



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI
DI PERUGIA

ISSN 2385-2275

**Working papers of the
Department of Economics
University of Perugia (IT)**

**Le modalità di rappresentazione
dei joint arrangements nel
bilancio consolidato alla luce del
principio contabile
internazionale IFRS 11**

Simone Terzani

Working paper No. 5

December 2014

Le modalità di rappresentazione dei joint arrangements nel bilancio consolidato alla luce del principio contabile internazionale IFRS 11

Simone Terzani

University of Perugia, Department of Economics, Perugia, Italy

e-mail: simone.terzani@unipg.it

Abstract

Le joint venture costituiscono un tema ampiamente dibattuto in letteratura sia a livello nazionale che internazionale; nell'ambito dell'accounting, in particolare, l'aspetto più rilevante riguarda le modalità di rappresentazione di tale fenomeno aggregativo in bilancio, soprattutto consolidato. In questo scenario il principio contabile internazionale IFRS 11 fornisce spunti di studio interessanti, comprendendo al suo interno fattispecie aggregative sia a base contrattuale che a base patrimoniale. Ciò ha inevitabili riflessi di tipo contabile per la necessità di ricercare le modalità più adeguate a rispecchiare i risultati economici, finanziari e patrimoniali dei joint arrangements nel bilancio di gruppo. Nel presente articolo sono, quindi, introdotti e discussi i profili contabili di questa fattispecie aggregativa con particolare riferimento alle metodologie previste per l'inclusione di tali accordi all'interno del bilancio consolidato redatto secondo i principi contabili internazionali.

Keywords: joint arrangement, joint venture, joint operation, IFRS, bilancio consolidato

JEL classification: M40

1. Introduzione

Il tema dei joint arrangements, già ampiamente dibattuto a livello internazionale, è tornato di stringente interesse alla luce dell'emanazione da parte dello IASB dell'IFRS 11 intitolato appunto *Joint Arrangements*. Tale principio, emanato nel 2011 ma effettivo solo per i bilanci con inizio a partire da Gennaio 2013, ha rivisto in maniera significativa quanto in precedenza disciplinato dallo IAS 31 – *Interests in Joint Ventures* e dal SIC 13 *Jointly Controlled Entities - Non-Monetary Contributions by Venturers*.

Lo IASB ricomprende nei joint arrangements fattispecie aggregative di tipo diverso – sia a carattere contrattuale che a carattere patrimoniale – accomunate dall’esercizio del controllo congiunto da parte di una entità su un’altra entità o complesso di attività. Ciò comporta un’analisi attenta delle modalità rappresentative di tali forme di accordo all’interno del bilancio consolidato che verranno discusse nei paragrafi successivi.

In particolare, il presente lavoro è articolato come segue: il paragrafo 2 introduce la fattispecie aggregativa dei joint arrangements descrivendone caratteristiche e finalità, il paragrafo 3 presenta la disciplina internazionale in materia, il paragrafo 4 discute i diversi trattamenti contabili previsti per il loro consolidamento ed il paragrafo 5 fornisce alcune riflessioni conclusive.

2. La fattispecie aggregativa denominata joint arrangement

I joint arrangements sono accordi basati sul controllo congiunto da parte di una o più imprese su società o complessi di attività. Si tratta di forme collaborative tra entità economiche con variegate caratterizzazioni e finalità differenti. Solitamente, questa tipologia aggregativa prevede un accordo base di collaborazione su una specifica attività e più accordi accessori o satelliti che vanno a completare e a integrare il primo.

Una prima caratteristica riguarda il grado di autonomia decisionale che tali accordi acquisiscono ossia l’indipendenza che essi mantengono rispetto alle imprese partecipanti all’accordo. In questo senso, è possibile distinguere fattispecie sostanzialmente indipendenti, caratterizzate da un’elevata autonomia decisionale e con un alto livello di imprenditorialità al loro interno e fattispecie dipendenti che operano, di fatto, come società controllate¹.

¹ Sulla varietà del livello di indipendenza e sull’importanza di questo aspetto nell’analisi delle aggregazioni aziendali si vedano E. CINQUE, *I gruppi economici. Profili aziendali e strumenti di informazione contabile*, Padova, Cedam, 2000, p. 22. Si veda anche A. LAI, *Le aggregazioni di imprese. Caratteri istituzionali e strumenti per l’analisi economico-aziendale*, Milano, Franco Angeli, 1990, p. 78 e segg.

Un'altra caratteristica, strettamente legata al tema dell'autonomia decisionale, è quella della forma assunta. Guardando alle modalità di costituzione dell'accordo, si parla infatti di accordi contrattuali - normalmente più flessibili - e di joint venture societarie, tradizionalmente impiegate per investimenti a lungo termine di carattere strategico. Questa distinzione, ampiamente conosciuta nella letteratura internazionale, appare ora di particolare interesse, in quanto è anche su questa specificità che i principi contabili internazionali basano l'adozione di diversi metodi di contabilizzazione².

Nella fattispecie contrattuale, le imprese che partecipano all'accordo forniscono un mandato con rappresentanza a un'impresa membro dell'aggregazione che si qualifica, quindi, come l'impresa leader. Da un punto di vista organizzativo, è prevista una struttura composta da un presidente e da un comitato dei co-ventures, con lo scopo di coordinare e garantire l'esecuzione del contratto; normalmente, è costituito un working fund per assicurare lo svolgimento dell'accordo, nel quale gli apporti delle singole imprese sono determinati in base al loro coinvolgimento. Tale forma di cooperazione «non implica la costituzione di un'entità separata rispetto ai partecipanti e permette di perseguire un fine congiunto in un regime di estrema flessibilità»³.

La seconda fattispecie si realizza, invece, attraverso la formalizzazione di una società, generalmente di capitale, alla quale partecipano in modo paritario, o quasi, le varie entità. L'atto costitutivo contiene vincoli precisi e definisce attentamente alcuni aspetti, quali gli scopi che si vogliono conseguire, le caratteristiche della società comune, la presenza di patti parasociali e, più in generale, i rapporti tra i partecipanti e la società.

Nell'operatività aziendale sono numerose le finalità strategiche alla base della costituzione

² La letteratura internazionale in materia di alleanze e accordi congiunti è alquanto ampia; a titolo esemplificativo si vedano T.K. DAS, B. TENG, *Between trust and control: developing confidence in partner cooperation in alliances*, in «Academy of Management Review», n.23(3), 1998, pp. 491-512; J.P. KILLING, *Understanding alliances: the role of task and organizational complexity*, in F.J. CONTRACTOR, P. LORANGE, *Cooperative strategies in international business. Joint ventures and technology alliance between firms*, Lexington, Lexington Books, 1988, pp. 55-67; M.Y. YOSHINO, U.S. RANGAN, *Strategic alliances. An entrepreneurial approach to globalization*, Boston, Harvard Business School Press, 1995.

³ Cfr. M. FAZZINI, *Aggregazioni, accordi e alleanze tra imprese*, Milano, Franco Angeli, 2006, p. 142.

di un joint arrangement⁴. Tra queste, una sicuramente rilevante è lo sviluppo congiunto di nuovo know-how. Tale forma aggregativa rappresenta, infatti, una soluzione intermedia tra rapporti di collaborazione più blandi - come le aggregazioni di tipo informale - e rapporti di vero e proprio controllo di un'entità sull'altra, nei quali, invece, si determina uno squilibrio egemonico che, spesso, limita l'accrescimento della conoscenza a uno solo dei soggetti coinvolti.

Ecco, quindi, che molte imprese decidono di orientarsi verso la costituzione o l'investimento in attività o società a controllo congiunto, proprio con lo scopo di ricercare uno sviluppo condiviso delle conoscenze e accrescere così la creazione complessiva di valore⁵. In merito, alcuni autori hanno individuato la cultural distance come una delle principali motivazioni che privilegiano questa scelta rispetto all'alternativa di una wholly owned subsidiary⁶, anche se studi pur recenti sottolineano la presenza di risultati empirici non sempre univoci⁷.

In altri casi, ancora, più che di uno sviluppo congiunto della conoscenza si tratta di un tra-

⁴ Cfr. C. BOARI, *Lo sviluppo dei rapporti tra i partner delle joint venture: le famiglie di accordi*, in G. LORENZONI (a cura di), *Accordi, reti e vantaggio competitivo*, Milano, Etaslibri, 1992; R. HARRIGAN, *Joint ventures and competitive strategy*, in «Strategic Management Journal», n. 9(2), 1988, pp. 141-158; Z. YAO, Y.Z. YANG, Z. YANG, G.J. FISHER, C. MA, E.E. FANG, *Knowledge complementarity, knowledge absorption effectiveness, and new product performance: the exploration of international joint ventures in China*, in «International Business Review», 22(1), 2013, pp. 216-227.

⁵ Cfr. A. AMICI, F. FIORELLI, F. MASALA, O. RICCI, F. SIST, *Value creation in banking through strategic alliances and joint ventures*, in «Journal of Banking & Finance», n.37(5), 2013, pp. 1386-1396.

⁶ Cfr. H. GATIGNON, E. ANDERSON, *The multinational corporation degree of control over subsidiaries: an empirical test of a transaction cost explanation*, in «Journal of Law, Economics and Organization», n.4, 1988, pp. 305-336. B. KOGUT, H. SINGH, *Entering the United States by joint venture: competitive rivalry and industry structure*, in F.J. CONTRACTOR, P. LORANGE, *Cooperative strategies in international business*, Lexington, Lexington Books, 1988.

⁷ Cfr. K.D. BROUHERS, L.E. BROUHERS, *Explaining the national distance culture paradox*, in «Journal of International Business Studies», n.32(1), 2001, pp. 177-189; A.W.K. HARZING, *The role of culture in entry mode studies: from negligence to myopia?*, in «Advances in International Management», n.15, 2003, pp. 75-127; O. SHENKAR, *Cultural distance revisited: towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences*, in «Journal of International Business Studies», n.32(3), 2001, pp. 519-535; L. TIHANYI, D.A. GRIFFITH, C.I. RUSSELL, *The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification and MNE performance: A meta analysis*, «Journal of International Business Studies», n.36, 2005, pp. 270-283.

sferimento reciproco della stessa. Affinché questo possa avvenire «si rende opportuna l'attivazione di processi di apprendimento resi possibili dall'iterazione organizzativa ripetuta che si verifica nelle joint venture»⁸.

Oltre allo sviluppo e alla condivisione della conoscenza, altre possono essere le motivazioni alla base della costituzione di un accordo a controllo congiunto. Tra queste, le più rilevanti sono l'attenuazione dei rischi, in virtù di una diversificazione delle attività portata avanti tramite un investimento solo parziale nel nuovo business, la riduzione dei costi, grazie a un ampliamento complessivo del volume d'affari e al conseguente realizzarsi di economie di scala, una più estesa presenza geografica e distributiva, nonché il completamento della gamma dei prodotti e dei servizi che le società coinvolte sono in grado di offrire⁹.

3. Joint ventures e joint operations: la disciplina internazionale

Il principio contabile IFRS 11 ha cercato una sistematizzazione equilibrata del fenomeno, collocando all'interno dell'ampia categoria degli accordi a controllo congiunto (joint arrangements) una serie piuttosto variegata di fattispecie; ciò ha determinato un ampliamento dello spettro della trattazione rispetto al solo concetto di joint venture societaria¹⁰.

⁸ Cfr. R. MAGLIO, *Le joint venture come mezzo per lo sviluppo della conoscenza. Gli strumenti di controllo*, Padova, Cedam, 2002, p. 29. Su questo aspetto, si veda anche D.C. MOWERY, J.E. OXLEY, B.S. SILVERMAN, *Strategic alliances and interfirm knowledge transfer*, in «Strategic Management Journal», n.17, 1996, pp. 77-91.

⁹ W.S. SHI, S.L. SUN, B.C. PINKHAM, M.W. PENG, *Domestic alliance network to attract foreign partners: evidence from international joint ventures in China*, in «Journal of International Business Studies», 45(3), 2014, pp. 338-362.

¹⁰ Sul tema dei joint arrangements e della connessa informativa di bilancio si vedano, tra gli altri, G. WHITTRED, I. ZIMMER, *Accounting Information and Joint Arrangements*, in «Accounting & Finance», n. 26(1), 1986, pp. 1-12; W. RICHARDSON, R.R. ROUBI, K. SOONAWALLA, *Decline in Financial Reporting for Joint Ventures? Canadian Evidence on Removal of Financial Reporting Choice* in «European Accounting Review», n.21(2), 2012, pp. 373-393; C. TEODORI, *Gli investimenti in altre entità e la disclosure complessiva*, in AA. VV., *I principi contabili internazionali: caratteristiche, struttura, contenuto*, Torino, Giappichelli, 2013, pp. 547-570.

Il principio definisce il controllo congiunto come «the contractually agreed sharing of control of an arrangement, which exists only when decisions about the relevant activities require the unanimous consent of the parties sharing control»¹¹. In tal modo l'IFRS 11 attribuisce particolare rilievo all'esistenza di una direzione congiunta delle attività rilevanti, cioè di quelle attività che incidono significativamente sui rendimenti dell'accordo.

Affinché l'accordo possa effettivamente definirsi a controllo congiunto, è necessario, dunque, che le decisioni abbiano il consenso unanime di tutte le parti senza che nessuna di esse possa, singolarmente, assumere una qualche iniziativa in merito. Ciò tuttavia non esclude la possibilità che alcune parti dell'accordo non esercitino il controllo congiunto. Il nuovo principio distingue, infatti, tra coloro che detengono il controllo congiunto e coloro che pur partecipando a un accordo a controllo congiunto, non esercitano alcun controllo. Sarà l'entità consolidante a valutare, sulla base di un proprio giudizio, se tutte le parti o un gruppo di esse si trovino nella condizione di controllanti.

Inoltre, nell'IFRS 11 viene compiuta una distinzione tra joint venture e attività a controllo congiunto (joint operations). Le prime esprimono accordi nei quali le parti che detengono il controllo congiunto - definite joint venturers - vantano diritti sulle attività nette dell'accordo¹²; le seconde costituiscono, invece, un accordo nel quale le parti che detengono il controllo congiunto - definite gestori congiunti - hanno diritti sulle attività e obbligazioni per le passività relative all'accordo.

La distinzione prevista dall'IFRS 11 appare rilevante anche in sede di redazione del bilancio di gruppo. Il consolidamento delle prime ammette, infatti, esclusivamente l'equity method in con-

¹¹ Cfr. IFRS 11, par. 7.

¹² Il paragrafo 18 dell'IFRS 11 tratta, inoltre, il caso in cui gli accordi che si vengono a creare tra le diverse entità abbiano a monte un accordo-quadro. Questo potrebbe stabilire che tra le parti si definiscano accordi a controllo congiunto tra loro diversi per trattare le attività specifiche rientranti nell'accordo-quadro. In tal caso, attività a controllo congiunto e joint venture possono coesistere e sarà compito dell'entità consolidante classificare adeguatamente, sulla base del proprio giudizio, le attività fra le due diverse fattispecie.

formità con lo IAS 28 - *Investments in Associates and Joint Ventures* ed escludendo la possibilità, in precedenza prevista, di consolidate tale fattispecie partecipativa ricorrendo, in alternativa, al metodo proporzionale. Più complessa è, invece, la fattispecie degli accordi classificati come attività a controllo congiunto (joint operations); si tratta, infatti, di casi in cui il controllo congiunto non è esercitato su determinate attività nette delle quali è possibile, di fatto, conoscere il valore del patrimonio netto, bensì su singole attività e passività o complessi di queste. In tal senso, il principio contabile internazionale chiarisce che il gestore congiunto deve rilevare:

- a. le proprie attività, inclusa la quota delle attività possedute congiuntamente;
- b. le proprie passività, inclusa la quota delle passività assunte congiuntamente;
- c. i ricavi dalla vendita della propria quota di produzione riveniente dall'attività a controllo congiunto;
- d. la propria quota dei ricavi dalla vendita della produzione riveniente dall'attività a controllo congiunto;
- e. i propri costi, inclusa la quota dei costi sostenuti congiuntamente.

Dal contenuto emerge che tali elementi devono essere contabilizzati, tenendo in considerazione la quota parte delle attività e delle passività e dei costi e dei ricavi similmente a quanto avviene nell'ambito del consolidamento proporzionale.

4. Il trattamento contabile dei joint arrangements

Il trattamento contabile di questa fattispecie aggregativa costituisce un tema rilevante e di una certa complessità nell'ambito della disciplina di bilancio. E ciò anche in considerazione della pluralità di metodologie che possono essere seguite; in particolare, i metodi ai quali si fa riferimento sono, come accennato nel paragrafo che precede, il consolidamento proporzionale e l'equity method.

Nell'ambito dei principi contabili internazionali il metodo di consolidamento proporzionale appare, tuttavia, ridotto nella sua applicazione. Il disposto combinato dell'IFRS 11 e del rivisto IAS 28, infatti, ne limita l'applicazione alla sola fattispecie delle attività a controllo congiunto (joint

operations), escludendone l'applicazione alle joint venture societarie per le quali è previsto esclusivamente il metodo del patrimonio netto.

Qualora si proceda per il consolidamento proporzionale, valgono, con opportuni adattamenti, regole e tecniche simili a quelle del metodo integrale¹³. Qui, però, gli elementi attivi e passivi e i componenti positivi e negativi di reddito della partecipata sono aggregati sulla base della percentuale posseduta dalla società madre e non per il loro intero ammontare¹⁴.

Se ne deduce, quindi, che nel bilancio di gruppo non compaiono gli interessi dei soggetti terzi (patrimonio netto di terzi e utili o perdite di terzi) o, più precisamente, dell'altra o delle altre partecipanti la stessa sussidiaria.

Nello specifico, per quanto riguarda fasi e passaggi da seguire per effettuare il consolidamento si dovrà, in primo luogo, procedere alla compensazione della voce partecipazione con il valore proporzionale delle attività e passività della partecipata comune (patrimonio netto). Le eventuali differenze che scaturiscono da tale compensazione ricevono un trattamento simile a quello previsto nell'ipotesi di consolidamento integrale, ovvero considerando le specifiche cause che le hanno determinate.

Si dovrà, inoltre, provvedere all'eliminazione dei saldi derivanti da operazioni aventi natura di reciprocità quali finanziamenti infragruppo, compravendite e prestazioni di servizio effettuate internamente, utili e perdite infragruppo. Nell'ambito delle operazioni infragruppo una menzione particolare merita la fattispecie in cui un'entità partecipa a un'attività a controllo congiunto attraverso una vendita o un conferimento di attività. In tal caso, infatti, l'entità in questione conduce

¹³ Il metodo integrale, universalmente applicato per il consolidamento delle entità controllate, prevede di riportare nel bilancio di gruppo le attività e le passività, i proventi e gli oneri della partecipata per il loro intero ammontare indipendentemente dall'intensità del controllo e una volta eliminati gli effetti delle operazioni infragruppo. Cfr. P. ANDREI (a cura di), *L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: concentrazioni aziendali e bilancio consolidato*, Torino, Giappichelli, 2006 e A. MONTRONE, *Il bilancio di gruppo tra normativa nazionale e principi contabili internazionali. Profili evolutivi e comparativi*, Milano, Franco Angeli, 2005.

¹⁴ Sul tema si veda, tra gli altri, L.M. MARI, *I metodi di consolidamento nel bilancio di gruppo*, Torino, Giappichelli, 2001.

l'operazione con le altre parti che partecipano all'attività a controllo congiunto e, per questo motivo, dovrà rilevare gli utili e le perdite che derivano da tale operazione solo in misura pari alla partecipazione delle altre parti nell'attività a controllo congiunto.

Per quanto attiene, invece, alle joint ventures, la contabilizzazione seguendo i principi contabili internazionali può avvenire esclusivamente attraverso il ricorso all'equity method.

Lo IAS 28 fornisce una definizione di tale metodo, così recitando: «a method of accounting whereby the investment is initially recognised at cost and adjusted thereafter for the post-acquisition change in the investor's share of the investee's net assets». Più avanti, il seguente chiarimento: «the investor's profit or loss includes its share of the investee's profit or loss and the investor's other comprehensive income includes its share of the investee's other comprehensive income»¹⁵.

Il metodo del patrimonio netto considera, dunque, come punto di partenza il valore della partecipazione, inizialmente rilevata al costo di acquisto¹⁶. Tale valore è poi aumentato o diminuito in seguito all'imputazione della quota spettante alla partecipante degli utili o delle perdite della partecipata stessa, realizzati dopo la data di acquisizione. Si procede, inoltre, all'eliminazione dei dividendi derivanti dall'ultimo bilancio, ma non ancora distribuiti, e di quelli relativi ai precedenti esercizi, ma distribuiti nell'anno in corso.

È possibile, inoltre, che il valore così ottenuto debba essere modificato a causa di:

i. rettifiche di valori derivanti da modifiche intervenute nella quota di possesso dell'affiliata;

ii. rettifiche di valori per effetti dovuti ad operazioni non transitate da conto economico (aumenti di capitale);

¹⁵ Cfr. IAS 28, par. 3.

¹⁶ Sul metodo del patrimonio netto si vedano, tra gli altri, F. GIACCARI, *Le aggregazioni aziendali*, Bari, Cacucci, 2003 e L.M. MARI, *Le aggregazioni ed i gruppi cooperativi: forme organizzative e informativa di bilancio*, Torino, Giappichelli, 2005.

iii. rettifiche di valori per operazioni interne che hanno generato utili e perdite infragruppo.

Queste rettifiche possono essere omesse qualora gli scambi siano stati conclusi a normali condizioni di mercato o quando l'elisione comporti costi sproporzionati.

Con il ricorso al metodo del patrimonio netto è possibile ottenere maggiori informazioni sulla partecipata, per quanto riguarda sia gli utili di periodo che le variazioni patrimoniali permettendo di mantenere iscritta in bilancio la partecipata per un importo più vicino al suo *fair value*.

5. Conclusioni

L'IFRS 11 disciplina un tema complesso quale la contabilizzazione dei joint arrangements; si tratta, infatti, di una fattispecie articolata e con una diffusione sempre crescente nel panorama imprenditoriale nazionale e internazionale.

Il principio contabile ha il pregio di superare la precedente classificazione, indubbiamente macchinosa, in joint controlled assets, joint controlled operations e joint controlled entities a favore della sola distinzione, nell'ambito dei joint arrangements, tra joint operations e joint ventures. Tale intervento appare rilevante e chiarificatore distinguendo, di fatto, fra fattispecie in cui il controllo congiunto è esercitato su complessi di attività, le prime, e fattispecie in cui lo stesso è esercitato nei confronti di veri e propri veicoli societari (joint ventures). La soluzione dello IASB ricalca la ben nota distinzione tra aggregazioni a base contrattuale e aggregazioni a base patrimoniale; il fatto di disciplinare esplicitamente entrambe le fattispecie e, per di più, ricorrendo a modalità di consolidamento diverse, da una parte legittima definitivamente l'inclusione degli accordi congiunti a base contrattuale all'interno del bilancio consolidato e, dall'altra, rimarca la profonda distinzione esistente fra le due tipologie di joint arrangements.

D'altra parte, l'inclusione delle joint operations all'interno del bilancio consolidato è pienamente in linea con il principio della prevalenza della sostanza economica sulla forma giuridica delle operazioni, elemento cardine del bilancio redatto secondo i principi contabili internazionali i cui riflessi sono ben visibili anche nel trattamento contabile di altre operazioni contenute nei bi-

lanci di gruppo; si pensi, ad esempio, alla possibilità di optare per il full goodwill method nell'ambito del consolidamento delle società controllate¹⁷.

Inoltre, per quanto riguarda le metodologie di consolidamento previste per le due fattispecie, merita sottolineare come l'eliminazione della possibilità di utilizzo del metodo proporzionale per la valutazione delle partecipazioni in joint venture in alternativa all'equity method indubbiamente riduce la discrezionalità dei redattori del bilancio favorendo una maggiore comparabilità dei dati contabili fra società diverse. Al tempo stesso, se appare opportuna e inevitabile la scelta dello IASB di optare per l'adozione del consolidamento proporzionale con riferimento alle joint operations non potendosi applicare i criteri alternativi del costo e del patrimonio netto in assenza di un legame di tipo partecipativo fra le due entità coinvolte, risulta interessante il ricorso per le joint ventures societarie, di per sé più strutturate ed articolate delle joint operations, all'adozione del metodo del patrimonio netto generalmente considerato un metodo "minore" nell'ambito della tecnica di consolidamento.

La ratio seguita dallo IASB appare, tuttavia, almeno in parte condivisibile considerando che gli effetti complessivi netti generati nel bilancio di gruppo dal ricorso al metodo proporzionale sono, di fatto, gli stessi di quelli del metodo del patrimonio netto e la maggior capacità informativa del consolidamento proporzionale derivante dal fatto di riportare - riga per riga - le attività e le passività, i proventi e gli oneri della partecipata sono in gran parte vanificati nel momento in cui tali valori si confondono con quelli delle altre, spesso numerose, società partecipate. La scelta di preferire l'adozione del solo metodo del patrimonio netto per il consolidamento delle joint ventures è, dunque, anche una scelta di semplificazione vista la più snella applicabilità del metodo in questione rispetto al consolidamento proporzionale.

¹⁷ L'IFRS 3, nella versione rivista del 2008, ammette la possibilità nell'ambito del consolidamento integrale di adottare alternativamente il partial goodwill method o il full goodwill method dove il primo prevede l'iscrizione nel bilancio consolidato dell'avviamento derivante dal confronto fra il costo della partecipazione ed il fair value delle attività nette acquisite in proporzione alla quota di partecipazione detenuta mentre il secondo prevede l'iscrizione anche del goodwill teorico sulla percentuale di capitale non acquisito e di competenza dei soci di minoranza. Cfr. A. PRENCIPE, P. TETTAMANZI, *Bilancio consolidato. Tecniche di redazione e di analisi*, Milano, Egea, 2011.

Bibliografia

- Amici A., F. Fiordelisi, F. Masala, O. Ricci, F. Sist, Value creation in banking through strategic alliances and joint ventures, in «Journal of Banking & Finance», n.37(5), 2013, pp. 1386-1396.
- Andrei P. (a cura di), L'adozione degli IAS/IFRS in Italia: concentrazioni aziendali e bilancio consolidato, Torino, Giappichelli, 2006.
- Boari C., Lo sviluppo dei rapporti tra i partner delle joint venture: le famiglie di accordi, in G. Lorenzoni (a cura di), Accordi, reti e vantaggio competitivo, Milano, Etaslibri, 1992.
- Brouthers K.D., L.E. Brouthers, Explaining the national distance culture paradox, in «Journal of International Business Studies», n.32(1), 2001, pp. 177-189.
- Cinque E., I gruppi economici. Profili aziendali e strumenti di informazione contabile, Padova, Cedam, 2000.
- Das T.K., B. Teng, Between trust and control: developing confidence in partner cooperation in alliances, in «Academy of Management Review», n.23(3), 1998, pp. 491-512.
- Fazzini M., Aggregazioni, accordi e alleanze tra imprese, Milano, Franco Angeli, 2006.
- Gatignon H., E. Anderson, The multinational corporation degree of control over subsidiaries: an empirical test of a transaction cost explanation, in «Journal of Law, Economics and Organization», n.4, 1988, pp. 305-336.
- Giaccari F., Le aggregazioni aziendali, Bari, Cacucci, 2003.
- Harrigan R., Joint ventures and competitive strategy, in «Strategic Management Journal», n. 9(2), 1988, pp. 141-158.
- Harzing A.W.K., The role of culture in entry mode studies: from negligence to myopia?, in «Advances in International Management», n.15, 2003, pp. 75-127.
- IASB, International Accounting Standard n.28 - Investments in Associates and Joint Ventures, London, IASCF, 2011.
- IASB, International Financial Reporting Standard n.11 - Joint Arrangements, London, IASCF, 2011.

- Killing J.P., Understanding alliances: the role of task and organizational complexity, in F.J. Contractor, P. Lorange, Cooperative strategies in international business. Joint ventures and technology alliance between firms, Lexington, Lexington Books, 1988, pp. 55-67.
- Kogut B., H. Singh, Entering the United States by joint venture: competitive rivalry and industry structure, in F.J. Contractor, P. Lorange, Cooperative strategies in international business, Lexington, Lexington Books, 1988.
- LAI A., Le aggregazioni di imprese. Caratteri istituzionali e strumenti per l'analisi economico-aziendale, Milano, Franco Angeli, 1990.
- Maglio R., Le joint venture come mezzo per lo sviluppo della conoscenza. Gli strumenti di controllo, Padova, Cedam, 2002.
- Mari L.M., I metodi di consolidamento nel bilancio di gruppo, Torino, Giappichelli, 2001.
- Mari L.M., Le aggregazioni ed i gruppi cooperativi: forme organizzative e informativa di bilancio, Torino, Giappichelli, 2005.
- Montrone A., Il bilancio di gruppo tra normativa nazionale e principi contabili internazionali. Profili evolutivi e comparativi, Milano, Franco Angeli, 2005.
- Mowery D.C., J.E. Oxley, B.S. Silverman, Strategic alliances and interfirm knowledge transfer, in «Strategic Management Journal», n.17, 1996, pp. 77-91.
- Prencipe A., P. Tettamanzi, Bilancio consolidato. Tecniche di redazione e di analisi, Milano, Egea, 2011.
- Richardson W., Roubi R.R., Soonawalla K., Decline in Financial Reporting for Joint Ventures? Canadian Evidence on Removal of Financial Reporting Choice in «European Accounting Review», n.21(2), 2012, pp. 373-393.
- Shenkar O., Cultural distance revisited: towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences, in «Journal of International Business Studies», n.32(3), 2001, pp. 519-535.
- Shi W. S., Sun S. L., Pinkham B. C., Peng M. W., Domestic alliance network to attract foreign partners: evidence from international joint ventures in China, in «Journal of International Business Studies», 45(3), 2014, pp. 338-362.

- Teodori C., Gli investimenti in altre entità e la disclosure complessiva, in AA. VV., I principi contabili internazionali: caratteristiche, struttura, contenuto, Torino, Giappichelli, 2013, pp. 547-570.
- Tihanyi L., D.A. Griffith, C.I. Rusell, The effect of cultural distance on entry mode choice, international diversification and MNE performance: A meta analysis, «Journal of International Business Studies», n.36, 2005, pp. 270-283.
- Whittred G., Zimmer I., Accounting Information and Joint Arrangements, in «Accounting & Finance», n. 26(1), 1986, pp. 1-12.
- Yao Z., Yang Y.Z., Yang Z., Fisher G.J., Ma C., Fang E.E., Knowledge complementarity, knowledge absorption effectiveness, and new product performance: the exploration of international joint ventures in China, in «International Business Review», 22(1), 2013, pp. 216-227.
- Yoshino M.Y., U.S. Rangan, Strategic alliances. An entrepreneurial approach to globalization, Boston, Harvard Business School Press, 1995.