

8 Agosto 2014

Operazioni straordinarie

La scissione per incorporazione

L'inquadramento della fattispecie nell'ambito della multiforme gestione straordinaria, i casi più ricorrenti nella pratica, i fattori generali e specifici che guidano il processo valutativo, le regole tecnico-contabili in caso di partecipazione della beneficiaria nella scissa.

Dott. Alessandro Tentoni, Studio Palmeri Commercialisti Associati
in collaborazione con Contabilità, Finanza e Controllo (Il Sole24Ore)

La scissione per incorporazione presenta tratti morfologici che la contraddistinguono dalle altre numerose varianti della gestione straordinaria in discorso, accostando l'effetto di smembramento nel patrimonio della scissa a quello di concentrazione in quello della beneficiaria, simile alle fusioni. Le cause promozionali dell'operazione appaiono più collegate a circostanze contingenti, legate alla preesistenza o meno dell'incorporante, che non a relazioni esclusive che possono instaurarsi. Uno degli aspetti di maggior rilievo nella tipologia dell'istituto analizzata è rappresentato dalla presenza di una partecipazione (soprattutto se maggioritaria) della beneficiaria nella scissa, che richiede l'individuazione di casi specifici di manifestazione della *scission fusion*, una peculiare determinazione del valore economico della divisione trasferita qualora muti il soggetto economico, regole tecnico-contabili da osservare con attenzione.

La tipologia dell'operazione nell'ambito delle forme di scissione

Fra tutte le gestioni straordinarie la scissione rappresenta un istituto poliedrico, in grado di realizzare assetti societari talora anche opposti, a seconda della combinazione fra le varie modalità tecniche contemplate dalla normativa.

E' arduo ed eccessivamente laborioso formulare una definizione univoca dell'operazione, viste le diverse varianti in cui può manifestarsi, nonostante la brillante sintesi proposta dall'articolo 2506 del codice civile.

Il lato comune, entro certi limiti come si chiarirà in seguito, può considerarsi il trasferimento di beni di una società ad una o più altre, in cambio di quote o azioni da

assegnare ai soci del soggetto che si spoglia del patrimonio, o da annullare in caso di partecipazione già sussistente.

Le direttrici principali della gestione straordinaria in discorso possono invece investire la sopravvivenza della scissa, distinguendo la scissione in totale o parziale, le caratteristiche delle beneficiarie, ammissibili sia di nuova costituzione che preesistenti, la suddivisione dei titoli da assegnare, che può realizzarsi in modo proporzionale o non proporzionale alle percentuali già detenute.

Altri tratti secondari, in quanto meno determinanti nella fisionomia che può assumere l'istituto o più sporadici, sono il numero singolare o plurale delle beneficiarie, che nel primo caso impedisce la dissoluzione della scissa¹, la natura dei beni oggetto di trasferimento, che possono risultare disgiunti ovvero costituire un'azienda, in quest'ultima frequente fattispecie il valore positivo o negativo del capitale economico, con significative ripercussioni procedurali, ed infine la sottocategoria di scissione non proporzionale rappresentata dalla modalità asimmetrica, in cui le quote o azioni che ristorano i soci della scissa sono della stessa società, nell'ambito di una mirata redistribuzione.

Da quanto sopra discende che l'operazione in esame verte in ogni caso sulla dismissione di rami e non dell'intera azienda, proprio in quanto l'opzione per l'alienazione totale contempla necessariamente la presenza di più beneficiarie, ciascuna destinataria di nuclei di *asset*. Tale peculiarità si rivela tutt'altro che insignificante nel procedimento di stima del capitale economico delle unità interessate e quindi, in definitiva, nella determinazione del rapporto di concambio, come si illustrerà in seguito.

Dalla combinazione dei diversi caratteri possono quindi realizzarsi molteplici versioni dell'istituto in discorso, ciascuna contraddistinta da profili giuridici ed economico-aziendali in parte esclusivi.

In questo variegato scenario la scissione per incorporazione, in generale, costituisce uno strumento di disaggregazione per la società scissa e, nel contempo, di concentrazione per la beneficiaria, secondo l'efficace locuzione francese "*scission fusion*".

Curiosamente l'articolo 2 del capitolo I della sesta direttiva 82/891/CEE, dedicata proprio alle scissioni, definisce l'incorporazione senza alcun riferimento al requisito della preesistenza delle beneficiarie, implicitamente confermato peraltro dal successivo articolo 21 del capitolo II nell'introdurre la fattispecie con costituzione di nuove società. Nel prosieguo la trattazione è incentrata sui trasferimenti di aziende e non di singoli beni, in quanto come sopra accennato casistica ben più frequente nonché caratterizzata dalle problematiche più significative.

¹ Infatti, una scissione totale con unica beneficiaria si sovrappone esattamente ad una fusione per incorporazione, in caso la società che riceve i beni risulti preesistente, ovvero ad una trasformazione, qualora la stessa sia di nuova costituzione e di altro tipo societario; mentre con beneficiaria preesistente della stessa tipologia si assisterebbe ad una mera variazione nella ragione o denominazione sociale.

I casi più ricorrenti di manifestazione

Ancor più che nelle altre cessazioni aziendali relative ed assolute², risulta difficoltoso associare in modo rigoroso l'operazione in discorso a cause promozionali esclusive, a motivo delle richiamate originalità che la possono caratterizzare.

Peraltro l'effetto di scorporare parte del patrimonio in altra società si realizza anche attraverso il conferimento d'azienda, che pur si contraddistingue per il soggetto che riceve le partecipazioni in cambio dell'apporto (società conferente anziché i suoi soci³) e per il potere decisionale in capo all'organo amministrativo, dando luogo spesso ad arbitraggi tra le due fattispecie.

Un tentativo di ordinare l'ampia casistica di riferimento della scissione per incorporazione richiede di apporre una linea di demarcazione tra le operazioni predisposte nell'ambito di uno stesso gruppo e quelle, viceversa, a favore di beneficiarie con altro soggetto economico.

Le prime rappresentano una modalità di riorganizzazione di un raggruppamento societario, con l'assenso di un unico centro decisore, ed in virtù di tale prerogativa l'istituto in questo primo filone si presenta di più agile attuazione.

E' evidente che siffatta operazione ha per obiettivo l'incremento del valore economico complessivo governato dal soggetto dominante, esito dei flussi reddituali o monetari attesi e del tasso di rischio correlabile.

Peraltro, come si cercherà di illustrare di seguito, sono le circostanze contingenti che spesso depongono a favore di una scissione di un tipo o dell'altro, come ad esempio la presenza di consociate preesistenti idonee alla realizzazione delle finalità perseguite.

A livello pratico un primo impulso motivazionale nell'ambito di un gruppo industriale o commerciale può rinvenirsi nell'esigenza di riunire i cespiti immobiliari in un unico soggetto giuridico.

Capita spesso, infatti, che la parte di immobili strumentali all'attività operativa esercitata o di tipo civile con funzione di investimento accessorio non risultino concentrati presso un'unica società, per le più svariate ragioni.

A volte si tratta di fabbricati acquistati, con il netto ricavo di un mutuo ipotecario, dal soggetto con le migliori credenziali creditorie verso il sistema finanziario; in altre circostanze da quello che disponeva di sufficienti disponibilità liquide; in altre ancora la scelta viene guidata dagli arbitraggi fiscali sulla deduzione delle quote di ammortamento, così da privilegiare le società con un imponibile positivo più stabilizzato; infine, sovente si tratta di beni riscattati al termine di un contratto di *leasing*, stipulato direttamente dalle unità operative utilizzatrici per mero intento di semplificazione amministrativa

In queste come in altre circostanze la frammentazione del parco immobiliare costituisce una condizione irrazionale, che impedisce a ciascuna impresa di canalizzare le risorse

² Per una disamina sistematica sulle cessazioni aziendali, e sulla correlazione sussistente tra ciascuna forma tecnica e le cause promozionali, si può rinviare al classico Aldo Amaduzzi, *L'Azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, UTET, Torino, 1978, pagg. 216 e seguenti.

³ L'effetto rilevante sull'economia della società che esegue l'apporto è di mantenere, attraverso la partecipazione, il coinvolgimento nei risultati reddituali del ramo scorporato e nella sua amministrazione.

monetarie ed umane nella propria attività tipica e di affidare gli *asset* in discorso a consociate specializzate nell'ottimizzarne l'utilizzo gestionale.

Sovente, peraltro, il progetto di riordino muove da esigenze di tutela degli immobili, sottratti al rischio imprenditoriale connesso allo svolgimento del processo caratteristico di produzione.

Infine, con la segregazione del comparto immobiliare presso un'unica società le unità operative, che di norma risultano determinanti per il valore economico complessivo del gruppo, conseguono una benefica riduzione negli impieghi finanziari del capitale investito.

Tali considerazioni possono del pari essere formulate per i beni condotti in *leasing*, ancorché la diffusa esposizione in bilancio in ossequio al metodo patrimoniale restringa all'apparenza il campo della dote immobiliare aziendale.

L'anomalia contabile in discorso viene, in verità, parzialmente superata proprio in caso di cessione del contratto di *leasing*, nella quale il cessionario iscrive il valore corrente netto dell'*asset* alla voce "Immobilizzazioni in corso e acconti", impostazione propugnata dal Consiglio Nazionale Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili nel documento apposito del 23 novembre 2011 ed avvalorata dalla risoluzione ministeriale n. 212/E del 2007. La soluzione dovrebbe pertanto proporsi anche nei trasferimenti dei contratti di *leasing* immobiliare nei rami oggetto di scissione.

Questi scenari, dunque, si possono rivelare premonitori di una concentrazione degli immobili presso la *business unit* del gruppo in parte già operante nel settore, da realizzare attraverso una scissione per incorporazione.

Non si può, invero, sorvolare sull'*appeal* rappresentato dalla simbolica imposizione indiretta, calibrata sulla misura fissa di euro 200 per ciascuna imposta d'atto (registro ed ipo-catastali), indipendentemente dal numero degli immobili trasferiti⁴, mentre ai fini Iva la scissione risulta esclusa. E' evidente, infatti, che proprio l'operazione con rami dotati di immobili consente un cospicuo risparmio fiscale, al confronto con le aliquote proporzionali previste nei trasferimenti in genere.

Di recente un importante gruppo attivo nel commercio al dettaglio ha trasferito con scissione parziale svariati immobili strumentali e contratti di *leasing* immobiliare, tutti corrispondenti ad altrettanti punti vendita, dalla società operativa principale ad una consociata preesistente deputata all'amministrazione di fabbricati e terreni. Fra l'altro sia la scissa che la beneficiaria presentavano la medesima compagine societaria, seppur con percentuali di possesso delle rispettive quote distribuite in misura diversa tra i cinque soci, quattro persone fisiche ed una finanziaria capogruppo. Pertanto la società immobiliare ha aumentato il proprio capitale sociale assegnando le nuove quote ai soci della operativa sulla base delle rispettive percentuali di partecipazione nel suddetto soggetto incorporato, determinando di conseguenza una singolare modifica nei rapporti partecipativi alla propria struttura sociale, a causa delle analoghe figure presenti nelle due compagini. Fra le motivazioni della riorganizzazione, non ultima il costo per imposte d'atto, pari all'0,0014% del valore del compendio scisso.

⁴ Si noti che la tenue tassazione indiretta accomuna i trasferimenti d'azienda cosiddetti "in cambio di carta", in cui la prestazione ricevuta è rappresentata da quote o azioni, anziché da denaro come ad esempio nel caso della cessione.

Peraltro, anche ai fini delle imposte dirette la normativa si rivela piuttosto permissiva, in quanto l'eventuale iscrizione nel bilancio della beneficiaria di plusvalenze su beni dell'attivo, o di minusvalenze su poste del passivo, a fronte del disavanzo da annullamento o da concambio non ha rilevanza tributaria, come sancito dall'articolo 173 comma 2 del tuir; l'emersione imponibile dell'ammontare disallineato contabilmente viene rinviata al momento del realizzo diretto o a mezzo di perdite di valore deducibili (ad esempio ammortamenti, accantonamento al fondo svalutazione crediti, ecc.).

Altra motivazione aziendale tipica che promuove l'operazione in discorso è la strategia di accentrare le funzioni di regia di gruppo, quali ricerca e sviluppo, *marketing*, amministrazione e controllo, in un'unità spesso individuata nella controllante.

Tale progetto può favorire la realizzazione di più scissioni, tante quante sono le società che esercitano anche funzioni direzionali.

L'obiettivo è di separare le attività operative da quelle di supporto, peraltro collegandole opportunamente attraverso contratti di *service*, snellendo la gestione caratteristica delle prime da costi fissi quali gli ammortamenti degli intangibili ricordati ed incentivando nelle seconde i risparmi conseguenti ad economie di scala.

Passando dalle motivazioni di strategia aziendale a quelle di ordine tattico, frequente è il ricorso strumentale alla scissione di un ramo con valore contabile negativo ma capitale economico positivo in altra consociata con equilibrio monetario sufficiente a fronteggiare le passività, presumibilmente consistenti, ricevute. In detta ottica un'operazione straordinaria come quella in analisi offre la possibilità di rivalutare i beni presumibilmente sottostimati del patrimonio trasferito mediante imputazione del disavanzo da concambio (in assenza di partecipazione della beneficiaria nella scissa) o da annullamento (in presenza del suddetto rapporto di partecipazione), come consentito dall'articolo 2504-*bis* comma 4 del codice civile richiamato dall'articolo 2506-*quater* comma 1.

Della stessa natura i fattori che inducono a concentrare due rami con posizioni finanziarie, rispettivamente di credito e debito, reciproche, perseguendo l'estinzione per confusione delle partite esistenti.

Si possono invece individuare cause promozionali dell'operazione sia in ambito infragruppo che tra soggetti autonomi.

In questo senso un filone applicativo ricorrente, nella pratica, attiene al *turnaround* aziendale.

Talvolta alcune società presentano rami in crisi, o caratterizzati comunque da disfunzioni nell'equilibrio patrimoniale e finanziario, mentre altre (consociate o non) dispongono strutturalmente delle disponibilità liquide necessarie, di *asset* facilmente convertibili in moneta o di una solida compagine sociale di minoranza.

Più incerte, come noto, risultano le prospettive di risanamento in caso di disequilibrio economico, ma può anche prefigurarsi una divisione carente di canali distributivi, figure tecniche specializzate, capacità produttiva tecnologicamente idonea, marchi e brevetti, che si scinde in un soggetto dotato delle risorse ricercate.

In altri contesti, la scissione per incorporazione può rivelarsi feconda qualora una società stenti ad approvvigionarsi sul mercato dei capitali per intraprendere un'attività estremamente redditizia ed un'altra sviluppa, nello stesso settore, elevati flussi di *cash-flow*.

Altro spunto per l'operazione è rappresentato dal possesso, anche da parte di una consociata, delle licenze o delle autorizzazioni occorrenti ad un'altra già operante in un settore affine con idoneo apparato produttivo. A questo proposito può farsi anche l'esempio di attività di costruzioni svolta mediante costituzione di tante società quante risultano le iniziative edilizie intraprese, in cui una *new.co* del gruppo riceve un'autorizzazione amministrativa e può acquisire i fattori produttivi di un'altra utilizzando la gestione straordinaria in discorso, con evidente risparmio nei costi di impianto da sostenere.

Problematiche di valutazione

Nelle cessazioni aziendali relative che promuovono una concentrazione (si pensi alle fusioni di qualsiasi tipo o ai conferimenti in società preesistenti) l'approccio valutativo dovrebbe procedere ricercando il contributo fornito dal ramo o dall'azienda in trasferimento all'assetto assunto dal soggetto risultante dall'operazione.

In questo modo la stima centra il valore economico effettivo della divisione, in relazione al ruolo rivestito nello schema della gestione straordinaria.

Pertanto una metodologia rigorosa che segua questi principi dovrebbe misurare sia l'entità del capitale economico della società post operazione che quello della configurazione antecedente, determinando per differenza l'incremento registrato grazie all'assorbimento dell'unità aziendale.

Nella pratica, tuttavia, è consuetudine procedere direttamente alla valutazione del singolo ramo oggetto dell'operazione, per una maggiore fluidità della perizia e per il convincimento della sostanziale equivalenza nel risultato finale.

A quest'ultimo proposito, e concentrandosi sulla *scission fusion*, va rilevato che non necessariamente il capitale economico dell'unità aziendale da scorporare considerata *standing alone* coincide con il differenziale di valore apportato nel patrimonio della beneficiaria.

Infatti, nel soggetto aggregato risultante al termine della scissione si possono instaurare sinergie di vario tipo, da una più autorevole presenza sul mercato tale da incrementare le vendite ad un più elevato sfruttamento della capacità produttiva complessiva, dall'accesso a forme di collaborazione con altre imprese a maggior forza contrattuale nei confronti delle istituzioni finanziarie, dal crescente interesse della comunità sociale, economica, politica e sindacale di riferimento diretto al mantenimento della vitalità aziendale alla perseguita razionalizzazione della struttura dei costi fissi per le economie di scala e di quelli variabili per l'accesso a riduzioni nei costi unitari di acquisto.

Evidentemente questi plusvalori intangibili possono ricorrere sia nelle operazioni infragruppo che in quelle eterogenee, con l'avvertenza che nelle prime alcuni approcci di questo genere si possono instaurare più agevolmente anche in assenza della concentrazione (ad esempio sfruttamento congiunto da parte di due consociate dei marchi disponibili mediante strumenti di *marketing*).

A queste e ad altre dinamiche favorevoli possono corrispondere, per converso, elementi di turbativa insorti con l'unione, quali una difficile convivenza tra culture aziendali difformi, la conseguente minaccia della coesione nei ranghi della forza lavoro di tutti i livelli, la difficoltà ad utilizzare completamente l'accresciuta dotazione produttiva,

l'aumento in valore assoluto degli investimenti con rigidità, l'inasprimento del clima sindacale.

Anche in questo caso tali tensioni possono verificarsi in entrambi i filoni dell'istituto che sono stati individuati, con maggiori probabilità in quello concernente società con diversi soggetti economici e, si deve ritenere, meno *chances* di aver già sperimentato forme di alleanza propedeutiche.

La prassi più diffusa, come anticipato poca' anzi, contempla la stima dei singoli rami interessati all'operazione.

I metodi di valutazione applicabili, piuttosto conosciuti considerata l'ampia letteratura sul tema⁵, sono quelli patrimoniali, reddituali, finanziari, misti ed empirici.

In questa sede si vuol solo richiamare la convergenza raggiunta da tempo, in dottrina, circa la preferenza per i criteri cosiddetti "sintetici", che muovono dalla considerazione dell'*output* complessivo prodotto dal sistema aziendale.

Questa linea, infatti, asseconda l'effettiva finalità dell'impresa, ovvero il conseguimento di un flusso positivo misurabile in termini economici o monetari, ispirando rispettivamente i metodi reddituali e finanziari, nelle diverse versioni conosciute.

Dall'attualizzazione del reddito d'esercizio prospettico, o del *cash-flow*, ad un tasso di sconto che incorpori il rischio gravante sull'incertezza di tali risultati, si determina il valore dell'azienda.

Viceversa i criteri cosiddetti "analitici", quale il metodo patrimoniale nelle sue varianti disponibili, si propongono di stimare le singole componenti attive e passive del capitale, riespresse a valori correnti.

Questo approccio, a fronte della semplicità applicativa e dell'attendibilità dell'esito finale, sconta una dubbia razionalità di fondo in quanto poggia sul *fair value* dei mezzi di produzione, che viceversa risultano organizzati, complementari e coordinati per la produzione di un risultato positivo e non, di norma, per il trasferimento a terzi.

Una soluzione che consente di accomunare i pregi delle metodologie patrimoniali e reddituali è rappresentata dai procedimenti misti, mentre quelli empirici elaborano relazioni matematiche tra il valore aziendale ed alcuni parametri di riferimento, sulla base di un campione di operazioni svolte riguardanti imprese simili.

Qualsiasi criterio richiede poi la valutazione autonoma degli eventuali "*non operating asset*", che non devono pertanto contribuire alle configurazioni patrimoniali, economiche o finanziarie dei metodi utilizzati, mentre il capitale di liquidazione segnala in ogni caso il limite minimo da rispettare nella valutazione, quale controvalore disponibile con una certa attendibilità per l'imprenditore.

Infine, gli approfondimenti della dottrina sul tema hanno da tempo affiancato alle analisi quantitative proprie dei procedimenti ricordati l'apprezzamento dei profili qualitativi dell'azienda, al netto delle minacce gravanti, così da costruire una sorta di capitale intangibile⁶.

Si tratta di punti di forza e di debolezza dell'unità produttiva, collegati a fattori interni o a manifestazioni all'esterno.

⁵ Per tutti si può consultare L.Guatri, *La valutazione delle aziende – Teoria e pratica a confronto*, EGEA, Milano, 1990, anche per una panoramica sulla prassi internazionale.

⁶ Cfr. E. Cavalieri, *Il valore economico del capitale d'impresa: osservazioni critiche*, Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale, Gennaio-Febrero 2002.

Esempi di profili possono rintracciarsi nell'immagine verso gli *stakeholders*, nel possesso di *know-how* manageriale o tecnico, nel ciclo di vita dei prodotti o servizi venduti⁷, nella dotazione infrastrutturale pubblica in campo viario o informatico, nella normativa favorevole sotto il profilo degli incentivi o delle sanzioni; nel secondo caso possono menzionarsi un'elevata leva operativa con conseguenti rischi in caso di calo delle vendite per il livello dei costi fissi, i tempi prolungati del ciclo finanziario pagamenti-incassi, la necessità di autorizzazioni amministrative soggette a rinnovo, i rischi di inquinamento ambientale.

L'individuazione degli intangibili in discorso e della loro interazione prospettica si rivela fondamentale nel definire il valore dell'azienda, in quanto rappresentano la fonte dell'andamento dei saldi contabili esposti nelle consuete sintesi numeriche e, in conseguenza, la motivazione originaria della dinamica del capitale economico.

Inoltre, appare plausibile intravedere alla base della piramide di tali fattori lo spessore professionale dell'imprenditore, che determina in ultima analisi lo sviluppo delle suddette proprietà caratterizzanti la combinazione produttiva.

Si pensi al disvalore arrecato da un'infelice localizzazione, che potrebbe venire prontamente rilevato ed annullato da un soggetto avveduto, capace di percepire tempestivamente il problema e di risolverlo.

Per quanto sfuggenti e difficili da stimare, poi, gli elementi del capitale intangibile nella loro prevedibile evoluzione futura dovrebbero guidare il giudizio di conferma della valutazione eseguita con l'ausilio di uno o, meglio, più metodi tradizionali, al punto da giustificare aggiustamenti in aumento o in diminuzione per aspetti non colti dai parametri utilizzati.

La scelta semplificatrice di valutare i singoli rami coinvolti nella scissione per incorporazione rivela, paradossalmente, una criticità, assente nella metodologia differenziale più razionale sopra richiamata.

Ci si riferisce alla frequente difficoltà nel circoscrivere la divisione da scindere dal contesto aziendale in cui è inserita, soprattutto riguardo a costi in comune o ad *asset* utilizzati congiuntamente⁸.

Infatti, quanto più l'organizzazione interna denota funzioni al servizio anche di altre aree strategiche d'affari (ASA), quanto più risulta difficoltoso costruire piani economici e patrimoniali prospettici, da utilizzare nei metodi di valutazione richiamati, privi di componenti determinati in modo soggettivo.

Tale problematica, più diffusa nelle realtà aziendali in cui l'articolazione strutturale opera più all'interno di ogni singola società che non attraverso la proliferazione dei soggetti giuridici, non trova riscontro seguendo l'approccio differenziale, nel quale come precisato la stima concerne l'impresa nel suo complesso, nella configurazione precedente e successiva alla scissione.

Peraltro, la logica in parola si potrebbe invece scontrare con l'indeterminatezza del compendio da valutare nello scenario post unione, in cui occorre immaginare gli assetti

⁷ Si pensi al calcio, per cui al momento è arduo preconizzare la fase del declino, con evidenti riflessi sulla stabilità del fatturato.

⁸ La problematica viene illustrata con taglio scientifico in R. Macchioni, *L'operazione di scissione: un'analisi economico-aziendale*, Cedam, 1996, capitolo quarto.

strategici, economici, finanziari e patrimoniali risultanti dalla concentrazione, senza alcun precedente storico

Altro aspetto rilevante da considerare nella determinazione del capitale economico, in operazioni realizzate tra parti non consociate, è rappresentato dal possibile mutamento del soggetto economico del nuovo complesso, con presumibile introduzione di una propria visione imprenditoriale ed inevitabili ripercussioni sulle condizioni di equilibrio aziendali che occorre analizzare.

Il corrispettivo in quote o azioni della beneficiaria a fronte del ramo proveniente dalla scissa, infatti, può sovvertire i rapporti di forza nella compagine sociale non solo della prima ma anche della seconda, nel caso particolare di scissione asimmetrica⁹ ai sensi dell'articolo 2506 comma 2 secondo capoverso del codice civile, che prevede peraltro il consenso unanime dei soci.

Quindi se il controvalore economico associabile di massima alla divisione scorporata, secondo gli accordi raggiunti dagli organi amministrativi delle parti dell'operazione illustrati nel progetto e ratificati dai soci in sede di delibera di approvazione assembleare, lascia precludere all'avvento di un nuovo soggetto economico che la governi, tale circostanza merita adeguata ponderazione nella stima definitiva dell'unità da scindere.

E' evidente che tale avvicendamento si potrebbe realizzare quanto meno elevato risulta il capitale economico dell'ASA scissa rispetto al valore dei titoli in circolazione della beneficiaria, con assegnazione delle sue nuove quote o azioni non sufficiente a scalfire il predominio societario vigente ed in procinto di estendersi all'azienda acquisita.

Viceversa l'ipotesi perde consistenza in caso di valutazione economica del ramo superiore rispetto alle partecipazioni in circolazione, con la compagine della società che lo trasferisce in grado di mantenerne il controllo anche nel nuovo soggetto risultante dall'integrazione (proprio in virtù del consistente *asset* apportato per scissione rispetto al patrimonio della incorporante, come motivazione di sottofondo).

Tale relazione appare attenuata nel caso di beneficiaria partecipante nella scissa, in cui l'annullamento dei titoli posseduti dalla prima drena una parte del capitale economico attribuito all'unità scorporata, riducendo *caeteris paribus* l'entità dell'aumento di capitale sociale destinato al soggetto economico preesistente¹⁰.

Infine, nella questione da non sottovalutare del cambiamento del soggetto economico può giocare un ruolo rilevante l'assegnazione non proporzionale dei titoli di nuova emissione, modalità che può manifestarsi in presenza di più beneficiarie.

Infatti, tale forma morfologica di scissione consente di attribuire in esclusiva a ciascun socio della scissa, per intero o a maggioranza, i pacchetti di quote o azioni che rappresentano il corrispettivo della gestione straordinaria in parola, ferma restando ovviamente l'equivalenza complessiva dei valori ricevuti.

⁹ In verità potrebbe sussistere una seconda possibilità in cui ai soci della scissa vengono attribuiti titoli della propria società, anziché quelli della beneficiaria: ci riferiamo all'ipotesi, sostenuta da una corrente minoritaria della dottrina, della scissione negativa sia nel patrimonio netto contabile che nel capitale economico, nella quale è il soggetto dal quale fuoriesce la divisione in *deficit* che si avvantaggia dell'operazione e, pertanto, distribuisce quote o azioni.

¹⁰ Ci si riferisce soprattutto alla scissione parziale per incorporazione, in quanto nella versione totale dell'operazione le quote o azioni in possesso di qualche beneficiaria (obbligatoriamente più d'una, in questa tipologia) sono, in ogni caso, destinate ad essere annullate per intero.

L'annullamento della partecipazione della beneficiaria nella scissa: criticità

Caratteristica peculiare della scissione in genere, come si è già anticipato, è che il corrispettivo del trasferimento di un bene o di un'azienda risulta diretto non alla società proprietaria, bensì ai suoi soci.

Si può quindi affermare che si tratta di un istituto in cui, sotto questo profilo, la sostanza prevale sulla forma giuridica, difficilmente conciliabile con tale sdoppiamento di soggetti.

Tale prezzo è espresso da partecipazioni, salvo un eventuale conguaglio in denaro che non può eccedere il 10% del valore nominale dei titoli assegnati, come disposto dall'articolo 2506 comma 2 del codice civile.

In particolare, nel caso che qui interessa dell'incorporazione, si può trattare:

- 1) dell'attribuzione di quote o azioni della beneficiaria;
- 2) dell'attribuzione di quote o azioni della scissa, con la variante non proporzionale asimmetrica o qualora si ammetta la scissione negativa sia nel patrimonio netto contabile che nel capitale economico (in questa seconda ipotesi si propende per la distribuzione di titoli già in possesso della società o dei suoi soci, escludendo nuove emissioni);
- 3) dell'annullamento della partecipazione detenuta dall'incorporante nell'incorporata, con conseguente aumento di valore degli altri pacchetti presenti nella compagine sociale della seconda.

Proprio quest'ultima ipotesi può sollevare questioni di natura tecnico-contabile di un certo interesse.

Infatti, nella scissione parziale si può constatare che le quote o azioni possedute dalla beneficiaria possono considerarsi idealmente rappresentative sia del ramo aziendale da scorporare, sia di quello rimanente.

Di conseguenza, occorre individuare la percentuale dei titoli corrispondente alla divisione da scindere, destinata all'annullamento, e quella complementare a 100 (in ipotesi di unico scorporo) correlata all'azienda rimasta alla scissa, che continua ad essere iscritta nella contabilità della beneficiaria.

Quale criterio utilizzare per determinare le due frazioni della partecipazione, con quella relativa all'unità da trasferire suscettibile di palesare un disavanzo o avanzo da annullare?

Il principio contabile nazionale OIC 4, al paragrafo 4.3.3.2 della parte seconda, propone in due esempi di scissione totale con un'incorporante partecipante nella scissa, pressoché analoghi al caso qui ipotizzato, di calcolare il rapporto in oggetto sulla base dei valori economici assegnati al ramo scorporato ed all'intera società ante operazione.

La dottrina, precisa sempre il documento, ammette peraltro anche una ripartizione sulla base dei valori contabili dei rispettivi patrimoni netti.

Vediamo un esempio.

Si immagini una scissione parziale di un ramo d'azienda, con beneficiaria X titolare dell'80% delle azioni della scissa Y.

Si presentano, nelle tabelle che seguono, le situazioni patrimoniali delle due società prima dell'operazione, evidenziando i valori della divisione in procinto di trasferimento nell'incorporante.

Tabella 1 – Situazione patrimoniale società scissa Y ante scissione

Stato Patrimoniale			
Attivo		Passivo e Patrimonio netto	
Attività per beneficiaria	1.200	Passività per beneficiaria	400
Altre attività	200	Altre passività	100
		Patrimonio netto	900
Totale a pareggio	1.400	Totale a pareggio	1.400

Tabella 2 – Stato Patrimoniale società beneficiaria X ante scissione

Stato Patrimoniale			
Attivo		Passivo e Patrimonio netto	
Partecipazione 80% nella scissa	1.000	Passività	450
Altre attività	150	Patrimonio netto	700
Totale a pareggio	1.150	Totale a pareggio	1.150

Il capitale economico del ramo da scindere, con patrimonio netto contabile di 800, viene stimato dalle parti in 1.500.

La prima operazione da eseguire consiste nell'individuare il corrispettivo del trasferimento della suddetta divisione, rappresentato in parte dall'annullo della partecipazione dell'80% posseduta dall'incorporante, ed in parte dall'emissione di nuovi titoli della beneficiaria a favore degli altri soci della scissa, titolari del 20% delle quote o azioni.

Quanto all'annullamento, si osservi che trattandosi di scissione parziale il pacchetto societario deve rimanere iscritto in contabilità a fronte della sostanza patrimoniale che non viene scorporata.

Quale frazione della partecipazione, dunque, cancellare, e quale lasciare invariata?

Secondo le richiamate indicazioni del principio contabile OIC 4, occorre definire il rapporto del valore economico del ramo scisso sul totale, che ovviamente non muta se i due componenti vengano assunti per l'80% (corrispondente alla percentuale di partecipazione) o per l'intero.

Si supponga, all'uopo, di concordare una stima complessiva della società Y ante operazione di 2.000.

Pertanto, il rapporto che discrimina il saldo contabile della partecipazione nelle due parti è dato da: $1.500/2.000 \times 100 = 75\%$.

Quindi la suddetta percentuale del valore dell'*asset* in oggetto, pari a $1.000 \times 75\% = 750$, viene comparata con l'80% del patrimonio netto contabile da trasferire, corrispondente a $800 \times 80\% = 640$, mentre il residuo 25% per 250 resta iscritto a fronte dell'azienda rimasta nella scissa.

La beneficiaria elimina dunque un'attività per 750 contabilizzando in cambio un ramo aziendale con saldo positivo per 640, dal che emerge un disavanzo da annullamento per 110.

La medesima società, per ristorare i soci che detengono il 20% delle quote o azioni della scissa, emette nuovi titoli parametrati, ovviamente, al capitale economico della divisione concordato dalle parti, e quindi per $1.500 \times 20\% = 300$.

Tale importo, a sua volta, si raffronta con il 20% del patrimonio netto contabile accolto dall'incorporante, e quindi con $800 \times 20\% = 160$, che manifesta una carenza di attivo rispetto all'aumento di capitale sociale convenuto pari a 140, qualificabile disavanzo da concambio.

Si riporta di seguito la conseguente scrittura contabile per la beneficiaria X:

Attività	1.200	
Disavanzo da annullamento (750 - 640)	110	
Disavanzo da concambio (300 - 160)	140	
Passività		400
Partecipazione nella scissa	750	
Capitale sociale		300

La situazioni patrimoniali della scissa e della beneficiaria assumono, invece, al termine dell'operazione, la seguente fisionomia:

Tabella 3 – Situazione patrimoniale società scissa Y post scissione

Stato Patrimoniale			
Attivo		Passivo e Patrimonio netto	
Altre attività	200	Altre passività	100
		Patrimonio netto	100
Totale a pareggio	200	Totale a pareggio	200

Tabella 4 – Stato Patrimoniale società beneficiaria X post scissione

Stato Patrimoniale			
Attivo		Passivo e Patrimonio netto	
Partecipazione 80% nella scissa	250	Passività ricevute dalla scissa	400
Attività ricevute dalla scissa	1.200	Passività preesistenti	450
Disavanzo da annullamento	110	Patrimonio netto	1.000
Disavanzo da concambio	140		
Altre attività preesistenti	150		
Totale a pareggio	1.850	Totale a pareggio	1.850

Per mere finalità di semplificazione si è ipotizzato che le poste contabili provenienti dalla scissa e quelle preesistenti mantengano lo stesso saldo nelle more dell'operazione, mentre le due tipologie di disavanzo rilevato possono venire imputate ad incremento di attività o riduzione di passività, ovvero ad avviamento, ai sensi dell'articolo 2504-bis comma 4 del codice civile, richiamato dall'articolo 2506-*quater* comma 1 ultimo capoverso.

Per quanto concerne il criterio di ripartizione del saldo della partecipazione, tra la quota da annullare e quella da mantenere iscritta, si è già ventilato che la dottrina riconosce l'alternativa di utilizzare i patrimoni netti contabili, anziché i capitali economici.

Nell'esempio proposto, la percentuale determinata nel 75% risulterebbe modificata in $800/900 \times 100 = 89\%$, con l'importo del pacchetto detenuto dalla beneficiaria da annullare pari a 890 e disavanzo da annullamento incrementato a $890 - 640 = 250$.

Si osservi che il termine di confronto per calcolare la suddetta differenza di scissione è rappresentato dal netto contabile di apporto, nella frazione corrispondente alla partecipazione posseduta, sulla base del principio di continuità dei saldi immessi nella contabilità della incorporante (*pooling of interest method*); di conseguenza, sembra accettabile anche la seconda alternativa in parola, imperniata su un rapporto composto da elementi della stessa natura.

Viceversa, in caso di ricorso ai valori economici per la formulazione del rapporto di annullamento, si può ritenere accettabile anche procedere alla stima del ramo rimasto alla scissa ed utilizzarlo per la finalità ricercata, in luogo di quello dell'intero complesso, così da associarlo alla percentuale di partecipazione da non sopprimere. Infatti non è pacifico che la somma dei capitali economici dei due rami (ed ancor più in occasione di scissioni più articolate) corrisponda a quello della scissa prima dello scorporo, per il diverso assetto aziendale assunto in ciascuno scenario aziendale.

Nell'esempio proposto, qualora l'impresa non apportata venga valutata in 250, la parte del saldo della partecipazione da annullare risulterebbe pari a $1500/(1500+250) \times 100 = 86\%$, l'importo da eliminare ammonterebbe a 860 ed il disavanzo da annullamento verrebbe definito in $860 - 640 = 220$.

Infine, è interessante notare come, nel caso ipotizzato, il ramo trasferito esca dal controllo del soggetto economico della scissa per entrare nella sfera di influenza di quello della beneficiaria, per il contenuto valore economico attribuito alla divisione e, soprattutto, per la consistente percentuale del rapporto partecipativo preesistente che intercetta gran parte del corrispettivo della scissione.

Di tale prevedibile subentro, come sopra illustrato, dovrebbe tenersi conto in fase di determinazione delle dinamiche prospettive di equilibrio della divisione da stimare e, quindi, del capitale economico attribuito.

Alessandro Tentoni, Studio Palmeri Commercialisti Associati



www.studio-palmeri.it

BOLOGNA

Via delle Belle Arti, 8 (Palazzo Bentivoglio) 40126 Bologna ITALIA
Tel +39 051 220555 Fax +39 051 225479
bologna@studio-palmeri.it

IMOLA

Via Cavour, 47 40026 Imola (BO) ITALIA
Tel +39 0542 33448 Fax +39 0542 33384
imola@studio-palmeri.it

ROMA

Via Sabazio, 42 (scala A interno 3) 00186 Roma ITALIA
Tel +39 06 68307179 Fax +39 06 68891984
roma@studio-palmeri.it

