

**GRUPPI,  
BILANCIO CONSOLIDATO,  
STRATIFICAZIONI FISCALI**

**A cura di  
Sergio Branciarì  
Andrea Gioia**

**FrancoAngeli**

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con **Adobe Acrobat Reader**



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile **con Adobe Digital Editions**.

Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



La presente pubblicazione è stata realizzata con il contributo del Dipartimento di Management dell'Università Politecnica delle Marche.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio "Informatemi" per ricevere via e-mail le segnalazioni delle novità.

**GRUPPI,  
BILANCIO CONSOLIDATO,  
STRATIFICAZIONI FISCALI**

**A cura di  
Sergio Branciarì  
Andrea Gioia**

**FrancoAngeli**

Isbn: 9788835165347

Copyright © 2024 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

# INDICE

<b>Gli autori e curatori</b>	pag.	9
<b>Introduzione</b>	»	11

## **PARTE PRIMA GRUPPI E BILANCIO CONSOLIDATO**

<b>1. Gruppi e bilancio consolidato nel modello economico-aziendale</b>	»	15
1.1. Il gruppo aziendale	»	15
1.2. Il gruppo come realtà economicamente unitaria	»	21
1.3. Le principali conseguenze per il bilancio consolidato	»	23
1.4. I “gruppi invisibili” e il “consolidato remoto”	»	24
<b>2. Gruppi e bilancio consolidato: norme nazionali e IAS/IFRS</b>	»	26
2.1. Premessa	»	26
2.2. Gruppi e consolidato nella legislazione comune	»	27
2.3. Gruppi e consolidato negli intermediari non IFRS	»	31
2.4. Gruppi e consolidato per i principi contabili internazionali	»	32
2.5. Un primo confronto con il modello economico-aziendale	»	32

## **PARTE SECONDA LA FISCALITÀ NEI GRUPPI**

<b>3. La liquidazione dell’IVA di gruppo</b>	»	37
3.1. Che cos’è la liquidazione IVA di gruppo	»	37
3.2. Riferimenti legislativi per la liquidazione IVA di gruppo	»	38
3.3. Alcuni aspetti operativi della liquidazione IVA di gruppo	»	38
<b>4. Il gruppo IVA</b>	»	41
4.1. Che cos’è il gruppo IVA	»	41
4.2. Riferimenti legislativi per il gruppo IVA	»	42

4.3. Alcuni aspetti operativi del gruppo IVA	pag.	42
<b>5. La cessione dei crediti IRES nel gruppo</b>	»	46
5.1. La cessione “snella” dei crediti IRES nel gruppo	»	46
5.2. Riferimenti legislativi per la cessione snella del credito IRES	»	47
<b>6. La cessione delle perdite nel gruppo se vi è una società quotata</b>	»	50
6.1. La cessione delle perdite nel gruppo ma solo se l’acquisizione ricade su una società quotata	»	50
6.2. Riferimenti legislativi per la cessione delle perdite	»	50
<b>7. La riforma IRES e le novità per i “gruppi”: un’introduzione</b>	»	52
7.1. Dall’IRPEG all’IRES: le principali conseguenze	»	52
7.2. Memento	»	52
7.3. Il credito d’imposta sui dividendi e la “provvisorietà” dell’IRPEG	»	55
<b>8. La <i>participation exemption</i> – PEX</b>	»	57
8.1. La norma di riferimento della <i>Participation exemption</i> – PEX	»	57
8.2. Gli aspetti salienti della PEX	»	59
8.3. I requisiti richiesti per la PEX	»	60
8.4. La tormentata evoluzione normativa	»	61
8.5. La PEX estesa anche ai non residenti		62
<b>9. Il consolidato fiscale nazionale</b>	»	64
9.1. L’introduzione del consolidato fiscale nazionale	»	64
9.2. Gli obiettivi (in parte rimaneggiati) del consolidato fiscale nazionale	»	65
9.3. I soggetti ammessi e il requisito del controllo	»	66
9.3.1. Un commento sui soggetti ammessi e sul controllo	»	69
9.4. Gli effetti del consolidato fiscale nazionale	»	71
9.5. Opzione per il consolidato fiscale nazionale: condizioni per la sua efficacia	»	73
9.6. Obblighi delle società controllate che aderiscono al consolidato fiscale nazionale	»	74
9.7. Obblighi della controllante e rettifiche di consolidamento previste in origine (dal 2004 al 2007)	»	75



9.8. Perdita del controllo e interruzione del consolidato fiscale prima del triennio: conseguenze	pag.	77
9.9. Revoca del consolidato fiscale dopo un triennio: conseguenze	»	80
9.10. Consolidato fiscale nazionale: limiti, responsabilità, aspetti transitori	»	81
9.11. Consolidato fiscale nazionale e bilancio consolidato: diversità	»	83
9.12. Consolidato fiscale nazionale: un primo esempio (caso base)	»	84
9.13. Consolidato fiscale nazionale: un secondo esempio (caso con perdita)	»	93
9.14. Consolidato fiscale nazionale: altri possibili esempi	»	102
<b>10. La deducibilità degli interessi passivi: può migliorare col consolidato fiscale</b>	»	104
10.1. La deducibilità fiscale degli interessi passivi: la norma di riferimento	»	104
10.2. Il consolidato fiscale e la migliore deducibilità degli interessi passivi	»	107
<b>11. Il consolidato fiscale mondiale</b>	»	112
11.1. Che cos'è il consolidato fiscale mondiale e perché è operativamente irrilevante	»	112
<b>12. L'imposizione fiscale per trasparenza</b>	»	114
12.1. La norma di riferimento per la trasparenza fiscale	»	114
12.2. Che cos'è il regime di trasparenza, come e quando si applica	»	116
<b>13. Un esempio di accordo per il consolidato fiscale nazionale</b>	»	119
13.1. L'accordo di consolidamento: implicazioni per l'IVA e per l'imposta di registro	»	119
13.2. Un esempio di accordo per il consolidamento fiscale nazionale	»	119
<b>14. La nuova procedura di accertamento del consolidato fiscale nazionale in caso di rettifiche</b>	»	135
14.1. La nuova procedura di accertamento del consolidato nazionale in caso di rettifiche	»	135

14.2. Il nuovo accertamento sul consolidato: un approfondimento	pag.	136
<b>15. Riporto delle perdite e consolidato fiscale nazionale</b>	»	140
15.1. Le nuove disposizioni fiscali sul riporto delle perdite	»	140
15.2. I chiarimenti dell’Agenzia delle Entrate	»	141
15.3. Deducibilità delle perdite fiscali: gli effetti nelle dichiarazioni dei redditi	»	144
<b>16. OIC 25: imposte differite e anticipate, consolidato fiscale</b>	»	148
16.1. Il consolidato fiscale nell’OIC 25	»	148
16.2. OIC 25: la disciplina del consolidato fiscale	»	148
<b>17. L’allargamento del perimetro del consolidato fiscale nazionale</b>	»	169
17.1. Il consolidato fiscale nazionale: le nuove situazioni in cui è possibile utilizzarlo	»	169
17.2. Il “decreto internazionalizzazione”: gli effetti sulla tassazione di gruppo	»	169
17.2.1. Consolidato: il modello per indicare la controllata in Italia che opererà	»	169
17.2.2. Ultimi chiarimenti della Agenzia in tema di consolidato nazionale	»	171
17.3. La “mini IRES”: quando è applicabile sul consolidato	»	174
<b>18. Conclusioni: il possibile superamento delle diversità stratificate</b>	»	177
18.1. Una premessa e due interrogativi	»	177
18.2. Un ulteriore confronto, per un quadro d’insieme	»	177
18.2.1. Il senso del confronto con la legislazione	»	177
18.2.2. Il confronto con la legislazione tributaria	»	178
18.3. Il possibile superamento delle diversità stratificate	»	180
<b>Bibliografia</b>	»	181

## GLI AUTORI E CURATORI

**Sergio Branciarì.** Professore ordinario di economia aziendale nel Dipartimento di Management dell'Università Politecnica delle Marche. È autore di varie pubblicazioni nell'ambito della sua disciplina. A lui sono interamente attribuibili i capitoli 1, 2, 7, 11, 18 e la curatela del capitolo 16. L'introduzione resta indivisibile.

**Andrea Gioia.** Dottore commercialista, dottore di ricerca in economia aziendale, autore di pubblicazioni nella sua disciplina. A lui sono interamente attribuibili i capitoli 5, 6, 8, 9, 12 e 13. Ha in parte elaborato e in parte curato i capitoli 3, 4, 10, 14, 15 e 17.

*A Marco, Simone, Lucia,  
Andrea, Leonardo, Marina,  
Fatima, Gianluca, Fabiana,  
Silvia e Jessica,  
i miei cari dottori di ricerca.  
Sergio*

*A Nicola, Pietro, Enrico,  
Marta, Caterina e Tommaso,  
le mie stelle.  
Andrea*

# INTRODUZIONE

I gruppi aziendali suscitano delle riflessioni sotto vari profili. Vi è quello economico-aziendale, per indagare sulle questioni legate alla loro gestione, alla loro organizzazione, ai loro processi di rilevazione e comunicazione. Ma vi è anche quello giuridico, sia per comprenderne la disciplina, sia per valutarne l'adeguatezza in relazione alle esigenze di varia natura legate al fenomeno in questione.

Il presente lavoro si focalizza principalmente sulla fiscalità dei gruppi. L'intento non è di scriverne un manuale ma di fornire un quadro d'insieme, per una prima cognizione dei risvolti tributari a essi legati.

Per una conoscenza di base a nostro avviso più consapevole, non ci siamo limitati alla mera descrizione delle norme, ma abbiamo cercato di comprenderle e commentarle anche con una chiave di lettura economico-aziendale. Con altre parole, si è cercato di vedere come le disposizioni tributarie recepiscono le esigenze legate alla natura economico-aziendale del gruppo. Vi è quindi anche un'analisi comparativa fra ciò che la legislazione in concreto prevede e ciò che avrebbe potuto considerare, stante la sostanza economica della realtà in esame.

Inoltre, la riflessione non si è limitata a un confronto fra la sfera fiscale e la dimensione economico-aziendale. Per offrire una visione più estesa, si è esaminata (in modo essenziale) anche l'altra legislazione sui gruppi: le norme nazionali sul bilancio consolidato comuni alla generalità delle imprese, quelle relative agli intermediari non IFRS, nonché i principi contabili internazionali relativi a tale documento. In tal modo, il "modello economico-aziendale" sui gruppi diviene la base per un confronto allargato non solo alla legislazione fiscale ma anche ad altre norme e principi.

Quanto ricordato spiega l'impostazione del presente lavoro. Nella parte prima viene proposto nei suoi elementi fondanti il modello economico-

aziendale sulla natura dei gruppi e sul bilancio consolidato. Esso costituisce il punto di riferimento. Sempre in questa parte, si svolge una breve disamina del gruppo e del consolidato nella nostra legislazione e negli IAS-IFRS. Il commento e le riflessioni che ne scaturiscono sono essenzialmente un confronto con il ricordato modello economico-aziendale.

Nella seconda parte si descrivono i più significativi provvedimenti di carattere fiscale che si sono stratificati nel tempo. Ciò avviene in vari modi: riportando le norme, evidenziandone i contenuti rilevanti, illustrandone il significato in termini operativi, fornendo dei semplici esempi applicativi, anche con il supporto di commenti apparsi in pubblicazioni on-line accessibili a tutti.

Come già ricordato, per una conoscenza più consapevole, il percorso si conclude anche mediante un confronto con gli argomenti sviluppati nella prima parte.

PARTE PRIMA  
GRUPPI E BILANCIO CONSOLIDATO





# 1. GRUPPI E BILANCIO CONSOLIDATO NEL MODELLO ECONOMICO-AZIENDALE

## 1.1. Il gruppo aziendale

Nella letteratura economico-aziendale, il gruppo non sempre è stato definito in modo uniforme. E invero, vari sono stati i profili utilizzati per qualificarlo. Stante le finalità del presente lavoro descritte nell'introduzione, non svilupperemo una disamina al riguardo, ma ci limiteremo a riportare la visione prevalente. Peraltro, è quella da noi condivisa, e su di essa si baseranno le riflessioni successive<sup>1</sup>.

Il gruppo è un modo con cui possono articolarsi le aziende. In estrema sintesi, è una realtà facente capo a un unico soggetto economico ma con una

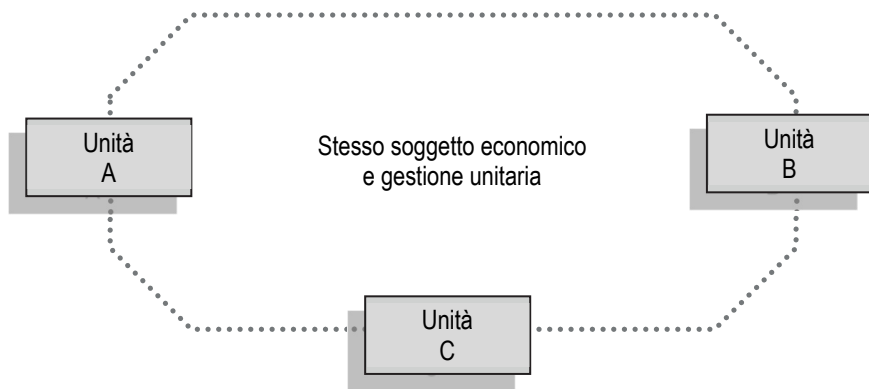
<sup>1</sup> In ogni caso, per degli approfondimenti cfr. ad esempio: L. AZZINI (1968), *I gruppi*, Giuffrè, Milano, pp. 25-30; P.E. CASSANDRO (1988), *I gruppi aziendali*, Cacucci, Bari; P. ONIDA (1951), *Le dimensioni del capitale di impresa*, Giuffrè, Milano, pp. 99-102; O. PAGANELLI (1968), *Il bilancio di gruppo*, Azzoguidi, Bologna, pp. 3-9; P. SARACENO (1968), *La produzione industriale*, Libreria Universitaria, Venezia, pp. 87-98; S. TERZANI (1992), *Il bilancio consolidato*, Cedam, Padova, pp. 3-8; B. PASSAPONTI (1994), *I gruppi e le altre aggregazioni aziendali*, Giuffrè, Milano, pp. 69-73; P. PISONI (1983), *Gruppi aziendali e bilanci di gruppo*, Giuffrè, Milano, pp. 33-37; S. SARCONI (1999), *I gruppi aziendali*, Giappichelli, Torino, pp. 15-22; A. ZATTONI (2000), *Economia e governo dei gruppi aziendali*, Egea, Milano, pp. 19-39; S. AZZALI (2002), *Il reddito e il capitale di gruppo*, Giuffrè, Milano, pp. 20-35; C. TEODORI (2020), *Il bilancio consolidato*, Giuffrè, Milano, pp. 1-4; A. PRENCIPE, P. TETTAMANZI (2021, a cura di), *Bilancio consolidato*, Egea, Milano, pp. 1-3; M. CECCHI (2005), *Economia dei gruppi e delle aggregazioni aziendali*, Angeli, Milano, pp. 57-61; E. D'AMICO (2006), *Economia dei gruppi aziendali*, Cedam, Padova; V. ANTONELLI (2007), *Il bilancio consolidato*, Il Sole 24 Ore, Milano, pp. 5-9; C. SORCI, G. FALDETTA (2008, a cura di), *I gruppi come strumenti di governo delle aziende*, Giuffrè, Milano, pp. 47-60; U. SÒSTERO, F. CERBIONI, C. SACCONI (2018), *Bilancio consolidato: disciplina nazionale e IFRS*, Giappichelli, Torino, pp. 1-5; M. CELLI, M. PAOLONI (2022, a cura di), *Teoria e fenomenologia dei gruppi aziendali*, McGraw-Hill, Milano, pp. 20-45; L. MARCHI, M. ZAVANI, S. BRANCIARI (2010), *Economia dei gruppi e bilancio consolidato*, Giappichelli, Torino, pp. 3-7.

pluralità di soggetti giuridici. Si è in presenza di un gruppo quando due o più entità distinte giuridicamente presentano dei forti legami economico-aziendali. Possiamo pertanto definirlo come:

- un insieme di unità giuridicamente indipendenti,
- facenti capo al medesimo soggetto economico,
- gestite in modo unitario.

La figura 1.1 ne offre una rappresentazione visiva. Rispetto a un'impresa tradizionale, ciò che distingue il gruppo è il suo frazionarsi in realtà giuridicamente diverse: unitarietà del soggetto economico e della gestione sono infatti caratteri comuni a gran parte delle imprese. Non si tratta però di un elemento secondario. Al contrario, esso ha importanti implicazioni sotto vari profili. Per esempio, dal punto di vista economico-aziendale e giuridico, solo per restare ancorati alle finalità del presente lavoro. Così, si studia l'economia dei gruppi e il bilancio consolidato proprio per gli importanti effetti derivanti da un assetto aziendale basato su una pluralità di entità distinte giuridicamente.

**Figura 1.1** – *I caratteri di un gruppo*



Si è parlato di unità indipendenti per il diritto; va aggiunto che esse potrebbero assumere varie configurazioni, per esempio società di persone (in nome collettivo o in accomandita semplice), di capitali (per azioni, a responsabilità limitata, cooperativa, ecc.), ma anche impresa individuale, enti pubblici economici, e via dicendo.

In passato, quando il sistema economico era meno evoluto e le rilevazioni statistiche sui gruppi erano pressoché assenti, la dottrina faceva riferimento alle manifestazioni più evidenti: per i gruppi si segnalava il prevalere della società per azioni, nonché la loro diffusione all'interno della grande dimensione<sup>2</sup>. Le indagini empiriche più recenti evidenziano invece un ruolo importante pure di altre forme giuridiche e la presenza del fenomeno gruppo anche in realtà di piccola dimensione<sup>3</sup>.

L'unitarietà della gestione e del soggetto economico sono gli elementi per superare il diaframma giuridico fra le singole unità (spesso società) e individuare fra le stesse dei forti legami di tipo economico-aziendale. È infatti evidente che, senza la comunanza nel soggetto economico e nell'indirizzo gestionale, le realtà resterebbero distinte non solo sul piano giuridico ma anche su quello economico, e quindi non vi sarebbe la presenza di un gruppo.

Riguardo a tali caratteri due ulteriori osservazioni:

- sono reciprocamente complementari;
- illustrano la dimensione economico-aziendale, astraendo da altri aspetti empiricamente impieghiabili per individuare un gruppo.

Le nozioni di unitarietà nella gestione e nel soggetto economico sono reciprocamente complementari: puntualizzano e rafforzano il concetto di legame economico che s'intende descrivere, anche se ciò origina delle sovrapposizioni. Da un lato, infatti, è difficile immaginare una gestione unitaria con più soggetti economici, così come dall'altro sarebbe singolare che un medesimo soggetto economico attui sistematicamente una gestione a "compartimenti stagni", priva di qualsiasi coordinamento.

Unitarietà nella gestione e nel soggetto economico rappresentano il punto di riferimento del nostro modello per individuare un gruppo.

Al riguardo, sappiamo che si possono utilizzare anche altri elementi per coglierne la presenza. Per esempio, in ambito giuridico un controllo societario di maggioranza assoluta fa di regola presumere l'esistenza di un gruppo.

<sup>2</sup> Si vedano le prime opere citate nella nota precedente.

<sup>3</sup> Cfr. ISTAT (2022), *Conti economici delle imprese e dei gruppi di impresa. Anno 2020*, Roma, 02 novembre. Per approfondimenti e riferimenti bibliografici, cfr. S. BRANCIARI, G. CONTIGIANI (1998), "La diffusione dei gruppi aziendali nelle Marche", in *Prisma*, n. 6; F. BRIOSCHI, G. CAINELLI (2001, a cura di), *Diffusione e caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese nelle aree distrettuali*, Giuffrè, Milano.

Non si nega la validità o l'utilità di questo modo di procedere. Tuttavia, se si vuol cogliere la dimensione economico-aziendale "allo stato puro", nella sua essenza, si deve astrarre da tali elementi.

Allo scopo di offrire degli spunti utili per le parti successive, si richiama una classificazione basata sui legami che intercorrono tra le società che vi fanno parte. Si individuano così gruppi<sup>4</sup>:

- a struttura verticale (o gerarchici, o egemonici) in cui fra le unità giuridicamente distinte s'instaura una gerarchia, grazie ad esempio a rapporti di controllo, come da figura 1.2;
- a struttura orizzontale (o paritetici, o coordinati, o di fatto) con le unità giuridicamente distinte sullo stesso piano, come nella figura 1.3<sup>5</sup>;
- a struttura ibrida, con le due classi ricordate che si presentano simultaneamente, come nella figura 1.4<sup>6</sup>.

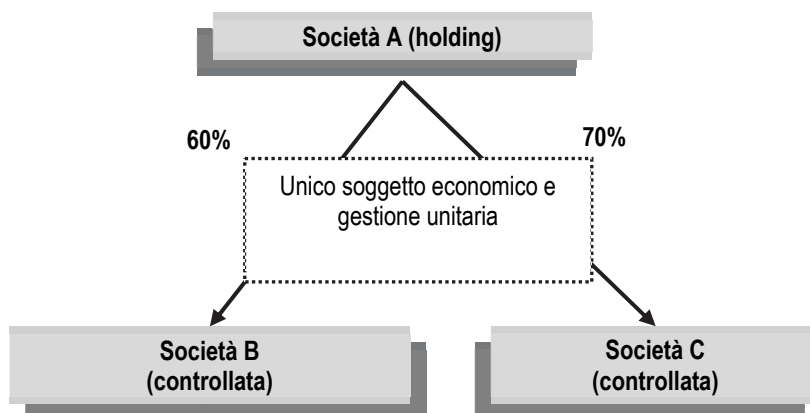
Restano fermi gli elementi definatori del gruppo (diversità nei soggetti giuridici, unitarietà economica), ma nel primo caso è presente una "struttura societaria formalizzata", con holding (o capogruppo, o controllante) e controllate (o filiali, o affiliate), assente invece nella seconda ipotesi, parzialmente presente nella terza.

<sup>4</sup> Cfr. P. PISONI (1983), *Gruppi aziendali...*, cit., pp. 35-37; S. TERZANI (1992), *Il bilancio consolidato*, cit., pp. 6-7; C. TEODORI (2020), *Il bilancio consolidato*, cit., pp. 5-11; P. PISONI, D. BUSO (2005), *Il bilancio consolidato*, Giuffrè, Milano, pp. 10-14. Sulle classificazioni dei gruppi, cfr. anche E. HOLZMILLER, G. REBECCA (2008), *Gruppi societari e holding*, Il Sole 24 Ore, Milano, pp. 99-118.

<sup>5</sup> Si ipotizzi che il controllo si eserciti grazie alla proprietà; in tal caso, nei gruppi verticali il soggetto economico sarà controllore della holding, in quelli orizzontali controllerà direttamente le varie società. Sui rapporti fra soggetto proprietario e soggetto economico, cfr. per tutti P. ONIDA (1968), *Economia d'azienda*, Utet, Torino, pp. 22-30.

<sup>6</sup> Spesso questa configurazione viene trascurata, ma nella realtà ha una presenza non irrilevante. Si rinvia alle opere citate nella nota 3.

**Figura 1.2** – Gruppo a struttura verticale (o egemonico, o gerarchico)



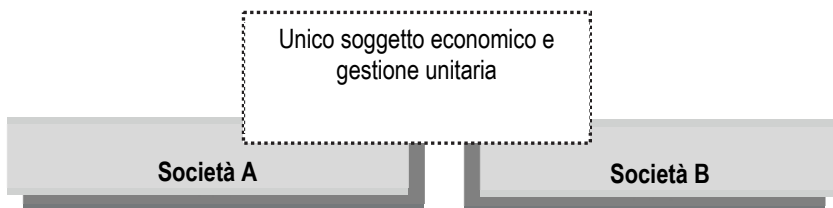
Anche se non costituisce un percorso universalmente valido, nella loro genesi i gruppi possono sorgere nella forma paritetica, per esempio con il soggetto economico che attua la crescita “clonando” una società preesistente<sup>7</sup>, per poi evolvere verso una struttura gerarchica con l’accrescersi delle dimensioni e della complessità da fronteggiare.

La realtà non sempre segue in modo rigido gli schemi: esistono infatti anche situazioni intermedie, in cui nel gruppo convivono società all’interno di una gerarchia formalizzata e società facenti capo direttamente al soggetto economico, dando vita a una configurazione ibrida<sup>8</sup>.

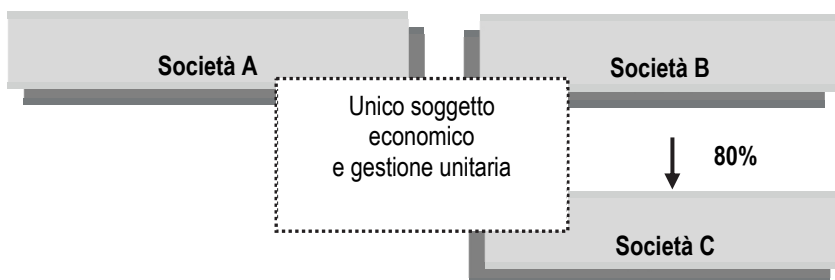
<sup>7</sup> Cfr. G. LORENZONI (1990), *L’architettura di sviluppo delle imprese minori*, il Mulino, Bologna, pp. 102-109.

<sup>8</sup> Cfr. S. BRANCIARI, G. CONTIGIANI (1998), “La diffusione dei gruppi...”, cit.

**Figura 1.3** – Gruppo a struttura orizzontale (o paritetico, o coordinato)



**Figura 1.4** – Gruppo a struttura ibrida (un po' paritetica, un po' coordinata)



Sempre per degli spunti utili per le parti successive, si richiama in modo essenziale anche un'altra classificazione basata sulla presenza di legami economico-tecnici fra le società del gruppo<sup>9</sup>. Si individuano così gruppi:

- economici, quando vi sono tali legami;
- finanziari, quando i legami in questione mancano;

<sup>9</sup> U. SÒSTERO, F. CERBIONI, C. SACCON (2018), *Bilancio consolidato...*, cit., pp. 5-6; C. TEODORI (2020), *Il bilancio consolidato*, cit., pp. 5-6.

- misti, quando i legami in questione sono presenti solo fra alcune società.

## 1.2. Il gruppo come realtà economicamente unitaria

Esistono diverse visioni circa il grado di unitarietà economica fra le parti giuridicamente distinte che compongono il gruppo. Le ricorderemo brevemente, e diremo quale preferire in quanto ci pare più in linea con il modello richiamato nel paragrafo precedente. Si possono individuare tre posizioni, per le quali il gruppo va considerato come:

- 1) un insieme di aziende autonome con forti legami partecipativi, che solo in date circostanze contiene il cemento economico che porta all'unità<sup>10</sup>.
- 2) una realtà unitaria ma super-aziendale;
- 3) una realtà unitaria dal punto di vista economico-aziendale;

Il primo indirizzo vede il gruppo come un insieme di imprese autonome, con forti legami partecipativi. Questi ultimi tuttavia, anche se importanti, solo in alcuni casi determinano una unitarietà fra le singole società. Ciò accade ad esempio quando le specifiche realtà sono collegate tecnicamente, a seguito di un processo d'integrazione verticale<sup>11</sup>.

Il secondo filone ritiene che l'autonomia giuridica abbia un imprescindibile rilievo anche da un punto di vista economico. Di conseguenza, il gruppo viene concepito come una realtà super-aziendale (o di secondo grado), un tutto che però non assorbe le singole parti, le quali mantengono pertanto una specifica valenza aziendale<sup>12</sup>.

Per la terza visione il gruppo, visto nella sua sostanza economica, è un'unica azienda; fra le realtà giuridicamente distinte esistono dunque importanti legami che inducono a ritenerle parti di un tutto<sup>13</sup>. In tal senso, il gruppo appare come una forma organizzativa, riferendo quest'ultimo termine non alla componente del personale ma alla suddivisione e all'articolazione

<sup>10</sup> P.E. CASSANDRO, *I gruppi aziendali*, cit., p. 88.

<sup>11</sup> Cfr. P.E. CASSANDRO (1988), *I gruppi aziendali*, cit., pp. 86-88.

<sup>12</sup> Cfr. P. ONIDA (1968), *Economia d'azienda*, cit., pp. 172-182; B. PASSAPONTI (1994), *I gruppi...*, cit., p. 89; S. SARCONI (1999), *I gruppi aziendali*, cit., p. 17.

<sup>13</sup> Cfr. L. AZZINI (1968), *I gruppi*, cit., pp. 26-30, e (1982) *Istituzioni di economia d'azienda*, Giuffrè, Milano, p. 56; F. PEPE (1968), "Holdings", *gruppi e bilanci consolidati*, Giuffrè, Milano, pp. 111-115; C. MASINI (1979), *Lavoro e risparmio*, Utet, Torino, p. 571; P. PISONI (1983), *Gruppi aziendali...*, cit., pp. 35-36; P. PISONI, D. BUSO (2005), *Il bilancio consolidato*, cit., pp. 1-3; P. MELLA (2020) "Gruppi aziendali. Tipologia, strutture e fattori genetici", in *Economia Aziendale Online*, vol. 10, pp. 684-685.

dell'attività complessivamente svolta fra diverse unità giuridiche. Con altre parole, se la struttura organizzativa viene di solito intesa come il modo di suddividere e coordinare fra i soggetti persone fisiche un sistema di operazioni, la forma gruppo è il modo di ripartirle e coordinarle fra i soggetti giuridici.

Quest'ultima è la concezione del gruppo da preferire. Essa, peraltro, costituisce il naturale corollario della definizione del precedente paragrafo: unitarietà nel soggetto economico e negli indirizzi gestionali conducono infatti (se non sempre, almeno di regola) verso un'unica realtà aziendale, superando gli schermi che giuridicamente si possono erigere.

Per maggior completezza, vengono fornite, sia pure in modo essenziale, indicazioni sulle unitarietà più volte richiamate. Per quella relativa al soggetto economico si rinvia all'armamentario di base dell'economia aziendale<sup>14</sup>. Per l'unitarietà gestionale, si propongono proposte due linee guida di riferimento:

- a) scelte strategiche nella logica del tutto;
- b) attuazione di una gestione di gruppo.

In breve, ricordando che una caratteristica delle decisioni strategiche riguarda l'allocazione delle risorse<sup>15</sup>, rientreranno nel criterio sub a) le unità giuridicamente distinte coinvolte nella logica allocativa in questione.

Vi sono anche aspetti di gestione operativa richiamati sub b) che possono interessare in modo unitario le società del gruppo; in sintesi, riguardano l'utilizzazione delle risorse con cui si implementano le strategie<sup>16</sup>. Gli esempi più emblematici riguardano la gestione della finanza, del personale, dei processi informativi secondo una logica di gruppo<sup>17</sup>.

Quanto più sono presenti gli elementi indicati sub a) e b), tanto più si può parlare di gestione unitaria, e viceversa. Come già ricordato, l'assenza di una

<sup>14</sup> «In azienda, il soggetto economico è rappresentato dalla persona o dall'insieme di persone che assumono le decisioni fondamentali e che di fatto governano...» L. MARCHI, A. PAOLINI (2021, a cura di), *Introduzione all'economia aziendale*, Giappichelli, Torino, p. 40.

<sup>15</sup> Cfr. ad esempio I. MARCHINI (1967), *La pianificazione strategica a lungo termine nell'impresa industriale*, Giappichelli, Torino, pp. 76-85; L. MARCHI, A. PAOLINI (2021, a cura di), *Introduzione all'economia aziendale*, cit., pp. 447-464.

<sup>16</sup> Cfr. R. ANTHONY, V. GOVINDARAJAN (2007), *Management Control Systems*, Irwin, Boston, pp. 6-10; 98-113.

<sup>17</sup> Per approfondimenti, cfr. A. MOSCONI, E. RULLANI (1978), *Il gruppo nello sviluppo dell'impresa industriale*, ISEDI, Milano, pp. 67-110; L. PETIX (1979), *Aspetti della gestione finanziaria dei gruppi*, Cedam, Padova; P. PISONI (1983), *Gruppi aziendali...*, cit., pp. 59-126; M. AGLIATI, S. BERETTA (1990), *I sistemi amministrativi nei gruppi di imprese*, Egea, Milano; G. AIROLDI, P. SCHWIZER, A. PONTIGGIA A. (1998), *La gestione del personale nei gruppi bancari*, Bancaria, Roma; E. FOSSATI (2004), *La gestione strategica ed efficiente dei gruppi aziendali*, Giuffrè, Milano.



gestione unitaria ci porterebbe però in un contesto diverso da quello del gruppo.

Questa visione trova consensi anche nell'ambito della dottrina giuridica che tende a considerare il gruppo come un'unica impresa le cui "fasi" sono ripartite fra due o più società<sup>18</sup>. Ciò significa che la separazione in unità indipendenti perde di rilievo anche per il diritto? In generale no: la specifica soggettività giuridica permane in capo alle singole società, purché l'appartenenza al gruppo non determini prevaricazioni, non sia cioè solo fonte di svantaggi senza benefici. In altri termini, vanno tutelati gli interessi economici della singola realtà, e quindi autonomia giuridica presuppone in qualche misura anche "un'autonomia economica"<sup>19</sup>, senza tuttavia scalfire l'unitarietà ricordata.

### 1.3. Le principali conseguenze per il bilancio consolidato

Trascuriamo le questioni terminologiche che vi sono sottese, e consideriamo il bilancio consolidato come il documento che rappresenta le sintesi economiche, patrimoniali e finanziarie del gruppo<sup>20</sup>. In altri termini, se l'impresa ha la forma gruppo, il consolidato è il documento che ne rappresenta globalmente i risultati, in modo analogo al bilancio individuale per un'impresa senza la forma in questione.

Proviamo a sviluppare delle considerazioni su alcune caratteristiche del consolidato, partendo dal modello economico-aziendale sviluppato in precedenza. È chiaro che ci stiamo ragionando in termini puramente logico-deduttivi, trascurando questioni concrete che potrebbero generare delle eccezioni e delle integrazioni allo sviluppo proposto.

Vanno segnalate due conseguenze:

- 1) se si ricerca una conoscenza del gruppo, il consolidato dovrebbe comprenderne tutte le parti, con altre parole tutte le unità giuridicamente indipendenti che vi appartengono;

<sup>18</sup> Cfr. F. GALGANO (2001), *I gruppi di società*, Utet, Torino, pp. 67-78; E. MARCHISIO (2009), *Usi alternativi del gruppo di società*, Jovene, Napoli, pp. 1-25; M. IRRERA (2020), *Diritto del governo delle società per azioni e delle società a responsabilità limitata*, Giappichelli, Torino, pp. 343-386.

<sup>19</sup> In altri termini, il rispetto delle prerogative economiche delle singole società.

<sup>20</sup> Per approfondimenti si rinvia a L. MARCHI, M. ZAVANI, S. BRANCIARI (2010), *Economia dei gruppi ...*, cit., pp. 75-76. Aggiungiamo solo che l'aggettivo consolidato, ormai di largo uso, è l'infelice traduzione di "consolidated"; in italiano, integrato sarebbe l'espressione più appropriata. Cfr. O. PAGANELLI (1968), *Il bilancio di gruppo*, cit., p. 30.

- 2) la conseguenza del punto precedente vale per qualsiasi forma assunta dal gruppo, sia esso verticale, orizzontale, economico, finanziario, e via dicendo.

Come già detto, quando si calano le conclusioni sub 1) e 2) nella realtà concreta, si devono considerare anche altre variabili, quali ad esempio la dimensione del fenomeno, i costi e i benefici di un'informazione consolidata, e molti altri ancora. Ciò, tuttavia, non modifica le conseguenze ricordate; segnala solo che, quando le si incasella nel variegato mondo operativo, vanno arricchite anche con altre considerazioni.

#### 1.4. I “gruppi invisibili” e il “consolidato remoto”

Fra le varieguate situazioni genericamente richiamate nel precedente paragrafo, ve n'è una particolare, pressoché sconosciuta, e per questo qui brevemente commentata. Siamo nel campo di quelli che sono stati qualificati “gruppi invisibili”<sup>21</sup>.

All'interno di questa categoria ricadono realtà che da un punto di vista giuridico abbracciano sia il modo dell'impresa, sia quello del lavoro autonomo. Per esempio, un soggetto è titolare di uno studio professionale, con dei dipendenti, ma al contempo gestisce una società che opera in ambiti legati alla professione. Si pensi all'ingegnere, titolare di uno studio di progettazioni edili, al contempo amministratore di un'impresa di costruzioni; si faccia riferimento al dottore commercialista, anche amministratore e socio di riferimento di una impresa dedita all'elaborazione dei dati. Ancora: si consideri il cantante famoso che annovera dei dipendenti per l'organizzazione e la gestione dei suoi concerti-tournée, che è altresì titolare di una casa discografica e di una società cui ha conferito la gestione dei suoi diritti d'autore.

Considerati singolarmente, questi “gruppi invisibili” hanno di regola un peso modesto in termini di fatturato e di addetti, ma la loro diffusione non appare trascurabile. Si è svolta un'indagine empirica a livello provinciale sugli iscritti a un albo professionale. Ebbene, fra coloro che effettivamente esercitavano (dichiarandosi cioè liberi professionisti e non lavoratori dipendenti), poco meno del 50% erano anche coinvolti in rapporti societari che lasciavano intravedere un possibile gruppo invisibile<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> Proprio per rimarcare la particolarità, il tema ci risulta affrontato solo in una tesi di dottorato. Cfr. G. CANESTRARI (2012), *I gruppi “invisibili”. Una prima indagine empirica*, Università Politecnica delle Marche, Dottorato in Economia Aziendale.

<sup>22</sup> Cfr. G. CANESTRARI (2012), *I gruppi “invisibili”*, cit. pp. 94-107.

Da un punto di vista economico-aziendale, l'attività professionale può essere qualificata come impresa di servizi, ma giuridicamente si colloca in ambiti assai diversi dal mondo delle imprese, e ciò contribuisce all'invisibilità.

In linea di principio, una rappresentazione consolidata potrebbe rivelarsi utile come strumento informativo e gestionale, anche se ignorata delle norme e dai principi contabili. Tuttavia, ce lo ricorda il titolo stesso del paragrafo, si tratta di un evento remoto.

## 2. GRUPPI E BILANCIO CONSOLIDATO: NORME NAZIONALI E IAS/IFRS

### 2.1. Premessa

Lo scopo del presente capitolo è di confrontare le norme nazionali e internazionali sui gruppi e il bilancio consolidato con il modello in precedenza sviluppato. In particolare, vengono tenute in considerazione le conclusioni di cui ai numeri 1) e 2) del paragrafo 1.3. Come si ricorderà, si è sostenuto che il bilancio di gruppo dovrebbe comprendere tutte le unità giuridicamente indipendenti che vi fanno parte, e dovrebbe riferirsi a qualsiasi configurazione possibile del gruppo stesso (verticale, orizzontale, ecc.). Si è anche sostenuto che quando ci si cala sul piano operativo altre variabili entrano in gioco, senza però offuscare il modello di riferimento.

Tanto premesso, si può comprendere il contenuto di questo capitolo. Non sarà una trattazione articolata delle disposizioni nazionali e internazionali sul consolidato, ma un richiamo essenziale alla visione del gruppo e dell'area di consolidamento<sup>1</sup> contenuti nei ricordati provvedimenti.

Con il taglio ricordato, saranno esaminati la legislazione nazionale comune alla gran parte dei gruppi (d.lgs. 127/91), quella riferita agli intermediari non IFRS (d.lgs. 136/15), i principi contabili internazionali.

<sup>1</sup> Per approfondimenti su tale area, cfr. A. PAOLINI (2010), *Il consolidamento dei bilanci: l'area di integrazione*, in L. MARCHI, M. ZAVANI, S. BRANCIARI (2010), *Economia dei gruppi...*, cit. pp. 107-123; M. PIZZO (1989), *L'area di consolidamento nei bilanci di gruppo*, Cedam, Padova.

## 2.2. Gruppi e consolidato nella legislazione comune

Come accennato, la legislazione sul consolidato comune alla gran parte dei gruppi è contenuta nel d.lgs. 127/91. Questo provvedimento non fornisce una definizione di gruppo, ma dall'esame delle sue norme si può desumere il modello cui si ispira. L'idea guida – per ora espressa in termini generici – è di prendere in considerazione le situazioni in cui vi sono almeno un'unità (impresa) controllante e una controllata. In breve, il riferimento di fondo, è il gruppo egemonico. Poi, entrando più nello specifico, si tratterà di vedere come in concreto si declinano giuridicamente queste relazioni di controllo.

Ricordato in modo schematico il modello di gruppo sotteso alla legislazione sul consolidato, vediamo la linea guida cui si ispira il bilancio di gruppo. In linea di principio, tutte le realtà giuridicamente autonome riconducibili a questo rapporto controllante/controllata dovrebbero rientrare nel consolidato. Anche in questo caso, bisognerà poi calarsi nella legislazione concreta, per cogliere le deroghe (per esempio, dimensionali, di rilevanza dell'informazione, ecc.).

Questi richiami essenziali sono utili per un primo confronto con il modello economico-aziendale, anch'esso declinato nelle sue linee-guida. Vi è una diversità di fondo: l'esclusione dei gruppi orizzontali (e della loro parte orizzontale in caso di strutture ibride) dal novero delle situazioni rilevanti giuridicamente. A scanso di equivoci, non stiamo dissentendo dalle scelte legislative; stiamo solo cercando di descrivere affinità e diversità fra i due modelli.

Entriamo ora più nel dettaglio del rapporto controllante/controllata ricordato in modo generico.

### *Soggetti controllanti*

Gli articoli cui riferirsi sono il 25 e il 26 del d.lgs. 127/91. Il primo richiama il profilo richiesto alla controllante per redigere il consolidato. In breve, quest'ultima deve avere la veste giuridica di società di capitali, di ente pubblico economico, di società cooperativa o di mutua assicuratrice. L'impresa individuale che gestisce delle partecipazioni, anche rilevanti, non rientra fra i soggetti coinvolti dalla norma. Non si esclude la sua natura di controllante, ma ciò non ha rilevanza giuridica. E invero, l'impresa individuale da un lato non rientra nell'articolo 2359 c.c., che riguarda le sole società; dall'altro non la si obbliga a redigere il consolidato in quanto essa non è tenuta a pubblicare il suo bilancio d'esercizio.

Analoghe considerazioni valgono per le società in nome collettivo e in accomandita semplice, con due precisazioni. In primo luogo, potrebbe

accadere che tutti i loro soci illimitatamente responsabili siano società per azioni, a responsabilità limitata o in accomandita per azioni. In tal caso, le società in nome collettivo e in accomandita semplice devono, al pari delle società azionarie, redigere il bilancio e pubblicare il bilancio consolidato se rientrano nelle previsioni del d.lgs. 127/91. Così è stabilito dall'articolo 9 del d.lgs. 17-01-2003, n. 6 (riforma del diritto societario), che peraltro non lo ha previsto direttamente, ma aggiungendo un articolo (il 111-*duodecies*) al regio decreto n. 318 del 1942 (disposizioni di attuazione del codice civile).

Veniamo alla seconda precisazione. La società di persone potrebbe essere sub-holding, e quindi controllante e controllata al medesimo tempo. Potrebbe essere invece controllante allo stato puro se nessuno dei suoi soci esercitasse su di essa un'influenza dominante.

Sulla base di quanto sopra, si può sviluppare una ulteriore riflessione nel confronto fra modello economico-aziendale e giuridico. Se si considera che di regola nel gruppo a struttura verticale la holding ha natura societaria e di società di capitali, il modello giuridico tende a comprendere la gran parte dei gruppi egemonici. Per meglio intendersi: non si riferisce solo alle società per azioni ma cerca di essere onnicomprensivo.

Come già detto, quando si passa dalla visione del gruppo all'obbligo del consolidato, vanno poi incluse anche altre circostanze, i casi di esonero e di esclusione.

### *Soggetti controllati*

L'articolo 26 del d.lgs. 127/91 definisce i soggetti controllati, in primo luogo richiamando i numeri 1) e 2) dell'articolo 2359 c.c. Com'è noto, essi riguardano:

- 1) il cosiddetto controllo di diritto (in breve, maggioranza dei voti nell'assemblea ordinaria);
- 2) il controllo di fatto (voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante in assemblea ordinaria).

Il controllo di fatto non si lega a percentuali predeterminate. Solo per renderne un'idea, il 40 o il 35 per cento potrebbero, in date circostanze, essere sufficienti per un'influenza dominante in assemblea ordinaria.

Salvo altre variabili, i rapporti di cui ai ricordati numeri 1) e 2), sono rilevanti anche per il consolidamento.

Vi è poi il numero 3) del 2359 c.c., per il quale l'influenza dominante si può manifestare «anche in virtù di particolari vincoli contrattuali». In sintesi, qui possono manifestarsi due situazioni:

- a) controllo come *conseguenza* di particolari vincoli contrattuali (per esempio contratti di agenzia, di franchising, ecc.)<sup>2</sup>.
- b) controllo come *oggetto* stesso del contratto, quando questo tipo di accordo è ammesso dall'ordinamento giuridico (per esempio, nel rispetto delle disposizioni di cui agli articoli da 2497 a 2497-*septies* c.c.).

Anche se in entrambi i casi si manifesta il rapporto controllante/controlata, diversa è la scelta per il consolidamento, prevista solo per il caso b), sempre fatte salve altre variabili che potrebbero ad esempio rilevare come causa di esonero o di esclusione.

Vi è poi l'ipotesi del controllo della maggioranza dei diritti di voto grazie ad accordi con altri soci, previsto dal secondo comma, lettera b) del ricordato articolo 26 d.lgs. 127/91 (per esempio, sindacato di voto). Senza troppe sottigliezze, tale ipotesi indica a nostro avviso, in modo giuridicamente vincolante, una fra le possibili manifestazioni del controllo di fatto enunciate in termini generici dal ricordato numero 2) dell'articolo 2359 c.c.

### *Affinità e differenze rispetto al modello economico-aziendale*

Nel modello economico-aziendale, unitarietà del soggetto economico e della gestione sono reciprocamente complementari<sup>3</sup> e, come visto, non sono contenuti nelle norme. Tuttavia, si può a nostro avviso ravvisare una elevata compatibilità fra il profilo aziendale e quello giuridico, pur nella diversa terminologia utilizzata. Con riferimento al soggetto economico, se c'è una realtà controllante e una controllata, si può supporre che vi sia un «supremo potere volitivo»<sup>4</sup> cui esse facciano capo.

Anche la gestione unitaria, su cui di solito si pone più enfasi<sup>5</sup>, se pur non esplicitata dalle norme, ci pare enucleabile. Partiamo dal controllo di diritto. In questo caso, si può ritenere vi sia la presunzione di una gestione unitaria. Se si detiene il potere di governare la controllata e si è in presenza di una condotta razionale<sup>6</sup>, è difficile immaginare che le unità giuridicamente

<sup>2</sup> Si veda OIC (2005), *Principi contabili. Il bilancio consolidato*, par. 3.1, p. 13. Per ulteriori riflessioni sull'articolo 2359 c.c., si rinvia a G. LEMME (2013), *Il diritto dei gruppi di società*, il Mulino, Bologna, pp. 9-19.

<sup>3</sup> Si rinvia a I.1.

<sup>4</sup> Così P. ONIDA (1968), *Economia d'azienda*, cit., p. 21. Per restare a dei classici, controllante e controllata avranno in comune quelli che Normann definisce attori-chiave. Cfr. R. NORMANN (1979), *Le condizioni di sviluppo dell'impresa*, Etas, Milano, pp. 29-30, 157-159.

<sup>5</sup> Cfr. ad esempio U. SÒSTERO, F. CERBIONI, C. SACCON (2018), *Bilancio consolidato...*, cit., pp. 41-44.

<sup>6</sup> Potrebbe anche manifestarsi in forma di razionalità limitata. Cfr. H.A. SIMON (1967), *Il comportamento amministrativo*, il Mulino, Bologna, *passim*.

autonome siano prive di quelle forme di unitarietà gestionale ricordate in precedenza (par. 1.2).

Vediamo ora l'influenza dominante. A nostro avviso, è essa stessa la manifestazione di un progetto di gestione unitaria. Sarebbe infatti assai singolare prima adoperarsi per incidere sulla gestione di un altro soggetto per poi farlo senza quell'unitarietà che è anche una manifestazione di razionalità, sia pure limitata.

Dopo le considerazioni poc'anzi svolte, si possono ora svolgere ulteriori riflessioni mettendo a confronto i due modelli, restando sempre su un piano generale, senza entrare nei dettagli operativi.

La diversità più evidente è nel trascurare i gruppi paritetici o le loro parti paritetiche. Per il resto, vi sono affinità, anche se rappresentate con terminologie non coincidenti. Così, ad esempio, in ambito giuridico il gruppo verticale è espresso dalla presenza di un rapporto controllante/controllata ma le situazioni di fondo considerate non paiono sostanzialmente diverse da quelle del modello economico-aziendale che pone l'enfasi sulla gestione unitaria.

Anche il consolidato nasce da questo rapporto controllante/controllata, e ormai da qualche anno non rileva più se il gruppo sia finanziario o economico<sup>7</sup>, purché ci si muova in questa cornice controllante/controllata.

Per aumentare l'omogeneità fra modello aziendale e giuridico bisognerebbe dunque includere anche i gruppi paritetici. Ci si può chiedere come ciò potrebbe avvenire. In breve, un'alternativa sarebbe la previsione di un raggruppamento rilevante giuridicamente in presenza di una gestione unitaria riconducibile ai medesimi soggetti di comando. In tal caso, i riferimenti economico-aziendali sarebbero utili anche per il diritto, mentre – come appena ricordato – non vengono utilizzati per i gruppi verticali.

Per quanto riguarda il bilancio consolidato dei gruppi orizzontali<sup>8</sup>, la previsione normativa potrebbe essere quella di prevederne l'obbligo in capo alla società di maggiori dimensioni<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Il d.lgs. 32/07, in linea con la prassi internazionale, ha eliminato, con effetto dal 2008, il caso di esclusione obbligatoria dall'area di consolidamento, a suo tempo previsto dall'articolo 28 del d.lgs. 127/91 per le attività non omogenee in grado di creare distorsioni.

<sup>8</sup> Anche se spesso il termine consolidato si riferisce sia ai gruppi verticali che orizzontali, per questi ultimi si parla anche di bilancio aggregato o combinato.

<sup>9</sup> Sulla dimensione dell'impresa, si rinvia a S. BRANCIARI (1987), "La dimensione dell'impresa", in *Sinergie*. n. 12, pp. 63-78.