
LE OPERAZIONI STRAORDINARIE D'IMPRESA

NORMATIVA CIVILISTICA E RILEVAZIONI CONTABILI
SECONDO I PRINCIPI OIC E IFRS

a cura di
Moreno Mancin

Sezione non inclusa

Introduzione

Il presente lavoro nasce dall'esigenza di illustrare in modo semplice, essenziale, ma al contempo esaustivo, le implicazioni contabili che discendono dalle principali operazioni straordinarie d'impresa. Il testo, infatti, è rivolto a professionisti, praticanti e studenti che intendono acquisire le competenze tecniche fondamentali per apprezzare gli effetti in bilancio derivanti da queste operazioni. Per garantire la massima chiarezza in fase espositiva, ciascun capitolo — dopo aver illustrato sotto il profilo teorico i comportamenti contabili da adottare — propone un elevato numero di esempi con l'obiettivo di agevolare la comprensione delle relative modalità di rilevazione nei conti delle aziende coinvolte. Non bisogna infatti dimenticare che le operazioni straordinarie d'impresa:

- sono caratterizzate da elevati livelli di complessità sotto il profilo contabile e di implementazione operativa;
- sono normalmente disciplinate sotto il profilo procedurale dall'ordinamento giuridico;
- intervengono in maniera non sistematica nell'economia di un'azienda (anche da qui il termine “straordinarie”).

Poiché la maggior parte di queste operazioni non si esaurisce all'interno di una sola impresa, ma coinvolge due o più realtà aziendali (si pensi a fusioni, conferimenti, scissioni, cessioni di azienda, affitto d'azienda), l'analisi dei risvolti contabili richiede di prendere in esame gli effetti derivanti dalle operazioni straordinarie nella prospettiva delle diverse parti coinvolte (ad esempio acquirente e venditore, locatore e affittuario, incorporante e incorporata).

Al fine di agevolare la comprensione degli effetti che derivano da ogni operazione straordinaria, si farà ricorso a una modalità illustrativa basata su semplici fogli di lavoro che consentono:

- da un lato di mantenere una visione d'insieme dell'operazione e ricostruire, in pochi passaggi, i relativi impatti nei prospetti di bilancio;
- dall'altro di apprezzare nel dettaglio le specifiche scritture contabili che ciascuna impresa è tenuta a rilevare nel rispetto delle logiche della partita doppia.

Sebbene sotto il profilo contabile e dei corrispondenti riflessi in bilancio, le operazioni straordinarie risultino particolarmente articolate e complesse, la normativa civilistica fornisce solo qualche flebile indicazione sulle corrispondenti modalità di rilevazione. La sostanziale latitanza del legislatore su questi temi, è in parte compensata dai principi contabili nazionali che forniscono indicazioni sulle modalità di rilevazione contabile di alcune operazioni (fusione, scissione e liquidazione) attraverso l'OIC 4 e l'OIC 5.

Per garantire una lettura complessiva del fenomeno, pur partendo dalla disciplina giuridica prevista dal nostro ordinamento in materia di operazioni straordinarie, il testo affronta anche le principali implicazioni derivanti dall'applicazione dei principi contabili internazionali (IFRS), mettendo in evidenza — distintamente per ciascuna operazione — le principali differenze (laddove significative) rispetto alle modalità di rilevazione adottate in applicazione della normativa civilistica.

In particolare, sul fronte internazionale, si è fatto riferimento alla disciplina prevista dall'IFRS 3, il documento dello IASB dedicato alla disciplina del trattamento contabile delle c.d. *business combination*, ovvero delle operazioni di aggregazione aziendale.

Il primo capitolo del libro si pone proprio l'obiettivo di fare chiarezza — con una chiave di lettura tipica degli studi di economia aziendale — sulla contrapposizione attualmente esistente tra il perimetro delle “operazioni straordinarie” — termine largamente adottato in ambito nazionale — e la definizione di *business combination* introdotta dall'IFRS 3. Cercheremo, come naturale conseguenza, di chiarire se e quali tipologie di operazioni (straordinarie) rientrano nel perimetro delle *business combination* in ambito internazionale. Come avremo modo di vedere, infatti, operazioni straordinarie e *business combination* trovano solo una parziale, anche se importante, sovrapposizione. Per tale ragione, in alcune circostanze — che saranno riprese all'interno del testo — il trattamento contabile della medesima tipologia di operazioni, può arrivare a produrre riflessi in bilancio anche molto diversificati a seconda che l'impresa sia tenuta a seguire la normativa civilistica piuttosto che i principi contabili internazionali.

Poiché la maggior parte delle operazioni in esame è finalizzata a realizzare il trasferimento di un'azienda, il secondo capitolo del libro affronta il tema della valutazione del capitale d'impresa e in particolare della natura del valore di scambio delle aziende. Dopo aver discusso dei principali metodi di valutazione del capitale economico, con il ricorso a esemplificazioni numeriche, il capitolo dedica un ampio spazio alla rilevazione e valutazione in bilancio dell'avviamento — grandezza signi-

ficativa connessa alla realizzazione di un'operazione straordinaria — sia nella prospettiva civilistica sia in quella derivante dall'applicazione dei principi contabili internazionali.

Dal terzo capitolo inizia l'analisi delle principali operazioni straordinarie previste dal nostro ordinamento. In particolare, saranno oggetto di trattazione le operazioni di:

- fusione (capitolo 3 e 4);
- scissione (capitolo 5);
- cessione d'azienda (capitolo 6);
- affitto d'azienda (capitolo 7);
- conferimento d'azienda (capitolo 8);
- trasformazione (capitolo 9);
- liquidazione (capitolo 10).

Dopo aver fornito un inquadramento generale orientato a definire le caratteristiche essenziali che contraddistinguono ciascuna di queste operazioni, in ogni capitolo l'esposizione sarà condotta affrontando i seguenti argomenti:

- principali finalità e benefici ricercati dalle controparti coinvolte nella specifica operazione straordinaria. L'obiettivo è quello di arrivare a comprendere quali sono le ragioni che portano a scegliere una particolare operazione piuttosto che un'altra;

- problematiche valutative legate alla stima del capitale economico delle aziende;

- aspetti normativi e procedurali previsti dalla normativa, compresa l'analisi dei principali documenti obbligatori che devono essere predisposti per la realizzazione dell'operazione;

- risvolti contabili derivanti dall'applicazione della normativa e dei principi contabili nazionali;

- eventuali risvolti contabili derivanti dall'applicazione degli IFRS.

Al termine di ciascun capitolo (con esclusione dei capitoli 9 e 10), inoltre, è presente un'appendice — elaborata dal dott. Alberto Brugnoli — che propone lo svolgimento di una serie di casi ed esercizi al fine di agevolare la comprensione dei contenuti proposti nel testo e la relativa applicazione pratico-operativa.

Il presente contributo costituisce il risultato di un importante lavoro di squadra, condotto con amici e colleghi del Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari Venezia. Ad Alberto Brugnoli, Marco Fasan, Carlo Marcon, Valerio Simonato e Ugo Sòstero vanno i miei più

sentiti ringraziamenti per aver accettato questa sfida e per aver messo a disposizione il loro tempo e la loro professionalità nella stesura dei relativi contributi.

Desidero dedicare un ringraziamento particolare, inoltre, a Giovanni Borghini — per cui nutro una sincera amicizia a livello personale e una smisurata stima a livello professionale — per la vicinanza e la fiducia che mi ha sempre manifestato nonché per aver creduto, fin dall'inizio, in questo lavoro.

Infine, non posso non ricordare e ringraziare la mia famiglia — e in particolare Valentina e Mattia — per tutto il prezioso e incondizionato supporto che mi hanno sempre donato, nonché per l'affetto che ogni giorno ricevo e che mi permette di lavorare con gioia ed entusiasmo.

Venezia, gennaio 2020

Moreno Mancin
Università Ca' Foscari Venezia

Termine estratto capitolo

Sezione non inclusa

Capitolo 1

Operazioni straordinarie e aggregazioni aziendali

di Ugo Sòstero

Le operazioni straordinarie ricorrono raramente nella vita della singola impresa, hanno un impatto rilevante sulla sua economia, presentano una notevole complessità e normalmente non sono ripetibili. Possono essere ricondotte alle seguenti categorie di operazioni: a) istituzione dell'impresa; b) trasferimento del complesso aziendale (fusione, conferimento di partecipazioni, conferimento di azienda, cessione di partecipazioni, cessione di azienda, affitto di azienda, scissione; c) trasformazione; d) liquidazione. Gli IFRS non considerano la totalità di queste operazioni ma solamente (tra le operazioni di trasferimento) quelle di aggregazione aziendale (business combination), con l'esclusione delle aggregazioni di entità o attività aziendali che sono già sotto controllo comune.

Sommario: 1. Le operazioni straordinarie. — 1.1. Istituzione dell'impresa. — 1.2. Fusione. — 1.3. Conferimento di partecipazioni. — 1.4. Conferimento di azienda. — 1.5. Cessione di partecipazioni. — 1.6. Cessione di azienda. — 1.7. Affitto di azienda. — 1.8. Scissione. — 1.9. Trasformazione. — 1.10. Liquidazione. — 1.11. Una sintesi delle operazioni straordinarie. — 2. Le aggregazioni aziendali secondo gli IFRS.

1. Le operazioni straordinarie.

Tra le operazioni di gestione svolte dalle imprese si possono distinguere:
— quelle che hanno per oggetto *l'ordinaria attività* svolta nel perseguimento delle proprie finalità istituzionali;

— quelle che riguardano *in modo diretto l'esistenza stessa delle imprese* e cioè la loro istituzione, aggregazione, scissione, trasformazione, o estinzione.

Le operazioni del secondo tipo, attraverso cui si istituiscono, si trasformano, si negoziano, si concentrano, si smembrano o si dissolvono le imprese ⁽¹⁾ vengono indicate come operazioni di gestione straordinaria, o spesso semplicemente come *operazioni straordinarie*.

⁽¹⁾ MARCHINI I., *Le gestioni straordinarie*, in ARDEMANI E. (a cura di), *Manuale di amministrazione aziendale*, ISEDI, Milano, 1977, pp. 14.1-14.2.

Si tratta di operazioni ⁽²⁾ che ricorrono raramente nella vita della singola impresa, hanno un impatto rilevante sulla sua economia e presentano una notevole complessità. Ma questo non è ancora sufficiente per qualificarle come operazioni di carattere straordinario. Ciò che le rende davvero “straordinarie” è il fatto che, una volta effettuate, queste operazioni non presentano normalmente il carattere della ripetibilità ⁽³⁾. Tale caratteristica le differenzia nettamente da altre operazioni aziendali che pure non ricorrono frequentemente, sono di rilevante impatto e complessità ma sono invece ripetibili, come ad esempio le operazioni di variazione del capitale sociale.

Con riferimento ad un ideale “ciclo di vita” delle imprese ⁽⁴⁾, le operazioni straordinarie costituiscono rilevanti fasi di discontinuità che possono essere ricondotte alle seguenti categorie:

a) operazioni di *istituzione dell'impresa* che comportano la determinazione delle sue finalità istituzionali, la definizione del suo assetto proprietario e quindi del soggetto cui spettano le prerogative di governo economico, la scelta della sua forma giuridica e l'attuazione di numerosi adempimenti legali;

b) operazioni di *trasferimento* del complesso aziendale finalizzate alla ristrutturazione e riorganizzazione di un gruppo di imprese e/o al cambiamento del soggetto cui spettano le prerogative di governo economico dell'impresa (o di un gruppo di imprese); si tratta di operazioni che possono essere attuate secondo numerosi istituti previsti dall'ordinamento giuridico: la *fusione*, il *conferimento di partecipazioni*, il *conferimento di azienda*, la *cessione di partecipazioni*, la *cessione di azienda*, l'*affitto di azienda*, la *scissione*;

c) operazioni di *trasformazione* volte ad assegnare all'impresa una nuova veste giuridica più consona alle dimensioni e ai rischi connessi con i business in cui opera, nonché agli assetti di governo che si rendono necessari per la sua gestione;

⁽²⁾ ADAMO S., *Profili economico-contabili delle liquidazioni societarie*, Cacucci, Bari, 2008, pp. 17-22; ADAMO S., *I momenti straordinari nella vita dell'impresa societaria*, in DI CAGNO N. (a cura di), *L'impresa societaria*, Cacucci, Bari, 2012, p. 407 e s.

⁽³⁾ Come vedremo, l'unica eccezione a questa caratteristica si manifesta nel caso dell'operazione di affitto d'azienda, che peraltro conserva per analogia con altre operazioni il carattere della straordinarietà.

⁽⁴⁾ Oltre che con riferimento al ciclo di vita delle imprese le operazioni straordinarie potrebbero essere ricondotte alle scelte strategiche aziendali volte alla creazione di valore. In questo senso POTTIO L., *Le operazioni straordinarie nell'economia delle imprese*, V ed., Giappichelli, Torino, 2016, p. XI, le colloca all'interno delle *strategie di sviluppo* e delle *strategie di contrazione*.

d) operazioni di *liquidazione* finalizzate alla cessazione dell'attività dell'impresa con l'obiettivo di avviare (e terminare) la vendita di tutte le attività dell'impresa al fine di garantire il pagamento delle obbligazioni sociali e — se emerge un'eventuale eccedenza — di procedere alla restituzione del capitale a favore dei soci/soggetti che hanno apportato il capitale di rischio.

Elencando al punto b) le diverse operazioni di trasferimento ne sono state indicate alcune (il *conferimento di partecipazioni*, e la *cessione di partecipazioni*) che nella dottrina economico-aziendale nazionale normalmente non sono menzionate tra le operazioni straordinarie ⁽⁵⁾. È da ritenere che la loro esclusione sia derivata dal fatto che (a differenza delle altre) queste operazioni non hanno un impatto diretto e immediato sui valori che vengono esposti nel bilancio di esercizio dell'impresa oggetto di trasferimento. Peraltro, come avemmo modo di notare nella successiva descrizione di tali operazioni, questa diversità di carattere formale non si riscontra anche sul piano sostanziale, poiché le finalità per le quali esse vengono compiute sono sostanzialmente coincidenti con quelle perseguite dalle altre operazioni di trasferimento. Inoltre, allargando la visuale dalla singola impresa al gruppo nel quale quella impresa è inserita, si nota la concordanza anche sul piano della rappresentazione contabile, poiché nel bilancio consolidato le operazioni di conferimento e di cessione di partecipazioni hanno effetti analoghi (qualora si tratti di partecipazioni di maggioranza) o addirittura sovrapponibili (qualora si tratti di partecipazioni totalitarie) a quello delle altre operazioni di trasferimento.

Alla luce di queste considerazioni e facendo riferimento al loro profilo giuridico nell'ordinamento normativo nazionale ⁽⁶⁾, vengono tratteggiate le principali caratteristiche delle seguenti operazioni straordinarie:

⁽⁵⁾ Una posizione particolare è quella espressa da PAOLONE G., *Gli istituti della cessazione aziendale*, Franco Angeli, Milano 2008, pp. 60, 69 e s., che non parla di operazioni straordinarie bensì di istituti della cessazione aziendale, distinguendo poi (secondo la linea tracciata da AMADUZZI A., *L'azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, III ed., Utet, Torino, 1987, pp. 216-217) la *cessazione assoluta* (attraverso la liquidazione) e la *cessazione relativa*, che si manifesta quando l'azienda, pur permanendo nel suo nucleo essenziale come sistema, viene a cessare relativamente al suo soggetto. Tra le operazioni che realizzano una cessazione relativa, oltre alle "tradizionali" operazioni di fusione, scissione, cessione d'azienda e trasformazione, vengono considerate anche le cessioni di quote di partecipazioni.

⁽⁶⁾ L'inquadramento di tali operazioni secondo i principi contabili internazionali verrà affrontato nel par. 2.

- istituzione dell'impresa;
- fusione;
- conferimento di partecipazioni;
- conferimento d'azienda;
- cessione di partecipazioni;
- cessione di azienda;
- affitto di azienda;
- scissione;
- trasformazione;
- liquidazione.

1.1. *Istituzione dell'impresa.* — Le aziende sono costituite da diversi tipi di istituti o organizzazioni formali che in vario modo assolvono la funzione economica di produrre beni o servizi per soddisfare bisogni individuali o collettivi (7). Tra queste si definiscono *imprese* le aziende di produzione per il mercato, cioè quelle aziende che destinano i beni e i servizi prodotti allo scambio sul mercato al fine di generare remunerazioni (monetarie e di altra specie).

L'istituzione di un'impresa richiede pertanto che vi sia:

- un mercato (anche solo potenziale) nel quale scambiare i beni e i servizi prodotti dall'impresa;
- una o più persone nell'interesse delle quali viene svolta l'attività di impresa, cioè quelle che definiscono le sue finalità istituzionali e ne costituiscono il soggetto economico;
- la disponibilità di ricchezza iniziale per svolgere la propria attività economica.

L'istituzione dell'impresa richiede una vasta serie di decisioni e di adempimenti che in questa sede ci limitiamo a richiamare per sommi capi (8):

- la scelta della forma giuridica (impresa individuale o una delle diverse forme di società);
- lo svolgimento degli adempimenti legali per la sua costituzione, che variano a seconda della forma giuridica prescelta (atto costitutivo, iscrizioni a pubblici registri, adempimenti fiscali ecc.);

(7) Sul tema si veda MANCIN M. e MASSARO M., *L'economia aziendale*, in BAGNOLI C. (a cura di), *Economia aziendale tra tradizione e innovazione*, Giuffrè, Milano, 2019.

(8) Per maggiori approfondimenti si vedano: ARDEMANI E., *L'istituzione dell'impresa*, in ARDEMANI E. (a cura di) *L'impresa*, IV volume, *La gestione straordinaria*, Giuffrè, Milano, 1998; **Termine estratto capitolo** delle imprese, in DI CAGNO N.,

Capitolo 2

La valutazione del capitale economico e dell'avviamentodi *Moreno Mancin*
e *Ugo Sòstero* (*)

La realizzazione di un'operazione straordinaria richiede, in genere, di procedere alla stima del valore del capitale economico delle imprese coinvolte. La determinazione di tale valore segue criteri completamente diversi da quelli utilizzati per la redazione del bilancio di esercizio e appare fondamentale capire che relazione sussiste tra capitale di funzionamento e capitale economico. I principali metodi di valutazione adottati nella stima del capitale economico sono riconducibili a: metodi reddituali, metodi finanziari (asset-side ed equity-side), metodi patrimoniali e metodi misti.

Dall'attribuzione del valore al capitale delle imprese coinvolte in operazioni di aggregazione può derivare la necessità di iscrivere in bilancio un valore di avviamento. Vanno pertanto individuate: le regole che disciplinano nel contesto normativo nazionale e in quello internazionale tale iscrizione, il trattamento contabile successivo all'iscrizione, nonché il processo da attivare per la verifica del mantenimento del valore dell'avviamento e la sua eventuale svalutazione.

Sommario: 1. La valutazione del capitale di impresa. — 2. La natura del valore di scambio delle aziende: capitale di funzionamento vs. capitale economico. — 3. I metodi di valutazione del capitale economico. — 3.1. I metodi reddituali. — 3.2. I metodi finanziari. — 3.3. I metodi patrimoniali. — 3.4. Gli altri metodi di valutazione. — 4. La rilevazione dell'avviamento nel bilancio redatto secondo la normativa nazionale. — 4.1. L'iscrizione iniziale in bilancio dell'avviamento. — 4.2. L'avviamento negativo. — 4.3. Sintesi dei valori che vengono rilevati allocando la "differenza grezza". — 4.4. Il trattamento contabile successivo dell'avviamento. — 5. La rilevazione dell'avviamento nel bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali. — 5.1. L'iscrizione iniziale in bilancio dell'avviamento. — 5.2. L'interpretazione e la contabilizzazione delle eccedenze negative. — 5.3. Il confronto con l'approccio nazionale. — 5.4. La determinazione dell'avviamento in presenza di quote dell'azienda precedentemente acquisite. — 5.5. Il trattamento contabile successivo dell'avviamento. — 6. La verifica di valore e la svalutazione dell'avviamento iscritto in bilancio. — 6.1. L'allocazione dell'avviamento alle *cash generating unit*. — 6.2. La verifica del valore delle CGU e la svalutazione dell'avviamento. —

(*) I §§ 1, 2, 3 e 6 sono di Moreno Mancin, i §§ 4 e 5 di Ugo Sòstero

6.3. Il ripristino successivo di valore della CGU. — 6.4. La verifica di valore e la svalutazione dell'avviamento secondo la normativa e i principi contabili nazionali. — Appendice pratico-operativa. Casi ed esercizi: 1. Metodi reddituali. — 2. Metodi reddituali. — 3. Metodi finanziari *asset-side*. — 4. Metodi finanziari *asset-side*. — 5. Metodi finanziari *equity-side*. — 6. Metodi finanziari *equity-side*. — 7. Metodi finanziari *equity-side*. — 8. Multipli di mercato *asset-side*. — 9. Multipli di mercato *equity-side*.

1. La valutazione del capitale di impresa.

La valutazione del capitale rappresenta un passaggio che si pone in diverse fasi della vita di un'impresa. La legge impone ad esempio di procedere alla determinazione del patrimonio aziendale in occasione di ogni chiusura di bilancio. In questo caso si tratta di una valutazione "ordinaria" dell'impresa, che viene condotta periodicamente (al termine di ogni esercizio), su basi consuntive e tendenzialmente prudentiali e in presenza di una *continuità aziendale* (*going concern*). Non solo, le valutazioni di bilancio si basano su un'ipotesi implicita che vede una continuità anche dal punto di vista del soggetto economico che ha in mano le redini della *governance* aziendale e a cui spetta la gestione dell'impresa.

Esistono tuttavia situazioni in cui l'ordinamento giuridico — o anche la semplice volontà delle parti coinvolte in una determinata operazione — richiede di realizzare stime e valutazioni del patrimonio aziendale per esigenze diverse dalla semplice redazione del bilancio.

Si tratta di particolari momenti della vita di un'impresa che in genere non sono compresi nella cosiddetta "ordinaria gestione" e, proprio per tale ragione, rientrano tra quelle che nel capitolo precedente abbiamo definito *operazioni di straordinaria gestione* o semplicemente *operazioni straordinarie*. Ci riferiamo in particolare ai seguenti casi:

a) operazioni di trasferimento del complesso aziendale (fusioni, conferimenti di partecipazioni, conferimenti d'azienda, cessioni di partecipazioni, affitti di azienda, cessioni di azienda o di ramo di azienda e scissioni) che in questa sede è opportuno distinguere, a seconda della loro finalità, in operazioni:

a.1) che comportano un *cambiamento del soggetto* cui spettano le prerogative di governo *economico* dell'impresa (o di un gruppo di imprese);

a.2) finalizzate alla *ristrutturazione e riorganizzazione di un gruppo di imprese*, con l'obiettivo di ridisegnare una più efficiente struttura del gruppo coerente con nuove esigenze organizzative, produt-

tive e/o di *governance*, senza che si assista al cambiamento del soggetto economico che ne è alla guida;

b) operazioni volte ad assegnare all'impresa una *nuova veste giuridica* più consona alle dimensioni e ai rischi connessi con i *business* in cui opera, nonché agli assetti di governo che si rendono necessari per la sua gestione. L'ordinamento giuridico, in questo caso, prevede l'istituto della *trasformazione* attraverso il quale è possibile modificare la forma societaria adottata per la conduzione dell'attività economica svolta dall'impresa;

c) operazioni finalizzate alla *cessazione dell'attività dell'impresa*. Quando non esistono più le condizioni per continuare la gestione di un'impresa è necessario avviare una procedura di *liquidazione* — disciplinata anche in questo caso dall'ordinamento giuridico — volta ad accompagnare l'impresa verso la conclusione della sua attività economica.

In tutte queste situazioni si pone la necessità di determinare il valore del capitale dell'impresa. È evidente che ognuna delle categorie appena rappresentate richiede valutazioni che rispondono a diverse finalità. Nel primo caso — poiché si procede a trasferimenti di complessi aziendali verso un nuovo soggetto economico oppure verso un nuovo soggetto giuridico all'interno del medesimo gruppo — la stima del capitale dell'impresa deve essere condotta con l'obiettivo di determinare un valore in grado di rappresentare le prospettiche attese di remunerazione che deriveranno dalla gestione dell'impresa oggetto di trasferimento.

Nel caso della trasformazione, invece, l'obiettivo principale della valutazione del capitale è quella di garantire i soggetti terzi sull'ammontare (minimo) di patrimonio su cui possono fare affidamento. Questo aspetto diventa rilevante soprattutto se dalla trasformazione dovessero derivare restrizioni in ordine alla responsabilità dei soci e delle garanzie patrimoniali. In questo caso la finalità della valutazione è completamente diversa da quella descritta in precedenza, poiché non si assiste ad alcun trasferimento del complesso aziendale e la gestione futura avverrà in capo al medesimo soggetto economico con una mutata veste giuridica.

Infine, gli obiettivi della valutazione del patrimonio aziendale nella liquidazione di un'impresa sono ancora diversi rispetto alle situazioni appena rappresentate. Quando un'azienda entra nella fase di liquidazione il relativo patrimonio non è più osservato come un complesso di beni organizzati nella prospettiva di funzionamento dell'azienda (tipica delle valutazioni periodiche di bilancio). La valutazione del capitale nella liquidazione avviene considerando ciascun elemento attivo e passivo del bilancio come un elemento a sé stante che darà origine, singolarmente, a

entrate e uscite di denaro collegate alla cessione delle attività e al pagamento delle passività.

Le valutazioni connesse a queste due ultime fattispecie, trasformazione e liquidazione, pur prevedendo il rispetto di stringenti vincoli che discendono dalla normativa che li disciplina — e che avremo modo di riprendere in maniera più approfondita in successivi capitoli di questo lavoro — non presentano sotto il profilo tecnico particolari elementi di complessità. Le valutazioni del patrimonio aziendale nella trasformazione, infatti, sono finalizzate a garantire l'effettiva sussistenza dei valori iscritti nel bilancio dell'impresa che deriva dalla trasformazione, ma non si discostano in maniera rilevante dagli ordinari criteri di valutazione seguiti per la redazione del bilancio d'esercizio. Le valutazioni di liquidazione, invece, richiedono una stima attenta e puntuale condotta distintamente per ciascun elemento attivo e passivo che compone il patrimonio aziendale, basandosi sui valori attesi di realizzo ed estinzione.

Le valutazioni connesse alle operazioni che comportano un *cambiamento del soggetto economico* impongono, invece, un'attenzione particolare in virtù delle peculiari logiche di valutazione richieste in questi casi e che tendono a differenziarsi — in misura anche piuttosto significativa — dai criteri normalmente seguiti nella redazione del bilancio di esercizio.

Si definisce *valore economico del capitale* — o più semplicemente *capitale economico* — la configurazione di valore che deriva dalla stima del patrimonio aziendale condotta nella prospettiva di *trasferimento* dell'impresa (derivante dal cambiamento del soggetto economico).

Alla luce della rilevanza e del significato attribuibile al concetto di capitale economico, i successivi paragrafi saranno dedicati a:

— illustrare quale *relazione sussiste tra capitale di funzionamento* — determinato seguendo i criteri di redazione del bilancio di esercizio — e *capitale economico*, nell'accezione sopra definita;

— presentare sinteticamente i principali *metodi di valutazione* descritti dalla letteratura e utilizzati nella prassi per la stima del capitale economico.

2. La natura del valore di scambio delle aziende: capitale di funzionamento vs. capitale economico.

Nel paragrafo precedente abbiamo visto che un trasferimento del complesso azien

Termine estratto capitolo

Capitolo 3

La fusione di aziende: aspetti normativi e proceduralidi *Moreno Mancin*

La fusione rappresenta una delle forme previste dal nostro ordinamento giuridico per realizzare operazioni di concentrazione e acquisizione tra aziende e di riorganizzazione di gruppi di imprese. L'impiego di questo istituto consente di arrivare al massimo livello di integrazione tra i soggetti che partecipano all'operazione. Attraverso la fusione, infatti, si giunge all'unificazione in un unico soggetto giuridico dei patrimoni e delle compagini sociali riferibili alle società che partecipano all'operazione. Ciò presuppone, da un lato che si operi una valutazione del capitale economico delle aziende coinvolte nella fusione — che porta all'identificazione dei rapporti di concambio tra le vecchie azioni della incorporata e quelle nuove che si riceveranno a conclusione della fusione. Dall'altro che l'operazione rispetti tutti i vincoli procedurali e gli obblighi informativi previsti dalla normativa civilistica.

Sommario: 1. Inquadramento dell'operazione. — 2. Finalità e benefici della fusione. — 3. La valutazione delle aziende e la determinazione del rapporto di cambio. — 3.1. Problematiche di valutazione nella fusione. — 3.2. La determinazione del rapporto di cambio. — 3.3. L'influenza della struttura giuridica sui riflessi contabili della fusione. — 3.4. Le altre variabili che influenzano il rapporto di cambio. — 4. La procedura e i documenti previsti dalla normativa civilistica. — 4.1. Il progetto di fusione. — 4.2. La delibera di fusione e gli altri documenti previsti dalla normativa. — 4.3. L'atto di fusione. — Appendice pratico-operativa. Casi ed esercizi: 1. Rapporto di cambio (fusione per unione). — 2. Rapporto di cambio (fusione per incorporazione).

1. Inquadramento dell'operazione.

Le variabili che possono entrare in gioco nella configurazione di un'operazione di fusione societaria sono molteplici. Si presentano di seguito i principali aspetti che possono caratterizzare questa particolare modalità di aggregazione aziendale.

Una prima distinzione è proposta dalla stessa normativa civilistica, dove all'articolo 2501 c.c. disciplina le forme attraverso le quali può

avvenire la fusione tra due o più società. Il codice civile stabilisce, infatti, che la fusione può essere realizzata:

— attraverso la costituzione di una nuova società. Si parla in questo caso di fusione “*propria*” o “*per unione*”;

— mediante l’incorporazione in una società che partecipa all’operazione di una o più altre società. Si parla in questa seconda ipotesi di fusione per “*incorporazione*”.

Nella fusione propria si assiste all’estinzione di tutte le società che partecipano alla fusione e alla nascita di una nuova società che formalmente prende vita da quelle fuse. A questa nuova società sono riconducibili tutte le attività e le passività delle società fuse e le relative compagini sociali.

Quando la fusione avviene per incorporazione, invece, solo la società incorporata è destinata a estinguersi dato che l’incorporante rimane “in vita” e continua a operare integrando il proprio patrimonio originario con quello derivante dall’incorporata (o dalle incorporate). Nella compagine societaria dell’incorporante entreranno anche gli eventuali soci dell’incorporata, se diversi da quelli dell’incorporante stessa. Questa precisazione è d’obbligo, poiché la fusione per incorporazione è quella che trova maggiore diffusione nella prassi e spesso si realizza proprio tra società legate da rapporti di partecipazione, non sempre totalitaria, nei rispettivi capitali sociali.

I principali effetti giuridici delle operazioni di fusione si possono riassumere nei seguenti passaggi:

— *in primis*, si assiste all’estinzione delle società incorporate o fuse. Nel caso di fusione propria all’estinzione delle società fuse si accompagna la nascita della nuova società che deriva dalla fusione;

— in secondo luogo, si realizza il *trasferimento all’incorporante o alla società che deriva dalla fusione dell’intero patrimonio* delle società incorporate o fuse e della totalità dei rapporti giuridici a esse riconducibili;

— infine, si procede alla *conversione delle partecipazioni* di cui erano titolari i soci delle società incorporate o fuse in equivalenti partecipazioni (per valore) nella società incorporante o derivante dalla fusione. Ciò avviene, tuttavia, solo quando il capitale delle società partecipate o fuse non è detenuto integralmente dalla società incorporata.

Una seconda classificazione delle operazioni di fusione — che si affianca a quella disciplinata dall’art. 2501 del c.c. — riguarda proprio la presenza, o meno, di rapporti di partecipazione al capitale tra le società

che partecipano alla fusione. Distinguiamo in questo caso due tipologie di fusione:

— fusione tra società “*indipendenti*”, ossia tra società che non hanno alcun tipo di rapporto di partecipazione reciproca. Quando la fusione avviene per incorporazione, si viene a configurare un’acquisizione vera e propria. I soci della società acquisita vedono pertanto ritirate le azioni che detenevano in quest’ultima e ricevono in cambio le azioni della società incorporante. Nel caso di fusione per unione, invece, la nascita del nuovo soggetto giuridico comporta la sostituzione delle azioni di tutte le società che partecipano alla fusione in cambio di quelle della nuova società. Con la fusione per unione non viene sempre a configurarsi un’acquisizione aziendale ⁽¹⁾;

— fusione tra società “*partecipate*”. In questa fattispecie le società che partecipano alla fusione sono già legate da rapporti di partecipazione nei rispettivi capitali sociali. In genere la partecipante svolge il ruolo di incorporante e la partecipata di incorporata, ma si potrebbe verificare anche la situazione opposta.

Se sussiste un rapporto di partecipazione tra incorporante e incorporata — per l’identificazione dei corrispondenti riflessi contabili — è rilevante distinguere se la partecipazione è:

— *totalitaria*. La partecipazione è totalitaria quando una delle società che partecipa alla fusione detiene il 100% del capitale sociale dell’altra società coinvolta nell’operazione. Questa circostanza esclude la presenza di soci terzi nelle società che partecipano alla fusione. In questo caso l’aggregazione ha come principale obiettivo quello di realizzare una riorganizzazione all’interno di un gruppo, procedendo all’accorpamento, sotto un’unica entità giuridica, di società in precedenza indipendenti. La fusione, nel caso in esame, non viene mai a configurarsi come un’aggregazione aziendale (*business combination*) secondo l’IFRS 3;

— *non totalitaria*. Quando la partecipazione è inferiore al 100%

⁽¹⁾ L’OIC 4 distingue la fattispecie dell’acquisizione di azienda da quella di una unione tra aziende di dimensioni e valori economici simili che consentono una gestione paritetica dell’azienda unificata derivante dalla fusione. Questo tipo di operazioni, tuttavia, nella prassi sono piuttosto infrequenti e gli stessi principi contabili internazionali, nell’IFRS 3 prevedono che le operazioni di aggregazione aziendale debbano sempre essere ricondotte ad un’acquisizione anche se formalmente non esiste un acquirente. In altre parole, l’IFRS 3 obbliga i soggetti che partecipano a un’aggregazione a identificare quale tra i soggetti che partecipano alla *business combination* è il soggetto acquirente e chi invece è acquisito al fine di identificare il corretto trattamento contabile dell’operazione.

sono presenti nell'impresa che partecipa alla fusione anche soci terzi. L'operazione di fusione, per questi ultimi, dà luogo alla sostituzione delle vecchie azioni della società fusa con l'emissione di nuove azioni dell'incorporante. I soci terzi vedono cambiare pertanto il soggetto nel quale detengono la partecipazione (sostituiscono quindi azioni dell'incorporata con nuove azioni dell'incorporante). Se la partecipazione detenuta dall'incorporante è di controllo, la fusione costituisce semplicemente un'operazione di riorganizzazione interna al gruppo. Viceversa, se la partecipazione è di minoranza, la fusione viene a configurarsi come una vera e propria acquisizione.

Proseguendo sempre nella classificazione delle operazioni di fusione, se sussiste un legame partecipativo tra le società coinvolte nella fusione possiamo distinguere, a seconda del "verso" nel quale la fusione si viene a realizzare:

- la *fusione diretta*, quando è la società partecipante a incorporare la partecipata;

- la *fusione inversa*, quando è la società partecipata a incorporare la partecipante.

Le diverse modalità attraverso le quali è possibile classificare l'operazione di fusione (riassunte nella *figura 3.1*) sono tutte rilevanti al fine di comprendere i risvolti contabili dell'operazione che saranno illustrati nel capitolo 4.

Pur non avendo particolare impatto a livello contabile è opportuno ricordare un'ultima modalità di classificazione delle operazioni di fusione in relazione alla forma societaria delle imprese coinvolte nell'operazione. Sotto questa prospettiva dobbiamo distinguere:

- le *fusioni eterogenee*, ossia fusioni che avvengono tra società che non presentano omogeneità causale. Sono da ritenersi tali le fusioni tra società con scopo di lucro (es. società per azioni) e società senza scopo di lucro (società cooperative a scopo mutualistico), o tra società di capitali (es. società a responsabilità limitata) e società di persone, caratterizzate da diversi regimi di responsabilità (limitata vs. illimitata);

- le *fusioni omogenee* che, al contrario della classificazione precedente, avvengono tra società che presentano omogeneità causale.

La dottrina giuridica e aziendalistica prevalente riconosce ormai compatibili con l'attuale impianto normativo tutte le tipologie possibili di fusione, siano esse omogenee o eterogenee. Possono parteciparvi anche società sottoposte a procedure concorsuali, mentre non sono ammesse le società in liquidazione. Termina il capitolo già iniziato la distribu-

Termine estratto capitolo

Capitolo 4

La fusione: aspetti contabili

di *Moreno Mancin*

Dopo aver preso in esame i documenti previsti dalla normativa civilistica e i relativi aspetti procedurali, il presente capitolo è interamente dedicato all'analisi dei risvolti contabili conseguenti all'integrazione delle società che partecipano alla fusione. La normativa civilistica dedica alcuni articoli alle modalità di contabilizzazione e agli effetti nel bilancio della società che deriva dalla fusione. A completamento e interpretazione delle norme in esame, è stato emanato un principio contabile — l'OIC 4 — cui faremo ampio riferimento nel corso del presente capitolo. Anche i principi contabili internazionali dedicano un principio, l'IFRS 3, al più ampio fenomeno delle business combination in cui rientrano anche le fusioni. Il capitolo in esame, pertanto, affronta l'analisi delle rilevazioni contabili delle operazioni di fusione connesse a: la retrodatazione degli effetti contabili; il calcolo delle differenze di fusione; la fiscalità anticipata e differita connessa al sorgere di tali differenze; la fusione inversa; l'applicazione dei principi contabili internazionali (IFRS).

Sommario: 1. La retrodatazione degli effetti contabili. — 2. Le differenze di fusione. — 2.1. L'incorporante detiene il 100% del capitale sociale dell'incorporata: le differenze da annullamento. — 2.2. L'incorporante non detiene alcuna partecipazione nel capitale sociale dell'incorporata: le differenze da concambio. — 2.3. L'incorporante detiene una partecipazione non totalitaria nel capitale sociale dell'incorporata. — 2.4. L'allocatione dei disavanzi da fusione in presenza di partecipazione non totalitaria. — 3. La fiscalità anticipata e differita. — 3.1. La rilevazione contabile della fiscalità differita. — 3.2. La rilevazione contabile della fiscalità anticipata. — 4. La fusione inversa. — 4.1. Fusione inversa con partecipazione totalitaria. — 4.2. Fusione inversa con partecipazione non totalitaria. — 4.3. Il trattamento delle azioni proprie nella fusione inversa. — 5. La fusione secondo i principi contabili internazionali. — 5.1. Le fusioni tra società sotto comune controllo. — 5.2. Le fusioni che generano acquisizioni. — 5.3. Le fusioni con *step acquisition*. — Appendice pratico-operativa. Casi ed esercizi: 1. Fusione per unione. — 2. Fusione per incorporazione. — 3. Fusione per incorporazione con partecipazioni totalitarie. — 4. Fusione per incorporazione con partecipazioni non totalitarie. — 5. Fusione per incorporazione con partecipazioni non totalitarie e calcoli di fiscalità differita. — 6. Fusione inversa con partecipazione totalitaria. — 7. Fusione inversa con partecipazione non totalitaria. — 8. Fusione IFRS 3: avviamento. — 9. Fusione IFRS 3:

provento da buon affare. — 10. Fusione IFRS 3: acquisizione per stadi. — 11. Fusione concatenata.

1. La retrodatazione degli effetti contabili.

Nel precedente capitolo abbiamo visto che gli effetti reali della fusione decorrono nei confronti di terzi solo successivamente all'ultima delle iscrizioni dell'atto di fusione. La normativa prevede, tuttavia, la possibilità di retrodatare (e analogamente di postdatare, sebbene tale istituto sia molto più raro da riscontrare nella prassi) i cosiddetti *effetti obbligatori* (o *convenzionali*) della fusione. Questi ultimi sono quelli che intervengono tra le parti direttamente coinvolte nel progetto di fusione. Con la retrodatazione, quindi, è possibile fare decorrere alcuni effetti da una data anteriore a quella in cui la fusione ha avuto realmente efficacia.

Nel dettaglio, la retrodatazione degli effetti convenzionali è ammessa con riferimento alla data a decorrere dalla quale:

— le azioni o quote della società incorporante, o derivante dalla fusione, *partecipano agli utili*. Questo aspetto, sebbene rilevante nelle scelte strategiche relative alla fusione, non sarà oggetto di approfondimento, esulando dalle finalità del presente lavoro;

— le operazioni delle società che partecipano alla fusione sono *imputate al bilancio* della società incorporante o derivante dalla fusione.

Entrambe queste opzioni devono essere chiaramente esplicitate nel progetto di fusione, come previsto dall'art. 2501-ter, ai numeri 5 e 6.

Fino alla data di iscrizione dell'atto di fusione nel registro delle imprese, ciascuna delle società partecipanti — pur avendo deciso di fondersi con l'approvazione del progetto di fusione — continua ad assumere in piena autonomia diritti e obblighi derivanti dall'esercizio della propria attività economica. Ne deriva che anche sotto il profilo contabile tutte le operazioni svolte, fino alla data dell'ultima iscrizione dell'atto di fusione nel registro delle imprese, sono da imputarsi alle società che partecipano alla fusione e non alla società che deriva dalla fusione (che giuridicamente potrebbe addirittura non essere ancora nata, in caso di fusione per unione).

Se la fusione avviene in corso d'anno, è piuttosto agevole comprendere come ciascuna società partecipante alla fusione — se si decide di non far retroagire gli effetti contabili dell'operazione — sia tenuta a una serie di adempimenti contabili e fiscali connessi:

— alla necessità di procedere all'assestamento dei conti e alla determinazione del risultato economico della frazione di esercizio antecedente alla fusione;

— all'obbligo giuridico di procedere al calcolo del conseguente carico fiscale;

— alla consegna alla società incorporante delle risultanze contabili derivanti dalla chiusura del bilancio, al fine di consentire l'integrazione dei saldi dei conti delle società fuse nella propria contabilità.

Attraverso la retrodatazione è possibile quindi imputare all'incorporante, o alla società derivante dalla fusione, tutte le operazioni svolte da ciascuna delle società incorporate, a partire dalla data convenzionalmente identificata.

La retrodatazione produce indubbi benefici, soprattutto nell'ipotesi — più frequente nella prassi — in cui la data identificata per la retrodatazione coincida con quella di inizio esercizio. Con questo espediente, infatti, sotto l'aspetto contabile (e fiscale) dall'inizio dell'esercizio risulta convenzionalmente esistente un'unica società (l'incorporante o la società derivante dalla fusione). I vantaggi derivanti da tale opzione possono essere di seguito riassunti:

— le società partecipanti alla fusione *non devono procedere ad alcuna chiusura dei conti in corso d'anno* poiché tutte le operazioni svolte nella frazione di esercizio ante fusione sono convenzionalmente attribuite alla società incorporante (o alla società derivante dalla fusione), come se fossero state direttamente dalla stessa realizzate;

— come conseguenza anche il relativo *carico fiscale* passa in carico al soggetto che deriva dalla fusione, evitando alle società fuse l'obbligo di predisporre la relativa dichiarazione dei redditi. Non solo, la società incorporante può eventualmente compensare i propri utili con le perdite (in corso di formazione) delle incorporate riferite a tale periodo, o viceversa;

— le altre società partecipanti alla fusione consegnano alla società incorporante (o alla società derivante dalla fusione) le scritture contabili rilevate nella frazione d'anno che va dall'inizio dell'esercizio fino alla data di efficacia reale della fusione, senza dover procedere alla relativa *determinazione dei saldi contabili*.

La normativa fiscale, all'art. 172 del TUIR, consente la retrodatazione degli effetti della fusione, a condizione che:

— tale possibilità sia contemplata nell'atto di fusione;

— la data di decorrenza degli effetti fiscali non sia anteriore a quella di più recente chiusura dell'esercizio delle società partecipanti.

In sintesi, quando due o più società decidono di attuare un processo di fusione si presentano le seguenti alternative:

— far decorrere tutti gli effetti della fusione a partire dalla *data di efficacia reale dell'operazione*. In questo caso, le società che partecipano

alla fusione, in caso di loro estinzione, dovranno procedere con una formale chiusura di bilancio e passare alla società che deriva dalla fusione i soli dati patrimoniali successivi all'asestamento dei conti e alla determinazione del reddito della frazione di esercizio ante fusione;

— far decorrere gli effetti contabili della fusione *dall'inizio dell'esercizio* distintamente dalla data relativa agli effetti reali. In questo caso, le società che partecipano alla fusione (eccetto l'eventuale incorporante) non sono tenute a effettuare alcuna chiusura di bilancio. Nella contabilità della società derivante dalla fusione confluiranno pertanto sia i valori afferenti allo stato patrimoniale, sia quelli relativi ai costi e ai ricavi sorti nella frazione di esercizio antecedente alla fusione.

Per comprendere al meglio questi passaggi si considerino gli esempi di seguito esposti. Per pura comodità espositiva, d'ora in poi, faremo riferimento solo alla fusione per incorporazione che costituisce anche la modalità più frequentemente adottata nella prassi. Non vi sono, tuttavia, differenze rilevanti da rimarcare, sotto il profilo contabile, nelle rilevazioni contabili conseguenti alla fusione per unione.

Esempio 4.1. Fusione senza retrodatazione: coincidenza della data di decorrenza degli effetti reali e contabili

La società A procede all'incorporazione della società B. Gli effetti reali della fusione decorrono a partire dall'1/07/(n). L'atto di fusione *non prevede la retrodatazione* degli effetti contabili. Di conseguenza anche gli effetti contabili della fusione decorrono dall'1/07/(n). In tale circostanza si rende necessario, per la società incorporata, procedere alla chiusura dei conti con riferimento alla data antecedente a quella di efficacia della fusione (nel nostro esempio con riferimento al 30/06/(n)).

Per semplificare la rappresentazione dell'operazione, la situazione contabile delle imprese in fusione e le conseguenti scritture contabili saranno rappresentate tramite un semplice foglio di lavoro.

Nel foglio di lavoro sono dapprima riportati i valori risultanti dalla contabilità delle due ⁽¹⁾ aziende — in colonne distinte — alla data antecedente a quella di efficacia della fusione. I valori nella sezione Dare di stato patrimoniale e di conto economico vengono preceduti dal segno positivo, mentre i valori esposti nella sezione Avere sono preceduti dal segno negativo. Poiché ci si trova in corso d'anno e non si è ancora provveduto alla chiusura dei relativi bilanci, la situazione contabile di entrambe le società non fornisce evidenza esplicita dell'utile di esercizio. Tuttavia, nel rispetto delle regole basilari della partita doppia, la somma algebrica per colonna dei valori di ciascuna delle

(1) Per semplicità di esposizione, il termine estratto capitolo viene fatto con riferimento al

Capitolo 5 La scissione

di *Alberto Brugnoli*
e *Moreno Mancin* (*)

Il presente capitolo inquadra le operazioni di scissione, offrendo uno spaccato delle loro possibili configurazioni giuridiche. Si sofferma inoltre sugli aspetti procedurali e sulle finalità per cui tale operazione può essere utilizzata. Un approfondimento particolare sarà dedicato ai risvolti contabili delle scissioni totali, parziali, proporzionali, non proporzionali e inverse; propone infine un approfondimento intorno alla complessa trattazione delle scissioni negative.

Sommario: 1. Inquadramento dell'operazione. — 2. Finalità e benefici della scissione. — 3. La procedura di scissione e i documenti previsti dalla normativa civilistica. — 4. Aspetti contabili. — 4.1. Problematiche di valutazione. — 4.2. Retrodatazione degli effetti contabili. — 4.3. La scissione totale. — 4.4. La scissione parziale. — 4.5. Il conguaglio in denaro. — 4.6. La scissione inversa. — 5. La scissione negativa. — Appendice pratico-operativa. Casi ed esercizi: 1. Scissione totale. — 2. Scissione parziale. — 3. Scissione proporzionale. — 4. Scissione non proporzionale. — 5. Scissione inversa. — 6. Scissione negativa.

1. Inquadramento dell'operazione.

L'operazione di scissione risponde alle logiche imprenditoriali di attuazione di processi riorganizzativi dei sistemi aziendali. Come recitano i principi contabili nazionali, nel documento OIC 4, *Fusione e scissione*, la scissione consiste nella disaggregazione del patrimonio di una società (la scissa) in più quote e nella loro assegnazione a più società, siano esse preesistenti (società beneficiarie) o neocostituite (società scissionarie).

L'operazione è l'ultima tra quelle straordinarie disciplinate dalla normativa civilistica: gli articoli da 2506 a 2506-*quater* del Codice Civile prescrivono puntualmente quali sono le forme attraverso le quali tale operazione può essere perfezionata. In particolare, la scissione è un

(*) I §§ 1, 2, 3 e 4 sono di Alberto Brugnoli; il § 5 di Moreno Mancin.

istituto giuridico di natura comunitaria, al quale il legislatore nazionale — in fase di recepimento — ha voluto conferire un ampio ambito di applicazione: mentre infatti la regola comunitaria contemplava solamente i casi di *scissione totale*, le disposizioni civilistiche hanno previsto la possibilità di porre anche in essere la cosiddetta *scissione parziale*.

È definita *totale* (o propria) la scissione che prevede l'estinzione della società scissa e quindi l'assegnazione totale del relativo patrimonio a due o più società preesistenti o neocostituite; la scissione *parziale* (o impropria) prevede invece che la *società scissa* continui ad esistere e operare dopo l'operazione e consiste quindi nell'assegnazione soltanto di una quota di patrimonio a una o a più *società beneficiarie* o *scissionarie* ⁽¹⁾.

Con le modifiche introdotte dal D.Lgs. n. 6/2003, il legislatore ha voluto aggiornare la terminologia della norma, proprio in virtù del fatto che l'ipotesi di scissione parziale avrebbe presentato più di una similitudine rispetto a un'operazione di conferimento. È per questo che si parlerà di “assegnazione” di una quota di patrimonio della scissa e mai di “trasferimento” della stessa. Volendo poi evidenziare i principali aspetti che distinguono il conferimento dalla scissione, si devono considerare — in ordine — due differenze formali e due sostanziali ⁽²⁾:

— la scissione comporta sempre la disaggregazione della società scissa, mentre il conferimento può prevedere il trasferimento dell'intera azienda. Non è quindi possibile procedere a un'operazione di scissione per la quale sia prevista un'unica società beneficiaria e l'estinzione della scissa (caso del conferimento di tutta l'azienda) oppure un'unica società scissionaria e, nuovamente, l'estinzione della scissa ⁽³⁾;

— il conferimento può essere attuato anche da una persona fisica, mentre la scissione può interessare soltanto le società;

— nel conferimento, il valore della società conferente resta integro, perché le attività conferite vengono sostituite da partecipazioni, assistendo a una mutazione semplicemente qualitativa nella composizione del patrimonio. La scissione provoca invece sempre un'assegnazione definitiva di tutto o di una quota del patrimonio, generando — di fatto — una variazione quantitativa della sua consistenza;

⁽¹⁾ Al fine di rendere più fluida l'esposizione, nella parte rimanente della trattazione non si farà più distinzione tra beneficiaria e scissionaria, laddove tale dicotomia non sarà rilevante. Tutte le società che riceveranno patrimonio dalla scissa saranno identificate come “società beneficiaria”.

⁽²⁾ Cfr. POTTITO L., *Le operazioni straordinarie nell'economia delle imprese*, Giappichelli, Torino, 2016.

⁽³⁾ Forzando la mano e immaginando il cambiamento della veste giuridica, si tratterebbe di un caso di trasformazione.

— guardando alle finalità economiche delle operazioni, nella scissione gli interessi extra aziendali dei soci possono avere un peso rilevante nella costruzione dell'operazione, mentre nel conferimento tali interessi sono senza dubbio limitati.

Inoltre, le azioni o quote di partecipazioni della/e società beneficiaria/e vengono attribuite ai soci della società scissa e non alla società scissa stessa (come avverrebbe nel caso del conferimento).

In ragione delle modalità attraverso le quali tali azioni o quote vengono ripartite fra i soci della scissa, la scissione può essere realizzata in maniera:

— *proporzionale*, quando a ciascun socio della società scissa vengono attribuite azioni o quote della/e beneficiaria/e in proporzione alla quota di partecipazione detenuta nella società scissa;

— scissione *non proporzionale*: in tutti gli altri casi.

Ancora, il documento OIC 4 prevede ulteriori modalità di classificazione dell'operazione:

— una scissione è detta *asimmetrica*, quando — con il consenso unanime dei soci — si assegnano a uno o più soci azioni o quote della stessa scissa, anziché azioni o quote della/e società beneficiaria/e;

— una scissione totale può essere inoltre definita *omogenea*, *progressiva* o *regressiva* (in analogia a quanto previsto per le trasformazioni) a seconda della forma societaria delle società beneficiarie;

— si parlerà infine di scissione per *incorporazione* in tutti i casi di scissione parziale con un'unica società beneficiaria (e cioè preesistente).

In analogia a quanto previsto per la fusione, anche per la scissione riportiamo i principali effetti giuridici:

— in *primis*, nel caso di scissione totale, si assiste *all'estinzione della società scissa* e, nel caso di partecipazione all'operazione di società scissionarie, si accompagna la nascita della/e società scissionaria/e stessa/e;

— in secondo luogo, si realizza il *trasferimento* dalla società scissa *alla/e beneficiaria dell'intero patrimonio* (nel caso di scissione totale) *o di una quota dello stesso* (nel caso di scissione parziale) e dei relativi rapporti giuridici a esso (o alla quota di esso) riconducibili;

— infine, si procede all'*assegnazione delle partecipazioni* della/e società beneficiaria/e ai soci della scissa in maniera proporzionale o meno alle relative partecipazioni nella stessa. Ciò avviene, tuttavia, soltanto nei casi di scissione simmetrica.

Per concludere, l'operazione di scissione può avvenire tra società *indipendenti*, ossia tra società che non hanno alcun tipo di rapporto di partecipazione reciproca, oppure tra società *partecipate*, nel caso in cui la

società scissa e la/e società/e beneficiaria/e siano già legate da rapporti di partecipazione nei rispettivi capitali sociali.

Normalmente, nei casi di scissione per incorporazione, è la società beneficiaria a possedere partecipazioni nel capitale sociale della società scissa: nel paragrafo 4.4 si analizzeranno i relativi riflessi contabili. Nel caso in cui invece sia la società scissa a partecipare la società beneficiaria, si parlerà di scissione *inversa*. A quest'ultima particolare fattispecie di scissione sarà dedicato il paragrafo 4.6 del presente capitolo.

Esiste poi un singolarissimo caso di scissione parziale, che prevede l'assegnazione alla/e beneficiaria/e di una quota di patrimonio negativo: in questa particolare fattispecie l'oggetto del "trasferimento" consiste in un valore delle passività superiore al corrispondente importo delle attività, tale per cui il patrimonio netto trasferito risulta, a valori contabili, negativo. È questo il caso della scissione *negativa*, i cui tratti distintivi sono affrontati nel par. 5.

Nel corso del presente capitolo, invece, non si affrontano i risvolti contabili delle scissioni nella prospettiva dei principi contabili internazionali. Se oggetto dell'assegnazione è solamente un insieme di attività e di passività che non costituiscono un'azienda, si rientra nella fattispecie della permuta (dato che il corrispettivo è pagato in azioni). Qualora tramite la scissione si realizzi invece una vera e propria aggregazione aziendale disciplinata dall'IFRS 3, si rimanda per i corrispondenti risvolti contabili a quanto illustrato rispettivamente nel capitolo 4 per la fusione e nel capitolo 8 per il conferimento di azienda.

2. Finalità e benefici della scissione.

L'impianto normativo che disciplina la scissione (articoli del codice civile da 2504-*septies* a 2504-*decies* e da 2506-*bis* a 2506-*quater*) non prevede una norma di chiusura che limiti tassativamente la nozione di scissione alle sole fattispecie espressamente previste ⁽⁴⁾; per questo motivo risulta complesso tipicizzarne finalità e benefici economici. Si cercherà, nelle pagine che seguono, di tracciare dei profili dell'operazione di scissione anche con l'ausilio di alcuni esempi.

Le finalità economiche, nonché i benefici perseguibili, attraverso un'operazione di scissione non si discostano di molto da quelli ottenibili attraverso un conferimento ⁽⁵⁾, una fusione o una cessione d'azienda.

⁽⁴⁾ MAGLIUCCI, Termine estratto capitolo Milano, 2012, p. 10.

Capitolo 6

La cessione

di Marco Fasan

Il presente capitolo affronta il tema della cessione d'azienda. In primo luogo, illustra le principali motivazioni economiche alla base dell'operazione e le finalità della stessa. Si affronta quindi la determinazione del prezzo di cessione e i relativi riflessi contabili, anche alla luce dei principi contabili internazionali. Approfondisce la normativa civilistica sul trasferimento d'azienda, anche con riferimento al tema della successione automatica dei contratti in capo al cessionario. Particolare attenzione è riservata alla descrizione degli adempimenti contabili che sorgono in capo al cedente e al cessionario, come indicati dalla migliore dottrina e giurisprudenza. Da ultimo, discute i principali risvolti fiscali dell'operazione.

Sommario: 1. Inquadramento dell'operazione. — 2. Motivazioni e finalità della cessione. — 3. Aspetti valutativi. — 4. Aspetti civilistici. — 5. Aspetti contabili. — 5.1. Adempimenti contabili del cedente. — 5.2. Adempimenti contabili del cessionario. — 6. Aspetti fiscali (cenni). — Appendice pratico-operativa. Casi ed esercizi: 1. Cessione d'azienda. — 2. Cessione di ramo d'azienda.

1. Inquadramento dell'operazione.

Si configura una cessione d'azienda allorché un soggetto (cedente) trasferisca, dietro corrispettivo, la proprietà della propria azienda a un altro (cessionario). Sia il cedente sia il cessionario possono essere imprenditori individuali oppure società di persone o di capitali. Nel caso in cui l'oggetto del trasferimento non sia rappresentato dall'azienda (già definita nel Capitolo 1 come “complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa”) ma da una mera pluralità di beni, non si seguirà la disciplina della cessione d'azienda.

L'operazione oggetto di trattazione nel presente capitolo è generalmente classificata, al pari delle operazioni di conferimento, fusione e scissione, come una modalità per realizzare trasferimenti e aggregazioni aziendali (*business combination*). Evidentemente, la cessione possiede

delle caratteristiche che la differenziano in maniera marcata dalle altre operazioni straordinarie, pur in presenza di alcune analogie soprattutto per quanto riguarda gli obiettivi strategici complessivi. In particolare, l'operazione in esame è caratterizzata dalla totale cessazione di qualsiasi legame fra il cedente e l'azienda ceduta, distinguendosi in questo senso dal conferimento d'azienda, che invece permette di mantenere un legame, ancorché "indiretto", fra conferente e azienda conferita.

Il corrispettivo della cessione è generalmente rappresentato da denaro. Nel caso in cui fosse rappresentato da altri beni (ad esempio: immobili, azioni o quote), si configurerebbe una permuta di beni in natura, ma la qualificazione dell'operazione e la relativa disciplina non cambierebbero. Anche se il corrispettivo fosse rappresentato da azioni dell'acquirente, saremmo in presenza di cessione d'azienda e si configurerebbe un conferimento solamente nel caso in cui le azioni o quote attribuite al cedente originino da un aumento di capitale sociale tacitato mediante apporto dell'azienda ⁽¹⁾. Risulterebbe invece, in questo caso, meno marcata la differenza fra cessione e conferimento in termini di effetti dell'operazione. Ricevendo, infatti, il cedente delle azioni da parte dell'azienda cessionaria, non si configurerebbe la cessazione del legame fra il cedente e l'azienda ceduta, che rappresenta, come poc'anzi discusso, una delle principali caratteristiche della cessione.

Anche per quanto riguarda la valutazione del capitale economico dell'azienda trasferita, la cessione presenta delle caratteristiche peculiari. La valutazione, infatti, non è condizionata da norme poste a tutela degli interessi di terzi (come nel caso del conferimento) e non deve tener conto della valutazione anche del corrispettivo (come nella fusione e nella scissione).

La cessione d'azienda, che sotto il profilo giuridico riveste la natura di contratto di compravendita, è disciplinata dagli articoli 2556 e seguenti del Codice Civile, mentre non è regolata da alcun principio contabile nazionale. Nel prosieguo del capitolo, pertanto, si farà riferimento, oltre che alle disposizioni civilistiche e fiscali, alla migliore dottrina e giurisprudenza in materia.

⁽¹⁾ SAVIOLI G., *Le operazioni di gestione straordinaria*, Milano, Giuffrè Editore, 2012, p. 19.

2. Motivazioni e finalità della cessione.

Come già discusso nel precedente paragrafo, la cessione interrompe in via definitiva qualsiasi legame fra cedente e azienda ceduta ⁽²⁾. L'analisi delle finalità dell'operazione non può prescindere da questa fondamentale caratteristica, che spesso rappresenta il fine ultimo perseguito dai contraenti.

In generale, le motivazioni e le finalità dell'operazione possono avere carattere aziendale oppure extra-aziendale. Le motivazioni aziendali sono legate a scelte strategiche finalizzate alla creazione di valore anche quando l'azienda oggetto di gestione attraversa periodi di crisi con conseguenti performance negative. Ad esempio, un'azienda potrebbe decidere di acquisire un diretto concorrente per aumentare la quota di mercato. Oppure, un'azienda in crisi potrebbe decidere di cedere un ramo di attività per avviare un processo di ristrutturazione aziendale. Le motivazioni extra-aziendali, invece, non sono legate direttamente alle logiche di creazione di valore economico-finanziario. Ad esempio, il cedente potrebbe trovarsi, per ragioni di carattere personale, ad aver perduto ogni energia decisionale. Oppure l'acquirente potrebbe decidere di acquisire un'azienda per ragioni emotive, come ad esempio riprendere il controllo di un'azienda familiare ⁽³⁾.

Verranno di seguito identificate le principali motivazioni e finalità della cessione, trattando in maniera distinta quelle che caratterizzano il cedente da quelle del cessionario.

Le principali motivazioni dell'operazione, osservate nella prospettiva del cedente, sono le seguenti ⁽⁴⁾:

— *Scelta strategica*. L'azionista potrebbe riallocare i propri investimenti in altre attività giudicate più profittevoli oppure cedere un ramo di attività al fine di focalizzare l'attenzione del management sul *core business* aziendale. Nel primo caso, la prospettiva è quella dell'investitore, che mira a massimizzare la profittabilità del proprio portafoglio d'investimenti. Nel secondo, prevalgono considerazioni imprenditoriali, tese a migliorare la performance dell'azienda. Talvolta inoltre la cessione può essere effettuata al fine di abbandonare prontamente segmenti o aree di affari prospettanti un declino ⁽⁵⁾.

⁽²⁾ Ciò limitatamente al caso di cessione d'azienda con corrispettivo in denaro. Nel prosieguo della trattazione si farà riferimento a questa tipologia di cessione, largamente maggioritaria nella prassi.

⁽³⁾ POTTITO L. *Le operazioni straordinarie nell'economia delle imprese*, Giappichelli, Torino, 2009, p. 64.

⁽⁴⁾ SAVIOLI G., *op. cit.*, pp. 22-24.

⁽⁵⁾ POTTITO L., *op. cit.*, p. 60.

— *Fronteggiare una crisi.* In periodi di crisi, la cessione di alcune attività potrebbe essere strumentale al reperimento di risorse necessarie alla ristrutturazione aziendale. La cessione delle aziende o dei rami d'azienda può riguardare sia aziende in perdita (cedute per frenare il flusso di risorse assorbito dalle stesse) sia aziende redditizie (cedute al fine di reperire congrue risorse da reinvestire nel *core business*).

— *Offerta non rifiutabile.* Talvolta il cessionario è disponibile a pagare un prezzo significativamente superiore rispetto ai flussi di cassa o di reddito che l'imprenditore cedente sarebbe in grado di ottenere in futuro tramite la gestione dell'azienda. Queste situazioni spesso riflettono non tanto condizioni di irrazionalità economica quanto significative discrepanze fra il valore attribuito all'azienda dal cedente rispetto a quello considerato dal cessionario. Il cessionario infatti potrebbe essere disposto a un significativo esborso di denaro al fine di entrare in un determinato mercato oppure di eliminare il concorrente oppure ancora di ricombinare gli *asset* aziendali secondo un'altra modalità, giudicata particolarmente profittevole.

— *Motivazioni soggettive e criticità di governance.* Il cedente potrebbe semplicemente desiderare il ritiro dal mercato. Oppure, vi potrebbero essere delle criticità di *governance*. Ad esempio, trovandosi l'azienda in prossimità del passaggio generazionale, potrebbero mancare successori giudicati adatti a continuare l'attività imprenditoriale. Oppure potrebbero essersi verificati insanabili contrasti fra i soci che hanno irrimediabilmente compromesso il mantenimento di un indirizzo unitario nella gestione aziendale ⁽⁶⁾.

Specularmente, le finalità ricercate dal cessionario possono essere ricondotte, senza pretesa di esaustività, alle seguenti categorie ⁽⁷⁾:

— *Concentrazione orizzontale.* La crescita dimensionale può essere perseguita sia per via interna (tramite acquisizione di fattori produttivi singoli da inserire nella combinazione produttiva) sia per via esterna (tramite acquisizione di aziende già avviate). L'acquisizione è un tipico strumento tramite il quale mettere in atto strategie di crescita per "via esterna" in tempi relativamente rapidi, con conseguente aumento della quota di mercato e sfruttamento delle economie di scala. Anche l'area finanziaria trae giovamento dallo sviluppo dimensionale: ne risulta ampliata la capacità di ottenere credito a condizioni migliori ⁽⁸⁾. In alcuni casi, le vie di crescita attraverso acquisizioni sono le uniche che consentono l'ingresso in settori o in mercati nei quali le barriere all'ingresso

⁽⁶⁾ POTITO I., *op. cit.*, p. 69.

⁽⁷⁾ SAVIOU Termine estratto capitolo