratti e clausole statutarie (ove ammissibili) che assoggettano la direzione della società alla volontà di un'altra impresa¹⁴.

Veniamo ora alla seconda questione che ci eravamo impegnati a meglio precisare: la possibilità di escludere determinate controllate dall'area di consolidamento. L'attuale versione dello IAS 27 non prevede più alcuna esplicita fattispecie¹⁵: in linea generale, quindi, l'area di consolidamento corrisponderà sempre all'insieme di entità costituito dalla controllante, chiamata a redigere il bilancio consolidato, e tutte le sue controllate.

Tavola 4 – *D.lgs. n. 127/1991 e IAS 27: confronto fra i casi di esclusione*

	<i>D.lgs. n. 127/1991</i>	<i>IAS 27</i>
Irrelevanza	Caso facoltativo, art. 28, lett. a)	Caso non previsto
Restrizioni nei diritti	Caso facoltativo, art. 28, lett. b)	Non escludibile
Deficienza informativa	Caso facoltativo, art. 28, lett. c)	Caso non previsto
Imminente cessione	Caso facoltativo, art. 28, lett. d)	Non escludibile ai sensi dell'IFRS 5

Mentre per le fattispecie previste b) e d) dell'art. 28 del d.lgs. n. 127/1991 esiste una chiara previsione contraria (si leggano i paragrafi BC 20 e BC 19 dello IAS 27), i principi contabili internazionali nulla dicono in merito alle fattispecie dell'irrelevanza e della deficienza informativa: siamo innanzi, allora, a casi inammissibili? A nostro avviso è meglio parlare di consistente riduzione della loro operatività rispetto, ovviamente, alla disciplina del d.lgs. n. 127/1991: si tratta, infatti, di problematiche non prive di sostanza economico-aziendale.

¹⁴ Sono spesso sottoposte a controllo esterno, magari senza alcun legame partecipativo, le cosiddette "società veicolo", ossia imprese costituite «per raggiungere un obiettivo limitato e ben definito (per esempio, realizzare un contratto di leasing, attività di ricerca e sviluppo o una cartolarizzazione di attività finanziarie)»; sull'argomento si rinvia al SIC 12.

¹⁵ La versione in vigore fino al 1° luglio 2009 prevedeva due ipotesi riconducibili alla effettività e durezza del controllo, nello specifico: quando «a) il controllo è da ritenere temporaneo perché la controllata è acquistata e posseduta esclusivamente in vista della sua dismissione in un prossimo futuro; o [quando, n.d.a.] b) essa opera in presenza di gravi e durature restrizioni che pregiudicano significativamente la sua capacità di trasferire fondi alla controllante».

La prima ipotesi potrebbe essere recuperata, seppure indirettamente, attraverso il principio della rilevanza così come chiarito dal paragrafo 31 dello IAS 1; la seconda situazione potrebbe essere qualificata, seppure in casi del tutto eccezionali, fra gli «ostacoli a una informativa significativa e attendibile» ai sensi dei paragrafi 43 e 44 del Framework.



I metodi di consolidamento ed i criteri di valutazione delle partecipazioni

Michele Proli

SOMMARIO: 1. Premessa. - 2. Il metodo del consolidamento integrale. - 3. Il metodo di consolidamento proporzionale. - 4. La valutazione delle partecipazioni con il metodo del patrimonio netto. - 5. La valutazione delle partecipazioni al costo.

1. Premessa

La redazione del bilancio consolidato di un gruppo di imprese implica la preliminare considerazione dei rapporti di partecipazione esistenti tra le stesse, in funzione dell'intensità del grado di influenza, diretta o indiretta, di un'azienda sull'altra, nonché della natura del rapporto tra le stesse, cambia il modo con il quale deve essere trattata la voce dello stato patrimoniale relativa alle partecipazioni nei bilanci delle singole consociate. Si può ricorrere infatti alla semplice revisione del criterio utilizzato per la sua valutazione, fino all'estremo opposto della completa eliminazione di tale elemento dell'attivo, nel caso di integrazione globale del patrimonio della partecipata.

Solo in questa seconda ipotesi, e nella più limitata integrazione parziale dei bilanci, è corretto parlare di «consolidamento»: in quanto alla partecipazione vengono sostituite tutte le attività e le passività nel loro dettaglio, mentre nel caso opposto si tratta semplicemente di assegnare un valore differente al medesimo elemento che non viene affatto sostituito.

Nonostante una parte della dottrina inchiavi tutte le procedure utilizzabili sotto il comune termine di «metodi» o «di consolidamento», distinguendo al limite tra metodi analitici e metodi sintetici, a nostro avviso si può parlare di consolidamento solamente per i metodi di integrazione integrale o globale e di integrazione proporzionale, mentre i così detti «metodi» del patrimonio netto e del costo è opportuno che siano classificati quali criteri di valutazione delle partecipazioni per il consolidato. Pertanto, i diversi criteri utilizzabili per il trattamento