



Economia Aziendale Online

Business and Management Sciences
International Quarterly Review

Il conferimento d'azienda: sul trattamento contabile delle operazioni *under common control*

Giorgio Ricciardi

Pavia, June 30, 2026
Volume 17 – N. 2/2026

DOI: [10.13132/2038-5498/17.2.373-387](https://doi.org/10.13132/2038-5498/17.2.373-387)

www.ea2000.it
www.economiaaziendale.it


PaviaUniversityPress

Il conferimento d'azienda: sul trattamento contabile delle operazioni *under common control*

Giorgio Ricciardi, PhD

Ricercatore.

Università della Campania
"Luigi Vanvitelli". Capua,
Caserta. Italy

Corresponding Author:

Giorgio Ricciardi

giorgio.ricciardi
@unicampania.it

Cite as:

Ricciardi, G. (2026). Il conferimento d'azienda: sul trattamento contabile delle operazioni *under common control*. *Economia Aziendale Online*, 17(2), 373-387.

Section:

Refereed Paper

Received: April 2026

Published: 30/06/2026

SOMMARIO – ABSTRACT

Il contributo analizza il trattamento contabile del conferimento d'azienda nell'ambito delle operazioni *under common control*, fattispecie diffusa nella prassi societaria ma tuttora priva di una disciplina organica e specifica. L'attuale quadro normativo e contabile si presenta frammentario e indiretto: la disciplina del conferimento d'azienda è ricavabile principalmente dalle disposizioni civilistiche sui conferimenti in natura e da richiami rinvenibili nei principi contabili nazionali, con conseguenti margini di discrezionalità valutativa e incertezza applicativa. Muovendo da tale constatazione, lo studio evidenzia come l'assenza di un impianto normativo dedicato rappresenti un fattore di opacità interpretativa, potenzialmente idoneo a favorire prassi eterogenee e comportamenti opportunistici. Attraverso una ricognizione sistematica delle fonti, dai principi contabili nazionali e internazionali agli orientamenti degli organismi professionali, il lavoro delinea una mappa concettuale volta a chiarire i principali nodi valutativi connessi al patrimonio oggetto di conferimento. Dall'analisi emerge un orientamento tendenzialmente convergente: la valorizzazione a valori correnti può trovare giustificazione solo in presenza di una reale dinamica negoziale tra soggetti indipendenti, mentre, in assenza di un effettivo trasferimento del controllo economico, appare coerente il ricorso al criterio della continuità dei valori contabili, in linea con i postulati di prudenza e prevalenza della sostanza sulla forma. Il lavoro non intende fornire soluzioni definitive, ma offrire un contributo teorico volto a mettere in luce criticità e ambiguità dell'attuale disciplina, stimolando un più ampio dibattito scientifico e professionale e ponendo le basi per eventuali sviluppi regolamentari futuri in materia di conferimenti d'azienda, soprattutto in ambito infragruppo.

This paper explores the accounting treatment of business contributions (conferimenti d'azienda) in the context of transactions under common control, operations that, despite being widespread in corporate practice, remain only marginally addressed by the existing regulatory and accounting frameworks. The current treatment of such contributions is fragmented and largely indirect, with only general civil law provisions on in-kind contributions and a few scattered references within Italian accounting standards (OIC). This lack of a dedicated framework leaves ample room for discretion and contributes to interpretative and applicative uncertainty. The analysis highlights how the absence of a specific and coherent discipline has become a critical issue, creating fertile ground for inconsistent practices and opportunistic accounting behavior. By conducting a structured review of international accounting standards, civil law rules, and professional guidelines, the study seeks to clarify, at least in

part, the main valuation issues concerning the transfer of business assets. The review reveals a generally shared approach in both doctrine and professional practice: under certain conditions, the contributed business may be valued at fair value. However, this option remains an exception to the general accounting principles, particularly the prudence principle, that, under Italian GAAP, prohibit recognizing unrealized gains or revaluations outside explicit legal provisions. The adoption of fair value is justified only where the contribution qualifies as a realization transaction, involving independent parties and reflecting actual economic substance. The study does not aim to offer definitive solutions but rather to draw attention to a critical gap in current regulation. It offers a rigorous conceptual analysis of a still-unsettled issue, aiming to foster academic and professional debate. The paper aspires to provide a foundation for more structured interpretations and further developments in national accounting standards concerning intra-group business contributions.

Keywords: Conferimento d'azienda, operazioni under common control, aspetti valutativi, *Business contribution, business combination under common control, regulation gap*

1 – Introduzione

Come è noto, il bilancio d'esercizio assolve ad una triplice funzione, ovvero determinare e rappresentare in modo chiaro, veritiero e corretto il *risultato economico*, il *patrimonio aziendale* e la *situazione finanziaria* dell'impresa nell'esercizio di riferimento (Caratozzolo, 2009; Paciello & Potito, 2013; Camodeca & Savoia, 2020). Il bilancio, in tal senso, non è chiamato ad esprimere i valori effettivi del capitale d'impresa, essendo il risultato di un processo storico che è la contabilità, ove non trovano espressione tutti quei fenomeni latenti che si formano e che evolvono nel corso della vita dell'impresa (Amodeo, 2002). Tali potenzialità, estranee ad una configurazione del capitale che è storico-contabile, sono invece proprie di una configurazione economica del capitale, ove il valore dello stesso è sintesi quantitativa delle correnti reddituali attese (Airoldi, Brunetti e Coda, 1994), emergendo ogniqualvolta si necessiti di un valore di scambio dell'impresa.

È evidente che non tutte le operazioni che abbiano ad oggetto la compravendita o il trasferimento di un patrimonio aziendale (c.d. operazioni straordinarie) giustifichino il palesarsi di un valore economico e, quindi, l'emergere delle potenzialità inesprese dell'impresa. Soltanto in presenza di operazioni che prevedono un trasferimento *sostanziale* del patrimonio netto (o di quote di esso) tra soggetti indipendenti emergono tanto l'esigenza di recuperare i valori inespressi per una corretta stima del valore economico del capitale, che altrimenti risulterebbe distorta e arbitraria, quanto le condizioni tecniche che ne legittimino, in certa misura, le rilevazioni e le rappresentazioni.

Non a caso, la disciplina contabile ha riservato una crescente attenzione alla dinamica valutativa che è propria delle operazioni di aggregazione aziendale, con l'obiettivo di impedire prassi che possano minare l'integrità del patrimonio.

Ne è prova, sul versante domestico, il principio contabile *OIC 4 - Fusioni e scissioni* che è esemplificativo dell'impegno regolamentare volto a presidiare i rischi valutativi e informativi derivanti da operazioni che incidono in misura rilevante sulla struttura patrimoniale e organizzativa dell'impresa.

Anche lo standard internazionale IFRS 3 – *Business Combinations*, pur imponendo, quale criterio generale, l'applicazione dell'*acquisition method*, fondato sulla rilevazione al *fair value* delle attività acquisite e delle passività assunte, inclusa l'eventuale iscrizione dell'avviamento, prevede tuttavia che l'operazione, per essere qualificata come *business combination*, debba dar luogo ad

un'effettiva integrazione tra entità economicamente autonome, capace di generare valore attraverso sinergie industriali, organizzative e finanziarie.

Diversamente, in assenza di condizioni che lascino supporre un'effettiva transazione tra parti indipendenti, l'individuazione del valore economico di quanto trasferito perde ogni logico fondamento, suggerendo l'adozione del principio di continuità dei valori, che implica l'iscrizione delle attività trasferite ai valori contabili preesistenti nelle rispettive scritture aziendali delle entità coinvolte, onde evitare comportamenti contabili meramente opportunistici. Non è da escludere, infatti, la possibilità che, nell'ambito di una qualsivoglia operazione, gli azionisti o il *management* potrebbero essere più interessati a disvelare i valori latenti delle loro risorse piuttosto che a realizzare un reale trasferimento del capitale.

Le criticità che originano nell'ambito di una c.d. *business combination under common control*, peraltro, non afferiscono unicamente al profilo valutativo dell'operazione, ma investono diversi aspetti, quali, ad esempio, la retrodatazione degli effetti contabili o i conseguenti riflessi fiscali. In tal senso, con attenzione crescente, *standard setter*, agenzie nazionali, ordini professionali, associazioni di categoria, si sono dedicati e sono impegnati tuttora, nell'implementazione di riferimenti specifici per tali operazioni che godono di una disciplina solo residuale. È sufficiente richiamare il *discussion paper* dello IASB (Discussion paper DP/2020/2 - *Business Combinations under Common Control*), l'OPI n.1 di Assirevi (OPI n.1R – ottobre 2016) o il recente impegno dell'Organismo Italiano di Contabilità, insieme all'Agenzia delle Entrate, per la redazione di un documento che disciplini la contabilizzazione delle *business combination under common control* (Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate prot. n. 383481 del 10 ottobre 2024).

Similmente, tanto a livello internazionale che nazionale, gli *standard* non approfondiscono adeguatamente l'operazione di conferimento, fattispecie pure ampiamente diffusa nella prassi societaria. Il conferimento d'azienda, infatti, non gode di un impianto normativo autonomo né di indicazioni contabili specifiche, ricadendo genericamente sotto la disciplina prevista per i conferimenti di beni in natura (artt. 2343 e 2465 c.c.), generando inevitabilmente possibili ambiguità interpretative e incertezze operative.

Il processo valutativo del patrimonio conferito rimane dunque privo di coordinate certe, rimettendosi alle indicazioni della dottrina economico-aziendale. Quest'ultima supporta l'impostazione *sostanziale*, distinguendo i conferimenti sulla base della loro sostanza economica, ovvero conferimenti realizzativi, qualora il trasferimento comporti un'effettiva dinamica di scambio con soggetti economicamente indipendenti e conferimenti riorganizzativi, quando l'operazione è condotta all'interno del medesimo perimetro economico e priva, pertanto, di un contenuto propriamente realizzativo (Confalonieri, 1983; Perrotta, 2005; Savioli, 2012; Tartaglia Polcini, 2016).

Nondimeno, tale impostazione teorica, sebbene ampiamente condivisa, stenta a trovare riscontro esplicito nella disciplina contabile nazionale e nella prassi operativa, lasciando spazio alla diffusione di comportamenti discrezionali e potenzialmente opportunistici (Savioli, 2005) o speculativi (Coronella, 2008). In assenza di criteri chiari, infatti, è possibile il ricorso a valutazioni basate su valori correnti, anche laddove la sostanza economica dell'operazione non lo consentirebbe, favorendo così fenomeni di rivalutazione non giustificata degli elementi patrimoniali trasferiti.

Consci del fatto che le criticità di natura contabile che si palesano nell'ambito di un'operazione infragruppo non afferiscono unicamente ad un profilo squisitamente valutativo e assumono connotati specifici a seconda del tipo di operazione, il presente studio intende soffermarsi sulla valutazione del patrimonio conferito, ponendo enfasi sulle implicazioni e le criticità che, in ambito

contabile, derivano dalla mancanza di una disciplina dedicata. L'analisi non ha, di certo, la pretesa di proporre una soluzione definitiva, ma vuole piuttosto porre in evidenza la rilevanza di una questione tuttora aperta, con l'intento di offrire un contributo alla riflessione accademica e all'ampio e corrente dibattito in ambito professionale.

Il lavoro è articolato come segue. Muovendo da una ricognizione del quadro normativo e contabile di riferimento, verranno approfondite le peculiarità del conferimento d'azienda nelle operazioni infragruppo, con particolare attenzione ai relativi profili valutativi. Si tratta infatti di operazioni che, coinvolgendo parti tra loro correlate, potrebbero essere contraddistinte con molta probabilità da una sostanza economica lontana dalla relativa forma giuridica. Si passerà poi ad approfondire il concetto di conferimento nella dottrina economico-aziendale, ponendo particolare enfasi su quanto asserito in tema di operazioni *under common control*. Segue una riflessione interpretativa di sintesi, volta a delineare, nei limiti di una trattazione teorica, alcune coordinate utili al dibattito dottrinale e applicativo, cui fanno seguito le considerazioni conclusive.

2 – La valutazione del patrimonio conferito. Elementi normativi e profili contabili

Accanto agli indubbi effetti strategici (Guatri, 1998; Savioli, 2012; Potito, 2025) ed economici (Wangerin, 2019; Huang et al., 2022), le operazioni straordinarie presentano rilevanti implicazioni sotto il profilo contabile, sollevando problematiche valutative che trascendono la consueta logica storico-contabile, orientata prevalentemente alla determinazione del capitale di funzionamento (Caramiello, 1993; Caratozzolo, 2009). L'approccio tradizionale, infatti, fondato, ancor oggi, prevalentemente sul costo storico, risulta manifestamente inadeguato in contesti dove si richiede invece la determinazione del valore economico, a supporto, insieme a molti altri fattori, della definizione del prezzo di scambio, capace di riflettere compiutamente la capacità reddituale futura delle risorse trasferite (Amodeo, 2002). In tal senso, il bilancio ordinario appare incapace di intercettare e valorizzare in modo adeguato tutte quelle potenzialità latenti e quelle risorse immateriali che costituiscono frequentemente la vera fonte del valore aziendale (Fontana, 2001; Bini, 2011; Lev, 2019) e che emergono soltanto in sede di negoziazione o di combinazione aziendale.

Appare dunque chiaro come la valutazione di tali operazioni debba necessariamente superare il limite imposto dalla mera dimensione contabile storica, aprendosi ad una logica economico-prospettica, capace di cogliere integralmente il valore intrinseco delle realtà aziendali coinvolte. È pur vero, tuttavia, che un simile approccio, orientato all'individuazione del valore economico, assume legittimità nell'ambito di operazioni dotate di una reale sostanza economica, laddove cioè sia presente una finalità strategica effettivamente orientata alla creazione di valore tramite l'integrazione delle risorse aziendali, lo sviluppo di economie di scala e di scopo, nonché attraverso la realizzazione di rilevanti sinergie operative, produttive o finanziarie. Rileva, parimenti, la presenza di controparti indipendenti, la cui contrapposizione negoziale consente di giungere alla determinazione di un prezzo di trasferimento idoneo a ridurre l'incertezza valutativa e a conferire maggiore attendibilità ai plusvalori eventualmente rilevati (Maglio et al., 2020; Guatri & Bini, 2021).

In assenza di tali requisiti, la fattispecie si colloca nell'ambito delle c.d. *business combination under common control*, ossia operazioni che coinvolgono entità prive di autonomia economica e riconducibili al medesimo soggetto controllante prima e dopo il trasferimento. In tali contesti difettano, in particolare, sia una reale contrapposizione negoziale tra parti indipendenti, sia un

effettivo trasferimento del controllo economico del complesso aziendale. La determinazione del valore economico, pertanto, perde la propria ragion d'essere, rischiando persino di apparire come una mera scelta di convenienza opportunistica, orientata esclusivamente a giustificare arbitrarie rivalutazioni degli *asset* trasferiti, con l'evidente rischio di distorcere il quadro informativo aziendale a danno degli *stakeholder* e della trasparenza informativa (Coronella et al., 2016; Bertazzi & Bogarelli, 2023).

Alla luce di tali ultime considerazioni, non sorprende che i profili contabili delle operazioni straordinarie siano state costantemente oggetto di attenzione da parte degli *standard setter* nazionali e internazionali (e.g., OIC 4 – *Fusione e scissione*; IFRS 3 – *Business combinations*) (Tarca, 2021; Bonacchi et al., 2025)

Il conferimento d'azienda, contrariamente, è l'unica tra le operazioni straordinarie contemplate nel nostro ordinamento (e.g., fusione, scissione, liquidazione) priva di una propria definizione, la cui disciplina risulta scarna o poco approfondita e per la quale non è prevista un principio contabile *ad hoc*.

Il conferimento è l'operazione mediante la quale un soggetto (conferente) trasferisce la titolarità di beni o servizi ad una società (conferitaria), già esistente ovvero di nuova costituzione, ricevendo a titolo di corrispettivo azioni o quote rappresentanti il capitale sociale della conferitaria (Perrotta & Garegnani, 1999; Miola, 2004; Savioli, 2005; Caratozzolo, 2009).

L'impianto normativo vigente, tuttavia, disciplina in modo espresso soltanto i conferimenti di denaro o di singoli beni in natura, senza fornire indicazioni specifiche per fattispecie più complesse come il conferimento d'azienda, che all'opposto, ricade sotto le generiche previsioni degli artt. 2343 e 2465 c.c., che non forniscono alcuna indicazione circa i criteri valutativi da adottare, limitandosi a richiedere che tali criteri vengano esplicitati nella perizia.

Dagli elementi normativi che determinano gli aspetti generali del conferimento (anche di azienda) si evince la natura prevalentemente "traslativa" ed "associativa" dell'operazione, nella quale il corrispettivo non è rappresentato da denaro ma da partecipazioni nella società conferitaria. L'unico approccio valutativo percorribile in sede peritale, pertanto, sembra ricondursi è quello che fa riferimento al valore economico dell'azienda, come base per la determinazione del valore di scambio della stessa (Potito, 1993; Guatri, 1998; Savioli, 2005). Se, da un lato, il legislatore sembra riconoscere il carattere aggregativo dell'operazione, dall'altro, non sembra contemplare la fattispecie in cui viene a mancare la pluralità di soggetti indipendenti coinvolti in favore di una convergenza del conferente e del conferitario nel medesimo soggetto (economico).

Viene a palesarsi, pertanto, un'evidente lacuna in sede di individuazione dei criteri di valutazione applicabili al capitale di conferimento ed alle sue singole componenti patrimoniali nell'ambito di operazioni *under common control*. La mancanza di espliciti riferimenti normativi impone una riflessione articolata, che possa far luce su tale lacuna e tentare di offrire un valido spunto al dibattito scientifico e professionale. Occorre, in particolare, condurre un'analisi strutturata e gerarchicamente ordinata che muova dalla disciplina contabile nazionale (i.e., Codice Civile e principi contabili OIC), enucleando le lacune della normativa ed evidenziando, parimenti, la mancata adozione di principi contabili specificamente dedicati al conferimento d'azienda. Da qui prende forma la necessità di ricorrere, in via analogica e interpretativa, ai riferimenti offerti dalla disciplina contabile internazionale, con specifico riguardo all'IFRS 3 e ai documenti elaborati da organismi ufficialmente riconosciuti, quali Assirevi, i quali, pur muovendo da un contesto diverso, riprendono gli stessi riferimenti concettuali e ne propongono una sistemazione applicativa anche ai fini della prassi contabile domestica. Le conclusioni raggiunte sul piano

normativo e applicativo saranno infine lette e interpretate alla luce delle riflessioni elaborate dalla dottrina economico-aziendale.

Tale approccio, come si diceva, è un tentativo di individuare i criteri valutativi applicabili in via analogica, contribuendo a far luce su una fattispecie che, per sua natura, continua a presentare rilevanti profili di criticità interpretativa e applicativa.

2.1 – *Disciplina nazionale. Codice civile e Principi contabili OIC*

Posto che il legislatore non ha provveduto a disciplinare compiutamente l'aspetto valutativo del conferimento d'azienda, i conferimenti diversi dal denaro, tanto se effettuati in sede di costituzione della società quanto in sede di aumento del capitale sociale, sono sottoposti al procedimento di valutazione disciplinato dall'art. 2343 c.c., per le S.p.A., e dall'art. 2465 c.c., per le S.R.L.

Nello specifico, deve osservarsi che, allo scopo di evitare che ai beni conferiti sia assegnato un valore nominale superiore a quello reale, i conferimenti di beni in natura o crediti devono formare oggetto di uno specifico procedimento di valutazione, il cui fulcro è rappresentato dalle attività del perito, chiamato a redigere la relazione giurata di stima. La relazione di stima "[...] *deve contenere la descrizione dei beni o crediti conferiti, l'indicazione dei criteri di valutazione adottati e l'attestazione che il loro valore è almeno pari a quello ad essi attribuito ai fini della determinazione del capitale sociale e dell'eventuale soprapprezzo [...]*" (Art. 2465 c.c., comma 1, e art. 2343 c.c., comma 1). Ciò non implica, tuttavia, che l'esperto debba dar conto del valore effettivo di quanto conferito (che potrebbe dunque essere anche superiore rispetto al valore del conferimento) e, pertanto, non vincola al valore corrente dei beni conferiti il valore del capitale della conferitaria, che potrebbe essere anche inferiore.

Al netto di taluni aspetti procedurali ed eventuali eccezioni (i.e., artt. 2466 e ss., per le S.R.L., e artt. 2344 e ss., per le S.p.A.), non si rilevano nel Codice Civile ulteriori disposizioni utili a disciplinare il processo di valutazione dei conferimenti di beni diversi dal denaro, compreso il conferimento d'azienda (o di ramo aziendale), soprattutto nell'ipotesi in cui l'operazione di conferimento sia condotta tra soggetti non indipendenti.

In merito ai conferimenti di beni diversi dal denaro ed ai relativi processi di valutazione, l'Organismo Italiano di Contabilità (O.I.C.) non ha ancora affrontato direttamente la fattispecie.

Tuttavia, un riferimento interpretativo di carattere generale è individuabile nel par. 4 del principio OIC 11 (*Finalità e postulati del bilancio d'esercizio*), secondo il quale, in assenza di una disciplina specifica, la società deve definire il proprio trattamento contabile facendo riferimento analogico ai principi OIC che regolano fattispecie similari, e subordinatamente alle finalità e ai postulati generali di bilancio. Alternativamente, in assenza di un principio OIC di riferimento e in mancanza di altri OIC applicabili in via analogica, qualora risulti conforme ai postulati previsti nel principio OIC 11, lo *standard* internazionale può essere *preso a riferimento dal redattore del bilancio nello stabilire di caso in caso una politica contabile appropriata* (OIC 11, Motivazioni alla base delle decisioni assunte, par. 7).

Muovendosi in ordine crescente tra le fonti indicate dal principio contabile OIC 11, nel caso in esame, assumono particolare rilievo il principio di prudenza e quello della prevalenza della sostanza sulla forma. Il principio di prudenza, nello specifico, impone che nella valutazione degli elementi patrimoniali siano evitate sopravvalutazioni non giustificate da una ragionevole certezza, determinando così che profitti non realizzati non siano iscritti in bilancio. Allo stesso tempo, il principio della prevalenza della sostanza sulla forma richiede che nella rilevazione

contabile si tenga conto della reale natura economica degli eventi aziendali, indipendentemente dalla loro forma giuridica. Tale approccio mira a evitare che la contabilizzazione rifletta strutture formali diverse rispetto alla sostanza economica sottostante, prevenendo così possibili arbitraggi e condotte opportunistiche, quali la rivalutazione ingiustificata di *asset* patrimoniali o l'emersione di plusvalori fittizi. Tali postulati appaiono particolarmente significativi con riferimento alle operazioni *under common control*, ove il rischio di condotte opportunistiche e rivalutazioni arbitrarie degli *asset* trasferiti è tanto più elevato quanto più sfumati sono i confini normativi e contabili di riferimento. In quest'ottica, il criterio della continuità dei valori contabili, almeno in via preliminare, risulterebbe il più coerente con i principi generali di bilancio e limita i rischi paventati.

Quanto ad una possibile affinità con principi contabili che trattano casi simili, la lettura combinata dei diversi principi contabili nazionali (principi OIC) consente di individuare un riferimento specifico nell'OIC 16 (Immobilizzazioni materiali) in relazione all'istituto della permuta. In particolare, se da un lato, il principio contabile stabilisce che, nel caso in cui la permuta realizzi nella sostanza un'operazione di acquisto e vendita, il bene acquisito viene rilevato al valore di mercato attribuibile al momento della transazione (par. 82), dall'altro, dispone che se la permuta avviene tra beni con analoghe caratteristiche funzionali, senza finalità realizzativa, il bene acquisito è iscritto al valore netto contabile del bene ceduto (par. 83).

Applicando per analogia le disposizioni dell'OIC 16 al conferimento d'azienda nell'ambito delle operazioni infragruppo, si rilevano alcune criticità interpretative. Da un lato, il conferimento d'azienda (o del ramo aziendale) non sembra assimilabile pienamente alla fattispecie descritta dal par. 83, dal momento che non si tratta di una permuta tra beni con caratteristiche funzionali analoghe. Dall'altro, un'operazione infragruppo difficilmente potrebbe configurarsi come una permuta che sostanzialmente realizzi una transazione di acquisto e vendita ai sensi del par. 82, essendo priva della finalità esplicita di conseguire un componente positivo di reddito. Pertanto, sebbene non sia possibile applicare direttamente la valutazione al valore di mercato prevista dal par. 82, l'applicabilità analogica del par. 83 (rilevazione al valore contabile netto) non risulterebbe del tutto esclusa. Anzi, proprio quest'ultima, prescritta per quelle operazioni prive di una finalità realizzativa, parrebbe configurarsi come il riferimento più coerente, tra quelli offerti dal sistema contabile OIC, ai fini della rappresentazione delle operazioni di conferimento *under common control*, in quanto maggiormente idonea, almeno in linea teorica, a riflettere la sostanza economica sottostante tali fattispecie.

2.2 – Principi contabili internazionali (IAS/IFRS)

Sebbene i principi contabili internazionali (IAS/IFRS) non trovino applicazione obbligatoria per la generalità delle imprese italiane che redigono il bilancio secondo i criteri civilistici e i principi OIC, essi costituiscono un indispensabile riferimento, in quanto adottabili in assenza di un principio OIC di riferimento o di altri applicabili in via analogica.

Nell'ambito del sistema contabile internazionale, il principio apparentemente più affine alla fattispecie del conferimento d'azienda è rappresentato dall'IFRS 3 – *Business Combinations*. Tale standard prevede, quale criterio generale, l'obbligo per l'entità acquirente di contabilizzare ogni aggregazione aziendale mediante l'*acquisition method* (par. 4), il quale richiede, tra l'altro, l'identificazione del soggetto acquirente, la determinazione della data dell'operazione, la rilevazione e valutazione delle attività e passività trasferite, nonché la rilevazione dell'eventuale avviamento o utile derivante da un'acquisizione a condizioni favorevoli (par. 5). In merito al

profilo valutativo, l'IFRS 3 dispone che le attività identificabili acquisite e le passività assunte siano registrate al *fair value* alla data dell'acquisizione (par. 18) e che le attività non correnti possedute per la vendita siano valutate conformemente all'IFRS 5, ovvero al *fair value* al netto dei costi di vendita (par. 31).

Tuttavia, lo stesso principio, al par. B1, esplicita l'ambito di esclusione, chiarendo che l'IFRS 3 non trova applicazione nelle *business combination* tra entità o attività aziendali sottoposte a controllo comune. Secondo tale previsione, si tratta di operazioni in cui tutte le entità coinvolte risultano, sia prima che dopo l'aggregazione, controllate dal medesimo soggetto (o dai medesimi soggetti), e in cui tale controllo non è di natura transitoria. Ne consegue, pertanto, che l'adozione dell'*acquisition method* – e, con esso, la rilevazione delle attività e passività a valori correnti – non risulta ammissibile per le operazioni tra soggetti non indipendenti, come nel caso del conferimento d'azienda infragruppo.

L'assenza di un principio specificamente dedicato alle operazioni sotto controllo comune ha spinto lo IASB ad avviare un processo di consultazione e studio, culminato in una serie di *discussion paper* e materiali preparatori dell'IFRS Foundation (Discussion paper DP/2020/2 - *Business Combinations under Common Control*). In tali documenti si afferma che, sebbene l'IFRS 3 disciplini le aggregazioni tra entità indipendenti mediante l'*acquisition method*, non contempla le aggregazioni tra entità sotto controllo comune, per le quali viene proposto un approccio bifasico. In particolare, laddove siano coinvolti azionisti terzi nella società beneficiaria dell'operazione, si suggerisce l'applicazione dell'*acquisition method*, giustificata dall'esigenza di fornire informazioni rilevanti a soggetti estranei al perimetro di controllo. Al contrario, in assenza di azionisti di minoranza, si raccomanda l'adozione del *book value method*, con rilevazione delle attività e passività ai valori contabili preesistenti.

Tale impostazione, ancorché non ancora formalizzata in un principio contabile vincolante, ricalca la necessità di modulare il trattamento contabile in funzione della sostanza economica dell'operazione e dell'effettiva presenza di soggetti economici terzi, escludendo, nei casi di controllo comune, la legittimità dell'applicazione generalizzata dei criteri valutativi a valori correnti.

2.3 – Il punto di vista del CNDCEC e di Assirevi

Relativamente alle posizioni degli organismi ed associazioni nazionali ufficialmente riconosciute, gli enti più autorevoli ed attivi appaiono il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC) e l'Associazione Italiana delle Società di Revisione Legale (Assirevi).

Quanto al CNDCEC e le sue estensioni territoriali, si conferma la mancanza di indirizzo e sistematizzazione della materia dei conferimenti di azienda (o di ramo aziendale) ed altri beni diversi dal denaro in ipotesi di una convergenza del conferente e del conferitario nel medesimo soggetto (economico). Al riguardo, infatti, si rilevano sporadici interventi, soprattutto legati al tema dei trasferimenti d'azienda (o rami d'azienda) ed alla disciplina dei conferimenti che non contempla la fattispecie in commento (i.e., conferimento d'azienda infragruppo).

Una più compiuta disamina della fattispecie in esame è fornita da Assirevi che, attraverso il documento OPI n.1, ha affrontato diffusamente il tema del *trattamento contabile delle "business combinations of entities under common control"* nel bilancio d'esercizio e nel bilancio consolidato. Il documento si configura come una *scheda di approfondimento tecnica con lo scopo di offrire soluzioni condivise e tecnicamente motivate su temi applicativi privi di un'univoca soluzione*. Sebbene il

documento contenga gli orientamenti preliminari Assirevi in tema di principi contabili internazionali (IAS/IFRS), applicati dalla minoranza delle imprese italiane, e non abbia valenza giuridica, essendo solo di supporto alla prassi, esso rappresenta l'unico documento ufficiale ad affrontare il tema del conferimento di azienda (o ramo d'azienda) nel caso in cui viene a mancare la pluralità di soggetti indipendenti coinvolti in favore di una convergenza del conferente e del conferitario nel medesimo soggetto (economico) e, pertanto, risulta senza dubbio meritevole di approfondimento. Inoltre, l'OPI n. 1 di Assirevi non si limita a recepire le indicazioni contenute nei documenti dello IASB, ma si configura come un documento di orientamento applicativo volto a individuare, in assenza di una disciplina IFRS specifica, il trattamento contabile ritenuto più appropriato per le operazioni *under common control*. Assirevi, muovendo dalla medesima premessa dell'IFRS 3, sviluppa un'autonoma sistemazione interpretativa fondata sulla presenza o meno di sostanza economica dell'operazione.

In particolare, nella disamina della fattispecie, il documento di Assirevi riprende *in toto* quanto previsto dall'IFRS 3 in tema di operazioni *under common control*, intendendo per tali quelle operazioni ove le imprese o le aziende coinvolte risultano controllate, prima e dopo l'operazione, dal medesimo soggetto (o dai medesimi soggetti), e il controllo non è di natura temporanea. Inoltre, è altresì necessario precisare che si fa riferimento alle "*business combinations*" quale fenomeno generico, ricomprendendo varie forme contrattuali rilevanti ai fini del bilancio d'esercizio, quali, ad esempio, operazioni "*carta contro carta*" (fusioni, scissioni, conferimenti) o acquisizioni di rami aziendali con corrispettivo.

Nel delineare le modalità di contabilizzazione di tali operazioni, il documento, riprendendo quanto indicato dallo *standard* internazionale, chiarisce che, in assenza di specifiche disposizioni, il criterio contabile da adottare deve essere individuato sulla base della sostanza economica sottostante all'operazione, indipendentemente dalla sua forma giuridica. In particolare, tale sostanza economica è ravvisabile laddove l'aggregazione comporti la concreta generazione di valore aggiunto per le parti coinvolte, ad esempio, tramite la realizzazione di maggiori ricavi, economie di costo o sinergie operative, tale da determinare significative variazioni nei flussi di cassa futuri delle attività trasferite, confrontando i periodi precedenti e successivi all'aggregazione.

Pertanto, nel caso in cui venga a palesarsi *una significativa influenza sui flussi di cassa futuri delle attività nette trasferite*, si suggerisce di rilevare le attività oggetto di trasferimento al loro *fair value* alla data dell'operazione, comprensivo di eventuale avviamento, mentre il soggetto cedente rileverà a conto economico la differenza tra il corrispettivo ricevuto e il *valore di carico* degli asset trasferiti. Diversamente, in assenza di una significativa influenza sui flussi di cassa futuri, viene raccomandata l'adozione del principio di continuità dei valori, che implica l'iscrizione delle attività trasferite ai valori contabili preesistenti nelle rispettive scritture aziendali delle entità coinvolte. A integrazione dell'approccio basato sulla continuità dei valori contabili, l'OPI 1 ammette, qualora disponibili, l'utilizzo dei valori risultanti dal bilancio consolidato predisposto dall'entità che esercita il controllo comune sulle entità coinvolte nell'operazione. Tale possibilità, lungi dal rappresentare un'alternativa autonoma, si configura come un'estensione applicativa del principio della continuità, finalizzata a garantire coerenza valutativa all'interno del perimetro di gruppo e a riflettere una rappresentazione contabile unitaria del patrimonio trasferito.

In definitiva, pur nella sua natura non vincolante e con esplicito riferimento al contesto applicativo dei principi contabili internazionali, il documento OPI 1 rappresenta un utile riferimento in materia di operazioni *under common control*, nonché l'unico tentativo di ricondurre tali operazioni – incluse, seppur indirettamente, le ipotesi di conferimento d'azienda infragruppo – a criteri valutativi fondati su presupposti coerenti con la sostanza economica delle transazioni. Tale impostazione, se opportunamente reinterpretata alla luce dei principi contabili nazionali e del contesto normativo interno, offre un'importante base concettuale per arginare margini di arbitrarietà e per contribuire a un più ordinato inquadramento della disciplina valutativa in ambito domestico.

3 – Conferimento d'azienda. Aspetti valutativi. Il punto di vista della dottrina

Il conferimento d'azienda è del tutto assimilabile all'operazione di conferimento in senso lato, con l'unica, anche se rilevante, differenza che quanto trasferito è un complesso aziendale e non un bene o un insieme di elementi patrimoniali singolarmente considerati. Coerentemente, il conferimento d'azienda è anche assimilabile alla cessione d'azienda, in quanto trasferimento di un complesso aziendale a titolo oneroso, se non fosse per il corrispettivo previsto, rappresentato non da denaro ma da azioni o quote della società conferitaria.

Il differente corrispettivo conferisce al conferimento d'azienda delle finalità singolari, consentendo al soggetto conferente di non uscire dal business, ma bensì di entrare nel capitale della conferitaria, e a quest'ultima di soddisfare l'apporto ricevuto attraverso un incremento del patrimonio netto, piuttosto che mediante la corresponsione di denaro (Savioli, 2012). Tali caratteristiche configurano l'operazione come uno strumento utile a più disegni strategici, sia dal punto di vista del conferitario sia con riferimento al conferente (Potito, 2025).

Per il soggetto conferitario, analogamente a quanto accade per l'acquirente in una cessione o in una fusione, l'operazione mira ad una concentrazione aziendale, ovvero ad aggregare risorse e competenze, realizzando economie di scala, potenziando la struttura produttiva e accrescendo la capacità produttiva e competitiva, senza attendere i lunghi tempi di una crescita autonoma. Inoltre, il conferimento non determina un indebolimento della struttura finanziaria dell'acquirente, bensì un suo rafforzamento, facendo ricadere il sacrificio sui soci preesistenti, che vedranno diluirsi la propria quota di partecipazione. In tal senso, il conferimento d'azienda rappresenta uno strumento utile per fronteggiare situazioni di crisi aziendale (Guatri, 1995), permettendo lo scorporo di rami caratterizzati da una buona redditività da contesti problematici, favorendo combinazioni strategiche tra imprese complementari senza alcun esborso finanziario, e rafforzando contestualmente la struttura patrimoniale e la capacità di credito dell'impresa conferitaria.

Dal lato del conferente, invece, il conferimento può perseguire obiettivi differenti (Coronella, 2000), quali la separazione strategica di attività marginali o non più coerenti con il *core business*, la costituzione di una *holding* volta al controllo strategico del gruppo, o ancora la valorizzazione di specifici asset in vista di successive operazioni di natura finanziaria o organizzativa (Potito, 2025). Non da ultimo, la trasformazione del proprio investimento da attività produttive in partecipazioni finanziarie consente al conferente di beneficiare delle maggiori flessibilità e liquidabilità tipiche di tali strumenti, aprendo alla possibilità di futuri disinvestimenti, anche parziali, senza necessariamente abbandonare del tutto il coinvolgimento nella gestione dell'impresa.

In un'ottica valutativa, le finalità discusse assumono un ruolo determinante, poiché consentono un inquadramento puntuale dell'effettiva natura dell'operazione che è imprescindibile per l'individuazione dei criteri di valutazione applicabili, così come lo sono i soggetti coinvolti nell'operazione. A tal riguardo, la dottrina sembra convergere su un approccio analitico e ben definito, distinguendo tra conferimenti *realizzativi* e conferimenti *riorganizzativi* (Confalonieri, 1983; Perrotta, 2005; Savioli, 2012; Tartaglia Polcini, 2016).

La distinzione tra conferimenti realizzativi e conferimenti riorganizzativi può essere ricondotta ad alcuni elementi osservabili utili ai fini dell'inquadramento dell'operazione. Sul punto rileva il documento OPI 2 di Assirevi che, sebbene riferito alle operazioni di fusione, distingue tra fusioni con natura economica di acquisizione e fusioni con natura economica di ristrutturazione e riorganizzazione di gruppo, valorizzando la sostanza economica dell'operazione rispetto alla sua forma giuridica. In linea con tale approccio, i conferimenti realizzativi si caratterizzano per: i) l'indipendenza delle parti coinvolte; ii) la chiara identificabilità di un soggetto acquirente e di un soggetto acquisito; iii) l'effettivo trasferimento del controllo economico sul business; iv) la determinazione del corrispettivo attraverso una libera negoziazione tra le parti.

Diversamente, i conferimenti riorganizzativi, tipici delle operazioni infragruppo, si caratterizzano per: i) la presenza di un controllo comune o di rapporti di dipendenza tra le entità coinvolte; ii) l'assenza di una reale contrapposizione negoziale; iii) la continuità del controllo economico sul business trasferito; iv) la determinazione del corrispettivo nell'ambito di decisioni riconducibili al medesimo soggetto economico.

Tali elementi, letti congiuntamente, consentono di qualificare la sostanza economica dell'operazione e, conseguentemente, di orientare la scelta dei criteri valutativi applicabili.

Nei primi, in particolare, si *realizza*, appunto, un trasferimento aziendale, ove i due contraenti si accordano liberamente su un prezzo, il cui corrispettivo è rappresentato da azioni o quote. Nella sua configurazione realizzativa, il conferimento d'azienda rappresenta null'altro che una cessione e, pertanto, *“i criteri da applicare per determinare il valore dell'azienda conferita non possono che essere i medesimi previsti dall'economia aziendale per la determinazione del valore di cessione di un'azienda come complesso economico funzionante in una libera contrattazione sul mercato, ed orientata sul valore economico determinato attraverso l'utilizzazione di uno o più dei metodi (previsti)”* (Caratozzolo, 2009, p. 264). In altre parole, i criteri tipici del bilancio d'esercizio (es. costo storico e valore di realizzo) risultano inadatti, riflettendo un approccio prudenziale in un contesto dove si necessita, invece, di un valore attuale di scambio di quanto conferito e non di valori storici scaturenti da dinamiche gestionali passate. Si ritiene che le attività e le passività debbano riflettere il loro valore corrente, coerentemente alla natura *realizzativa* dell'operazione. In tal senso, il conferimento provocherà l'emersione di plusvalori latenti e dell'eventuale avviamento nel caso in cui il *fair value* del patrimonio conferito sia maggiore del suo valore contabile (Caratozzolo, 2007).

In ogni caso, la rilevazione dei plusvalori latenti nel bilancio della conferitaria trova la sua legittimazione nella presenza, nella compagine societaria di quest'ultima, di soggetti terzi. Tale circostanza, infatti, assicura il carattere negoziale della transazione, sia pur indiretta, per la presenza di controparti indipendenti, libere di contrattare in una trattativa dove il confronto tra i contraenti permette di pervenire ad un valore di trasferimento che approssima il prezzo di mercato. In altri termini, si viene a configurare una *arm's length transaction* che consente il ricorso al *fair value* che, meglio dei valori contabili, approssima l'effettivo valore dei beni e/o del capitale trasferito.

Benché si configuri come l'approccio valutativo più adatto all'operazione in commento, il *fair value* degli elementi patrimoniali rappresenta, ad avviso di chi scrive, il limite massimo del valore da assegnare a quanto conferito, assurgendo anche ad una funzione di collaudo nella contabilizzazione delle attività e delle passività conferite. Così come per il bilancio d'esercizio, il valore di realizzo diretto e/o il *fair value* rappresentano il limite massimo della fascia dei valori attribuibili alle rimanenze, così, per il bilancio di conferimento, i valori di perizia forniscono indicazioni circa il valore massimo *e non unico* da attribuire all'oggetto del conferimento. In altre parole, se, da un lato, l'esperto nell'effettuare le sue valutazioni, per i motivi già ampiamente evidenziati, non può che riferirsi ai valori correnti degli elementi patrimoniali e cogliere l'emergere di un eventuale avviamento, dall'altro lato, in sede di contabilizzazione, nulla vieta di optare, qualora le circostanze lo giustificassero, in applicazione del principio della prudenza, per valori inferiori a quelli di perizia, ad esempio allineati ai valori netti contabili del patrimonio conferito.

In altri casi, invece, la contabilizzazione dell'apporto da parte della conferitaria ai valori contabili rappresenta un'esigenza logica più che un'alternativa. Trattasi di quelle circostanze dove anche la valutazione dell'azienda da parte del perito si ritiene debba avvenire ai valori contabili (o a *valori di libro*) (Miola, 2004). La fattispecie cui si sta facendo riferimento è quella dei conferimenti con finalità riorganizzative che, come già accennato, non costituiscono un atto di scambio con economie esterne, ma mirano unicamente ad una riorganizzazione dell'assetto societario entro il quale si sviluppa l'operazione, rimanendo del tutto estranei da un esito realizzativo.

Pertanto, *"in tali operazioni che hanno esclusiva finalità riorganizzativa non ha senso determinare valori correnti delle attività e passività ed un avviamento (o un avviamento negativo), perché ciò implica necessariamente un atto di scambio sul mercato con soggetti terzi indipendenti che qui manca del tutto"* (Caratozzolo, 2009, p. 337). In quest'ottica, dunque, il conferimento a valori di libro appare necessario ogniqualvolta non sia rinvenibile un trasferimento del controllo economico sull'azienda, ovvero, allorché il conferimento dell'azienda avvenga in una società integralmente controllata da parte della conferente. In una simile evenienza, la *ratio* dell'operazione non sarebbe riconducibile a finalità realizzative né tantomeno sarebbe ravvisabile un soggetto terzo che, attraverso una fase negoziale con contrapposizione di interessi, confermi indirettamente l'attendibilità e la significatività economica dei valori correnti individuati dal perito. In definitiva, coerentemente a quanto già rilevato con riferimento alla disciplina internazionale, la scelta dei criteri valutativi applicabili al conferimento d'azienda non può prescindere dalla natura economico-sostanziale dell'operazione e dalle finalità perseguite dai soggetti coinvolti. La netta distinzione operata in dottrina tra conferimenti realizzativi e conferimenti riorganizzativi appare, dunque, funzionale e coerente con le diverse logiche economiche sottostanti, suggerendo che soltanto un'attenta analisi della fattispecie concreta e delle sue specificità consente una corretta determinazione dei valori attribuibili al patrimonio conferito. Le indicazioni che emergono dalla letteratura paiono, inoltre, idonee a costituire un solido riferimento concettuale per l'elaborazione di futuri documenti interpretativi e, più in generale, per l'eventuale definizione di principi contabili nazionali dedicati, così da colmare l'attuale vuoto normativo.

4 – Considerazioni conclusive

La riflessione sin qui condotta intende offrire un contributo alla letteratura economico-aziendale, mettendo in luce una questione che, pur afferendo a una prassi largamente consolidata quale

quella del conferimento d'azienda, permane tuttora priva di una compiuta regolamentazione. Il conferimento, nelle sue molteplici possibili declinazioni, si caratterizza per un *corpus* normativo e contabile molto carente per quanto concerne la disciplina del processo valutativo. La sua trattazione, frammentaria e indiretta, si rinviene per lo più nelle disposizioni generali sui conferimenti in natura e in alcuni richiami sparsi nei principi contabili, lasciando ampi margini alla discrezionalità valutativa e all'incertezza applicativa.

Muovendo da tale constatazione, il presente studio ha messo in evidenza come la mancanza di una disciplina organica e specifica rappresenti un fattore critico di opacità interpretativa, in grado di favorire comportamenti disomogenei e talvolta orientati più alla convenienza soggettiva che alla rappresentazione veritiera e prudente della realtà economica sottostante. Attraverso una ricognizione strutturata delle fonti, dai principi contabili internazionali alle norme civilistiche, fino agli orientamenti interpretativi promossi dagli organismi professionali, il lavoro ha delineato una mappa concettuale volta a chiarire i principali nodi valutativi connessi al patrimonio oggetto di conferimento, evidenziandone le criticità applicative e le implicazioni sistematiche.

In tale ricognizione si è rilevato, tanto in dottrina quanto nei documenti di prassi, un orientamento tendenzialmente convergente: la valorizzazione dei beni costituenti il complesso aziendale conferito può, ove ricorrano determinate condizioni, essere effettuata sulla base del loro valore corrente. Si tratta, tuttavia, di una scelta che assume carattere derogatorio rispetto ai principi ordinari di redazione del bilancio, in particolare al principio di prudenza, che, nella disciplina contabile nazionale, non consente, in via generale, la rilevazione di utili non realizzati né la rivalutazione dei beni al di fuori di esplicite previsioni normative. La deroga trova la propria *ratio* nel contenuto economico dell'operazione. Qualora il conferimento assuma natura realizzativa, ossia rifletta una dinamica di scambio con soggetti economicamente indipendenti, si giustifica l'adozione di un criterio valutativo orientato al *fair value*, coerente con l'effettiva capacità reddituale delle risorse trasferite.

Tale orientamento risulta ulteriormente rafforzato dalla presenza, nella compagine della conferitaria, di soggetti terzi indipendenti. In simili contesti, la configurazione dell'operazione quale *arm's length transaction* assicura un carattere negoziale alla transazione, seppur indiretto, legittimando il ricorso ai valori correnti, meglio rappresentativi del valore economico effettivo del patrimonio trasferito.

A partire da tali considerazioni, il lavoro ha posto in evidenza la distinzione, ampiamente condivisa nella letteratura economico-aziendale e negli orientamenti contabili internazionali, tra conferimenti realizzativi e riorganizzativi, fondata sulla diversa sostanza economica dell'operazione. Da tale distinzione discende la principale implicazione valutativa: l'esigenza, in assenza di una concreta dinamica negoziale e di un effettivo trasferimento del controllo economico, di adottare il criterio della continuità dei valori contabili. Tale soluzione, oltre a risultare coerente con i postulati civilistici di prudenza e prevalenza della sostanza sulla forma, risponde all'esigenza di garantire una rappresentazione contabile fedele, trasparente e non distorta delle operazioni straordinarie, evitando fenomeni opportunistici di rivalutazione arbitraria degli *asset* aziendali.

Alla luce di tali presupposti, il presente studio evidenzia le principali criticità e ambiguità che caratterizzano la disciplina contabile e la prassi corrente, offrendo una lettura sistematica delle fonti esaminate alla luce della loro coerenza con la sostanza economica delle operazioni. In tale prospettiva, il lavoro propone una reinterpretazione critica di un tema ampiamente discusso in dottrina ma tuttora privo di un quadro regolamentare organico, contribuendo al dibattito

scientifico e professionale su una questione di evidente rilievo per la letteratura economico-aziendale.

Il confronto tra fonti normative, prassi contabile e contributi dottrinali consente di proporre una chiave interpretativa coerente con la sostanza economica delle operazioni analizzate, utile a inquadrare in modo più rigoroso le dinamiche valutative del conferimento d'azienda e a ridurre le ambiguità interpretative che caratterizzano l'attuale disciplina.

Infine, il presente contributo si auspica possa rappresentare anche un utile supporto concettuale per l'attività dello *standard setter* nazionale che intende affrontare il punto, offrendo una base teorica preliminare alla definizione di futuri interventi regolamentari volti a colmare l'attuale vuoto normativo in materia di conferimenti d'azienda, soprattutto con riferimento alle operazioni infragruppo, che più di altre si prestano a prassi eterogenee e potenzialmente opportunistiche.

5 – Referenze

- Airoldi G., Brunetti G. & Coda V. (1994). *Economia Aziendale*. Il Mulino, Bologna.
- Amodeo D. (2002). *Ragioneria generale delle imprese* (Quarta Edizione). Giannini, Napoli.
- Bertazzi, L., & Bogarelli, P. (2023). La valutazione del capitale economico in presenza di partecipazioni reciproche. *Economia Aziendale Online*, 14(2), 447-470.
- Bini M. (2011). *La valutazione degli intangibili*. Egea, Milano.
- Bonacchi, M., Marra, A., & Shalev, R. (2025). The effect of fair value accounting on firm public debt-evidence from business combinations under common control. *European Accounting Review*, 34(3), 999-1027.
- Camodeca R.S. & Savoia A. (2020). *I bilanci delle imprese in crisi e in stato di insolvenza*. Giuffrè, Milano.
- Caramiello C. (1993). *La valutazione dell'azienda*. Giuffrè, Milano.
- Caratozzolo M. (2007). Gli IAS/IFRS e la rappresentazione contabile delle operazioni straordinarie. In *IAS/IFRS. La modernizzazione del diritto contabile in Italia*. Giuffrè, Milano.
- Caratozzolo M. (2009). *I bilanci straordinari*, Giuffrè, Milano.
- Confalonieri M. (1983). *Conferimento e fusioni nell'economia delle imprese*. Giuffrè, Milano.
- Coronella S. (2000). *Il conferimento dell'azienda nella prospettiva dell'equilibrio economico durevole*. Giuffrè, Milano.
- Coronella S. (2008). Profili economico-aziendali, civilistici e fiscali del conferimento dell'azienda: un'operazione straordinaria da rivalutare. *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, 108(7/8), 418-43.
- Coronella, S., Risaliti, G., & Verona, R. (2016). La politica di bilancio nella dottrina economico-aziendale: riflessioni critiche. *Il governo aziendale tra tradizione e innovazione*, 25-46.
- Fontana F. (2001). *Le risorse immateriali nella comunicazione aziendale problemi di valutazione e di rappresentazione nella prospettiva del valore*. Giappichelli, Torino.
- Guatri L. (1995). *Turnaround: declino, crisi e ritorno al valore*. Egea, Milano.
- Guatri L. (1998). *Trattato sulla valutazione delle aziende*. Egea, Milano.
- Guatri, L., & Bini, M. (2021). *La valutazione delle aziende*. EGEA, Milano.
- Huang, S., Lu, R., & Srinivasan, A. (2022). Bank dependence and bank financing in corporate M&A. *Management Science*, 68(3), 2250-2283.
- Lev, B. (2019). Ending the accounting-for-intangibles status quo. *European Accounting Review*, 28(4), 713-736.

- Maglio, R., Rey, A., & Roberto, F. (2020). La valutazione dei gruppi con particolare riferimento ai gruppi diversificati. *Economia Aziendale Online*-, 10(4), 627-643.
- Miola M. (2004). *I conferimenti in natura*, in *Trattato delle Spa*, vol. I. Giappichelli, Torino.
- Paciello A., & Potito L. (2013). *Bilanci straordinari*. Giappichelli, Torino.
- Perrotta R. (2005). *Il conferimento d'azienda*. Giuffrè, Milano.
- Perrotta R., & Garegnani G.M. (1999). *Le operazioni di gestione straordinaria*. Giuffrè, Milano.
- Potito L. (1993). Bilanci straordinari, 2^a ed. In *Trattato di economia d'azienda*, vol. II. Giappichelli, Torino.
- Potito L. (2025). *Le operazioni straordinarie nell'economia delle imprese*, 7^a ed., Giappichelli, Torino.
- Savioli G. (2005). *Le operazioni di gestione straordinaria*, II ed. Giuffrè, Milano.
- Savioli G. (2012). *Le operazioni di gestione straordinaria*, IV ed. Giuffrè, Milano.
- Tarca, A. (2021). Business combinations under common control: Filling a gap in IFRS standards. *Australian Accounting Review*, 31(4), 321-327.
- Tartaglia Polcini P. (2016). Business combinations. Consolidated and separate financial statements. In Vari Autori, *I bilanci secondo principi contabili internazionali IAS/IFRS. Regole e applicazioni*. Giappichelli, Torino.
- Wangerin, D. (2019). M&A due diligence, post-acquisition performance, and financial reporting for business combinations. *Contemporary Accounting Research*, 36(4), 2344-2378.