

FrancoAngeli

IL GOVERNO AZIENDALE TRA TRADIZIONE E INNOVAZIONE

**a cura di
Luciano Marchi
Rosa Lombardi
Luca Anselmi**



**Società Italiana di Ragioneria
e di Economia Aziendale**

SOMMARIO

ROSA LOMBARDI		
Introduzione	p.	5
ANNA PARIS, DANIELA RUPO		
La valutazione dell'azienda ceduta tra teorie economico-aziendali e normativa fiscale. Primi risultati di un'analisi empirica della giurisprudenza tributaria	»	7
FABIO LA ROSA, SERGIO PATERNOSTRO		
La valutazione delle aziende confiscate alla criminalità organizzata: peculiarità, criticità e un'analisi empirica delle perizie estimative	»	37
RICCARDO TISCINI, ALBERTO DELLO STROGOLO		
Fattori esplicativi del valore delle società calcistiche: un approccio basato sui benefici privati e socio-emozionali	»	57
MARCO FAZZINI		
Evoluzione e volatilità del valore dei multipli economici. Un'analisi comparata 2005-2015	»	81
DANIELA COLUCCIA, STEFANO FONTANA, SILVIA SOLIMENE		
La stima del premio per il rischio mediante il modello a tre fattori. Un'analisi empirica del mercato italiano	»	91

LA VALUTAZIONE DELL'AZIENDA CEDUTA TRA TEORIE ECONOMICO-AZIENDALI E NORMATIVA FISCALE. PRIMI RISULTATI DI UN'ANALISI EMPIRICA DELLA GIURISPRUDENZA TRIBUTARIA

Anna Paris¹, Daniela Rupo²

1. Introduzione

La valutazione d'azienda è un'attività che richiede primariamente competenze economico-aziendali ma che poi, quando s'inserisce in un'operazione di gestione straordinaria, diventa trasversale a più normative, tra cui quella fiscale³. La determinazione del valore dell'azienda trasferita è uno dei primari motivi di conflitto tra contribuente e amministrazione finanziaria (AF) quando l'operazione di trasferimento si qualifica, ai fini delle imposte sul reddito, "realizzativa" poiché tesa a "monetizzare" il valore dell'azienda medesima. La cessione d'azienda rappresenta l'operazione di gestione straordinaria che ha per eccellenza tale carattere e che si differenzia, ad esempio, dal conferimento, dalla trasformazione, dalla fusione e dalla scissione che sono intese come operazioni con valenza riorganizzativa e, conseguentemente, fiscalmente neutre⁴. La cessione d'azienda può generare quindi conflitti tra contribuente e Amministrazione Finanziaria (AF) in merito al valore e al prezzo del complesso trasferito e, di conseguenza, può registrare più frequentemente pronunce giurisprudenziali in tema di valutazione d'azienda⁵.

Il presente contributo si propone pertanto di rilevare se le parti di un contenzioso sulla valutazione di un'azienda ceduta, a sostegno delle loro tesi, impiegano concetti, metodi e grandezze riconducibili alla dottrina economico-aziendale e se poi gli stessi sono recepiti dalle sentenze delle

¹ Università degli Studi di Siena.

² Università degli Studi di Messina.

³ Dell'ampia letteratura in tema valutazione d'azienda, si rinvia, per tutti a: L. GUATRI, M. BINI, *Nuovo trattato sulla valutazione delle aziende*, Egea, Milano, 2007; G. ZANDA, M. LACCHINI, T. ONESTI, *La valutazione delle aziende*, Giappichelli, Torino, 2013; G. FERRERO, *La valutazione economica del capitale d'impresa*, Giuffrè, Milano, 1966.

⁴ Si veda F. BAVAGNOLI F., *Riflessi (e insidie) fiscali delle valutazioni economiche nella cessione d'azienda*, in *Contabilità, Finanza e Controllo*, n. 10, 2014, p. 35 e segg.

⁵ La scelta di esaminare le sole pronunce giurisprudenziali che affrontano la valutazione dell'azienda sottoposta a cessione nasce, inoltre, per evitare di selezionare sentenze che affrontano anche temi più giuridici come quello dell'elusione fiscale/abuso di diritto.

Commissioni Tributarie Regionali (CTR) e Provinciali (CTP). In altri termini, il lavoro intende verificare l'esistenza di punti di convergenza/divergenza tra approcci economico-aziendali e normativo-operativi che scaturiscono dal confronto dialettico tra contribuente ed AF, con riferimento alla valutazione dell'azienda in ipotesi di cessione.

Lo studio si avvale di un'indagine empirica, di tipo esplorativo, fondata sull'analisi del contenuto (*content analysis*) di un campione selezionato di sentenze delle CTR e CTP, pubblicate nell'ultimo quinquennio, al fine di analizzare in chiave critica alcuni aspetti di rilievo inerenti al processo e ai metodi valutativi nel contenzioso tra contribuente e AF. Stante la non necessaria corrispondenza tra la prospettiva valutativa economico-aziendale e quella adottata dall'AF, e considerata altresì l'incidenza di fattori contingenti che condizionano la formazione del valore e del prezzo del complesso aziendale nella situazione concreta, sarà possibile evidenziare aspetti di rilievo dell'ambito indagato, che spaziano dalla nozione di azienda e ramo d'azienda oggetto di cessione, alla nozione di valore, ai metodi di valutazione, alla determinazione dell'avviamento, alla rilevanza dell'analisi di contesto e della base informativa utilizzata rispettivamente da contribuente e fisco.

Per raggiungere gli obiettivi conoscitivi enunciati, il *paper* è strutturato come di seguito specificato. Nel paragrafo 2 è delineato sinteticamente il quadro teorico di riferimento mentre nel 3 è richiamata la normativa tributaria sul tema in oggetto. Il paragrafo 4 riporta la nota metodologica, articolata in obiettivi specifici, metodo di ricerca adottato, selezione del campione e griglia di analisi. Nel paragrafo 5 sono esposti i risultati dell'analisi quantitativa delle variabili osservate e in quello successivo è proposta una prima lettura dei risultati di tipo qualitativo relativi al campione osservato, condotta alla luce della dottrina economico-aziendale e della cornice normativa. Infine, il paragrafo 7 espone le conclusioni e i limiti del lavoro, evidenziando anche le implicazioni operative e le ulteriori prospettive di ricerca emerse da questo studio.

2. Inquadramento bibliografico

La letteratura aziendalistica in tema di valutazione d'azienda e operazioni straordinarie è molto ampia a ragione della vastità dell'oggetto indagato e del fatto che i primi apporti sul tema risalgono ai maestri della nostra disciplina. Parimenti denso di contributi è il dibattito dottrinale in merito alla soggettività delle valutazioni in generale e alle connesse ricadute e interpretazioni in campo giuridico. Quest'ultimo filone di studi, sviluppatosi per lo più con riferimento al bilancio di esercizio, si è arricchito nell'ultimo

decennio con particolare riguardo al falso in bilancio (Paolini, a cura di, 2006), alle politiche di bilancio (Verona, 2006) e al c.d. “earning management” (Sorrentino, 2014), oltre che per quanto attiene alle problematiche valutative poste dall’introduzione degli IAS/IFRS (tra gli altri: Venuti, 2006; Quagli, 2015).

Sono invece sostanzialmente assenti in letteratura specifici contributi tesi a fornire una lettura, sviluppata in prospettiva aziendale, della giurisprudenza tributaria sulla valutazione dell’azienda oggetto di cessione. Le sentenze della Cassazione Civile-Sezione Tributaria e delle Commissioni Tributarie, sebbene abbiano un notevole impatto su quanti devono, come imprenditori, professionisti, consulenti, amministratori, prendere delle decisioni e/o seguire un’operazione di cessione d’azienda, non sembrano fin qui aver destato particolare interesse della dottrina aziendalistica. Nei pochi contributi di carattere accademico – così come nella manualistica professionale – si può individuare l’illustrazione della normativa tributaria di riferimento per le operazioni straordinarie, mentre non sono rintracciabili studi empirici aventi ad oggetto il contenuto delle sentenze tributarie, utili a cogliere le relazioni tra teoria economico-aziendale, prassi tributaria e orientamento giurisprudenziale in materia.

Nel panorama internazionale, per contro, il tema delle valutazioni economiche, per le implicazioni osservabili in sede giurisprudenziale, richiama da qualche tempo l’attenzione degli studiosi, collocandosi nell’alveo del discorso più ampio intorno agli standard per le valutazioni d’azienda (*business valuation standards*) e ai profili di professionalità richiesti agli esperti in materia. In tal senso, si apprezzano alcuni recenti contributi di tipo manualistico che indagano il tema in parola nella prospettiva della giurisprudenza (Laro, Pratt, 2011), o che contengono frequenti richiami a decisioni delle corti tributarie nordamericane (Hood, Lee, 2011), e articoli scientifici basati su ricerche empiriche che tentano di cogliere le correlazioni esistenti tra metodi utilizzati nelle valutazioni dalle parti in giudizio e dal giudice ed esito del processo (Beatty *et al.*, 1999; Sharfman, 2003; Chen *et al.*, 2010).

Alla luce di quanto evidenziato, i riferimenti dottrinali richiamati nel presente studio contemplano, oltre ai contributi di ricerche analoghe condotte a livello internazionale, utili per l’inquadramento delle tematiche di fondo, ma, attesa la diversità della cornice normativa, non diversamente applicabili al nostro contesto, alcuni specifici contributi della letteratura economico-aziendale italiana che hanno consentito di delineare la normativa fiscale in vigore e le sue ricadute sul tema delle valutazioni d’azienda oggetto di cessione, e che quindi si sono rivelati di più diretto supporto per l’analisi

delle sentenze selezionate.

Nello schema sottostante si riporta un quadro di sintesi dei principali filoni della letteratura sul tema indagato.

Riquadro 1. –Filoni di studio in tema di valutazione d’azienda nei suoi riflessi sulla giurisprudenza tributaria

Percorso/Filone di studio	Autore/Lettura
Contributi sulle operazioni di gestione straordinaria con illustrazione/riciami a norme tributarie	Ceroli <i>et al.</i> [2012] Montrone, Musaiò [2010] Paolone [2003] Potito [2013] Savioli [2012]
Contributi sulle operazioni di gestione straordinaria con illustrazione/riciami a sentenze della Corte di Cassazione – Sez. Tributaria	Confalonieri [2014] Poddighè <i>et al.</i> [2014]
Contributi della dottrina aziendalistica italiana sul dibattito tra aziendalisti e giuristi in tema di soggettività delle valutazioni	Verona [2006] Paolini, a cura di [2007] Venuti [2006] Quagli [2015]
Contributi internazionali aventi ad oggetto le valutazioni d’azienda nella prospettiva giurisprudenziale, o che richiamano decisioni del giudice tributario inerenti al tema indagato	Laro, Pratt [2011] Sharfman [2003] Chen <i>et al.</i> [2010] Beatty <i>et al.</i> [1999] Hood, Lee [2011]

3. La valutazione dell’azienda ceduta nella normativa fiscale

L’inquadramento della normativa fiscale viene effettuato richiamando le disposizioni rilevanti ai fini della valutazione d’azienda e che si applicano a qualunque cedente e cessionario, indipendentemente dalla sua specifica veste giuridica.

La natura realizzativa della cessione d’azienda - se non specificato, con tale espressione si comprende anche la cessione del ramo d’azienda - comporta la rilevanza fiscale della plusvalenza per il cedente ed il corrispondente riconoscimento di un costo fiscalmente recuperabile per il

cessionario in sede di imposte sui redditi⁶. Relativamente alle imposte indirette, la cessione d'azienda, essendo esclusa dal campo di applicazione IVA, ai sensi dell'art. 2, co. 3, lett. b), del DPR 633/72, è soggetta ad Imposta di Registro in misura proporzionale (artt. 2 e 3 del DPR 131/86)⁷.

Questa imposta si applica al “*valore venale in comune commercio*” quando viene ceduta un'azienda (art. 51, co. 2, del DPR 131/86); è poi puntualizzato nel successivo comma 4 che, ai fini del controllo, l'AF deve far riferimento “*al valore complessivo dei beni che compongono l'azienda, compreso l'avviamento (...) al netto delle passività risultanti dalle scritture contabili obbligatorie*”⁸.

I differenti principi a base dell'imposizione diretta ed indiretta (in estrema sintesi, la produzione di ricchezza ed il trasferimento di ricchezza) comportano il differente “valore” dell'azienda ceduta: ai fini Ires ed Irpef è tassata la plusvalenza realizzata, corrispondente alla differenza tra il prezzo di cessione, convenuto dalle parti nell'esercizio della loro autonomia negoziale (*prezzo effettivo di scambio* nel linguaggio economico-aziendale), ed il costo non ammortizzato (*valore netto contabile* in termini economico-aziendali)⁹; in sede di registro è tassato il “*valore venale in comune commercio*”, espressione che, in assenza di una definizione normativa, un aziendalista è indotto a ritenere corrispondente al *valore di mercato* di un'attività reale o finanziaria, inteso quale “*il prezzo più probabile al quale la medesima potrebbe essere negoziata alla data di riferimento, in un mercato ordinato e trasparente fra soggetti che operano in modo razionale,*

⁶ La plusvalenza derivante dalla cessione di azienda a titolo oneroso “è costituita dalla differenza fra il corrispettivo o l'indennizzo conseguito, al netto degli oneri accessori di diretta imputazione, e il costo non ammortizzato” (art. 86, co. 2, Tuir). Il corrispettivo della cessione è quello riportato sul contratto e va riferito all'azienda nel suo complesso e non ai singoli beni che la compongono A. RUSSO, A. LO PRESTI, L. DE ROSA, *Cessione d'azienda: nessuna plusvalenza se non si incassa il corrispettivo*, in *Guida alla Contabilità & Bilancio*, n. 6, 2014.

⁷ Le aliquote sono variabili in funzione della tipologia dei beni aziendali ceduti; tuttavia, l'applicazione di distinte aliquote è possibile se nell'atto di cessione il valore complessivo viene suddiviso tra i singoli beni. In assenza di tale ripartizione, si applica l'aliquota più elevata, tra quelle applicabili ai singoli beni, sull'intero valore dell'atto. Il 3% si applica all'avviamento e al complesso aziendale ceduto quando non comprensivo di beni immobili, sottoposti ad aliquote più elevate. All'Imposta di Registro sono obbligati in solido sia acquirente che cedente; tuttavia, è prassi che venga pagata dall'acquirente.

⁸ Ai fini dell'applicazione delle diverse aliquote, le passività vanno imputate ai diversi beni in proporzione al loro rispettivo valore, escluso l'avviamento (art. 23, co. 4, del DPR 131/86).

⁹ Il “*prezzo effettivo di scambio*” nel linguaggio economico-aziendale è “*il prezzo che si forma nella transazione tra il venditore e il compratore*”. A tal proposito si rinvia a: M. GIULIANI, A. PARIS, D. RUPO, *Il linguaggio delle valutazioni aziendali: da un'analisi comparativa ad una proposta di glossario italiano*, Giuffrè, Milano, 2015, p. 458.

senza essere esposti a particolari pressioni”¹⁰.

Dalle differenti nozioni di “*prezzo effettivo di scambio*” e “*valore venale in comune commercio*” scaturisce principalmente il contenzioso tra contribuente e AF sulla valutazione dell’azienda ceduta¹¹. L’AF innanzitutto può rettificare ai fini del registro i valori attribuiti e concordati dalle parti e, non è da escludere, derivanti da un processo di stima di valore condotto da un professionista, ritenendo il “*valore venale in comune commercio*” superiore a quello pattuito. In tal caso, il contribuente dovrà provare che è errata la valutazione formulata dal verificatore in quanto non corrispondente al prezzo di mercato viste le metodologie impiegate di rideterminazione, se avulse dal considerare l’effettiva situazione dell’azienda valutata. Inoltre, a seguito dell’accertamento definitivo di un maggiore avviamento ai fini dell’Imposta di Registro, l’AF può procedere a rettificare l’importo della plusvalenza¹².

Per la valorizzazione dell’avviamento dell’azienda ceduta l’AF si avvale dei metodi previsti in disposizioni ministeriali e norme di legge; trattasi dei metodi della: 1) capitalizzazione, per tre anni, del risultato economico positivo di periodo (C.M. n. 10 del febbraio 1980); 2) percentuale di redditività applicata alla media dei ricavi accertati o, in mancanza, dichiarati ai fini delle imposte sui redditi negli ultimi tre periodi d’imposta anteriori a quello della cessione, moltiplicata per tre, anche detto criterio forfettario (art. 2, co. 4, DPR 460/1996)¹³. Questo secondo criterio deve essere applicato in

¹⁰ ORGANISMO ITALIANO DI VALUTAZIONE, PIV 2015, Giuffré, Milano, 2015, p. 357. La supposta corrispondenza sembra confermata dalla Cassazione laddove definisce il “*valore venale in comune commercio*” il “*prezzo che il bene ha in comune commercio, vale a dire quello che il venditore ha la maggiore probabilità di realizzare, e l’acquirente di pagare, in condizioni normali di mercato, prescindendo quindi da situazioni soggettive o momentanee che possono deprimerlo o esaltarlo*” Cass. Sez. Trib. 30.12.2014, n. 27507.

¹¹) V. FICARI, *Azienda ed avviamento tra accertamento, “prezzi” e “autonomia” del contribuente*, in *Rivista di Diritto Tributario*, n. 3, 2012.

¹² In tal caso il cedente, per sostenere l’inesattezza della correzione e quindi per superare la corrispondenza del prezzo incassato al valore di mercato, deve dimostrare di aver venduto al prezzo inferiore indicato nell’atto di cessione. A seguito dell’art. 5, co. 3, del D.Lgs. 147/2015 (decreto sulle internazionalizzazioni), l’accertamento di un maggior corrispettivo della cessione d’azienda ai fini delle imposte sui redditi non dovrà più fondarsi soltanto sul valore di mercato e quindi sul valore dichiarato, accertato o definito ai fini dell’Imposta di Registro. Tale nuova norma impone pertanto all’AF di ricercare altri elementi idonei a corroborare il maggior valore presunto, pena l’invalidità dell’accertamento.

¹³ La norma del 1996 è stata abrogata dopo un anno ma il suo criterio - solitamente impiegato dall’AF - è stato indicato agli uffici per individuare i casi da approfondire con verifiche (comunicazione di servizio n. 52 del 25 luglio 2003). Nella norma è inoltre previsto che:

a) la percentuale di redditività non può essere inferiore al rapporto tra il reddito d’impresa ed i ricavi accertati o, in mancanza, dichiarati ai fini delle stesse imposte e nel medesimo periodo; b) il moltiplicatore può essere due al verificarsi di specifiche circostanze.

mancanza “*degli elementi desunti dagli studi di settore*”; di conseguenza, la norma prevede qualunque procedura di rielaborazione degli elementi qualitativi e quantitativi che si desumono dagli studi di settore.

Ancora più estensiva è poi l'impostazione della Corte di Cassazione che riconosce ai verificatori il pieno diritto di utilizzare qualsiasi altra metodologia di accertamento purché ne diano *adeguata motivazione* nell'atto impositivo, in modo da porre il contribuente in grado di esercitare un'efficace difesa¹⁴. A seguito di ciò, i metodi riportati dalla norma, e in particolare quello forfettario, hanno la funzione di fornire indicazioni cui l'AF deve attenersi dal momento che determinano o un valore minimo (conseguentemente il valore accertato non può essere inferiore) o un valore ritenuto incongruo; in ogni caso, l'AF deve fornire gli elementi idonei a supportare la diversa scelta metodologica¹⁵. Sempre la Suprema Corte fa poi presente che i criteri forfettari, utilizzati dall'ufficio, non sono vincolanti per il giudice tributario il quale non è quindi tenuto ad adeguarsi al valore che discende da tali criteri e, se viene fornita adeguata motivazione, può invece basarsi su quanto prospettato dal contribuente tramite valutazioni logiche e fondate (Cass. Civ. Sez. VI 27.03.2012, n. 4931).

In definitiva, la normativa lascia la possibilità di abbandonare i rigidi criteri fiscali per determinare il valore dell'azienda ceduta nei diversi momenti del procedimento che s'innesca con la contestazione da parte dell'AF del valore previsto nell'atto di cessione d'azienda. Si tratta di rideterminazioni, riconferme, contestazioni del valore dell'azienda in ipotesi di cessione che dovrebbero/potrebbero trovare sostegno nelle teorie economico-aziendali: dalle nozioni di azienda e di avviamento, alla teoria del valore; dalla definizione della base informativa impiegata, alla determinazione delle grandezze assunte per la stima e dei metodi di stima del valore.

4. Nota metodologica.

4.1. Gli obiettivi specifici della ricerca.

Gli obiettivi specifici del lavoro si legano direttamente agli interrogativi emersi dall'analisi del quadro normativo e regolamentare e ai conseguenti aspetti che possono originare un conflitto tra contribuente e AF.

Quegli aspetti, e i correlati obiettivi di ricerca, sono stati individuati nei seguenti:

¹⁴ L'indicazione all'AF di ricorrere ad altri metodi si trova, tra l'altro, in: Cass. Sez. Trib. 13.01.2006, n. 613, Cass. Sez. Trib. 06.06.2012, n. 9115 e Cass. Sez. Trib. 23.04.2014, n. 9147.

¹⁵ Si tratta di un'indicazione che si rinviene in: Cass. Sez. Trib. 27.03.2012 n. 4931.

- definizione del complesso aziendale oggetto di cessione. Si intende verificare se la concezione di azienda in funzionamento propria della nostra dottrina aziendalistica trova corrispondenza con quella adottata dall'AF, con riferimento alle operazioni di cessione di azienda o di ramo d'azienda;
- grandezze aziendali e documentazione di riferimento. Si vuole comprendere attraverso quali misure di valore, e quindi sulla base di quali grandezze (economiche, finanziarie o altre) è determinato il valore dell'azienda, nella prassi seguita in sede di attività di accertamento, e quale rilievo assuma, nello svolgimento e nell'esito del processo tributario, la documentazione prodotta a supporto delle valutazioni operate delle parti. In altri termini, quale sia la base informativa utilizzata ed il peso ad essa riconosciuto nelle decisioni giurisprudenziali in materia;
- collegamento tra risultato economico di periodo e avviamento. Si intende considerare, alla luce della scarna e lacunosa normativa di riferimento posta a disposizione dell'AF, la razionalità e ragionevolezza delle valutazioni effettuate dall'ufficio, anche in ragione della possibile esistenza di *trend* di risultato decrescenti o addirittura di risultati reddituali negativi.
- nozioni di valore e prezzo. Posta la circostanza che l'Imposta di Registro e le imposte dirette (Ires/Irpef) sono determinate su una base imponibile diversa, essendo chiaro il riferimento al valore per la prima e determinandosi le plusvalenze/minusvalenze assoggettabili alle seconde sulla base del prezzo fatto nell'operazione, si vuole verificare quali interpretazioni sono rinvenibili nelle decisioni giurisprudenziali tra le due nozioni in discorso;
- metodi di stima di valore. Da una pur rapida rassegna della normativa fiscale di riferimento appare evidente come, a fronte di un crescente apporto della dottrina e della prassi aziendalistica in tema di valutazione d'azienda, che offrono un ampio spettro di approcci e metodi valutativi, l'evoluzione in campo tributario su questo fronte sembra decisamente segnare il passo. Gli uffici accertatori, ove si limitino ad utilizzare metodi esplicitamente richiamati da norme o circolari di riferimento, possono fare affidamento su strumenti assai limitati, tanto per varietà quanto per rigidità di analisi. Si vuole quindi comprendere quali siano i metodi più largamente utilizzati dall'AF, con l'intento di giustificare il riaccertamento del valore d'azienda, da un lato e, dal contribuente, in sede di contraddittorio, anche processuale, dall'altro. Infine, si tenterà di comprendere quale

sia la posizione prevalente della giurisprudenza in merito a tale aspetto, ovvero se siano rintracciabili profili di “fisionomia” delle sentenze in materia di valutazione d’azienda, ovvero fattori di causalità o incoerenza delle decisioni delle commissioni tributarie.

L’analisi degli aspetti enunciati si propone di rilevare, tra l’altro, se sono trattate o semplicemente menzionate nozioni/impostazioni economico-aziendali, sia da parte dell’AF sia da parte del contribuente, e se poi le stesse hanno rilievo nell’esito della sentenza. In questo modo, la ricerca intende trarre alcune indicazioni, da tener presenti nella stesura di una relazione di stima del valore, che, se richiamate nell’atto di cessione, potrebbero ridurre la possibilità del riaccertamento da parte dell’AF e poi essere di aiuto per il contribuente nel corso di un contenzioso.

4.2. Il metodo di ricerca

Per realizzare gli obiettivi della ricerca ci si è avvalsi della *content analysis*, un metodo ampiamente utilizzato nelle scienze sociali in quanto permette di misurare la ripetizione dei dati e di effettuare valide inferenze (Krippendorff, 2004; Guthrie et al., 2004; Stemler, 2014), ancorché non sia del tutto esente da critiche riferite non tanto al metodo in sé, quanto alle modalità in cui esso è stato applicato nell’ambito di un nutrito filone di studi (Dumay, Cay, 2014). Tale tecnica per la scomposizione analitica e la classificazione dei testi è stata declinata nella dimensione quantitativa e in quella qualitativa:

- nell’aspetto quantitativo, sono state categorizzate e calcolate le *occorrenze* di aspetti del contenuto del testo delle sentenze, sul presupposto che la frequenza con cui è presente un dato elemento sia strettamente associata alla *dominanza*, e quindi alla sua significatività. In tal senso, ad esempio, la ricorrenza dell’avviamento come oggetto di rideterminazione del valore, nell’ipotesi di cessione, è ritenuta indicativa della rilevanza di tale valore nell’ambito delle attività di verifica svolte dall’AF, a seguito di operazioni di cessione di azienda;
- nell’aspetto qualitativo, l’analisi delle sentenze è stata orientata all’interpretazione dei significati rintracciabili, attraverso un processo di *costruzione* che non può prescindere dall’utilizzo di categorie tematiche, utili a comprendere il senso del testo oggetto di analisi. L’attività giudiziaria, infatti, si colloca, ed è interpretabile, alla luce della dimensione sociale e culturale che caratterizza il contesto in cui si esplica e quindi scaturisce da un processo dinamico di interazione tra teoria del diritto e contaminazione con teoria economico-aziendale, tra prassi dell’AF ed evoluzione dell’orientamento giurisprudenziale

che si va delineando nel tempo; tutti fattori che concorrono a definire un quadro decisionale articolato e complesso.

L'analisi dei correlati aspetti quantitativi e qualitativi si prefigge di rispondere ai sopra enucleati obiettivi specifici della ricerca, e quindi all'obiettivo generale enunciato in premessa. Più nello specifico, l'analisi testuale delle sentenze è stata condotta in modo da mettere in evidenza, oltre alla frequenza di una serie unità sintattiche per ogni sentenza (unità di analisi), informazioni utili ad identificare: la tipologia di *soggetto* alienante e acquirente (ditta individuale, società di persone, società di capitali) e l'*oggetto* dell'operazione (cessione d'azienda, di ramo di azienda); l'ambito del contenzioso, e quindi l'oggetto di determinazione del valore in contestazione (avviamento, ovvero altri elementi suscettibili di valutazione economica), e se l'accertamento riguarda l'Imposta di Registro le e/o imposte dirette (Ires/Irpef); le grandezze impiegate per le determinazioni ed i metodi di valutazione seguiti dal contribuente e di (ri)determinazione del valore impiegati dall'AF; gli esiti del contenzioso, con decisione a favore/contro il contribuente.

Oltre alla raccolta di dati circa la presenza o assenza di elementi oggettivamente identificabili, l'analisi ha richiesto una lettura sistematica delle sentenze comprese nel campione anche per estrarre le definizioni, ritenute di rilievo, delle grandezze aziendali selezionate e le modalità di applicazione dei metodi di valutazione. In questa fase della ricerca si è concentrata l'attività interpretativa, svolta nella prospettiva economico-aziendale, tenendo presenti i contenuti normativi e regolamentari che orientano l'operato dell'AF. Tale attività interpretativa ha inteso considerare, alla luce di quanto scritto nel dispositivo della sentenza, l'influenza esercitata sulla decisione da alcuni elementi: analisi del contesto aziendale specifico, difetto di motivazione dell'atto di accertamento, solidità/debolezza dei metodi valutativi utilizzati, attendibilità della contabilità aziendale quale elemento probatorio della bontà delle analisi e delle valutazioni condotte dal contribuente, ecc. Di particolare interesse, per l'analisi condotta, è stata la disamina di eventuali richiami alla dottrina aziendalistica rinvenuti nelle sentenze esaminate, aventi ad oggetto i metodi di stima del valore, la nozione di azienda e di avviamento, e così via.

4.3. La selezione del campione e la griglia di analisi.

Lo studio si fonda su un'indagine empirica condotta su un campione di sentenze disponibili nella banca dati "Sistemalfisco.leggiditalia.it" che archivia le sentenze delle varie CTR e CTP rispettivamente dal 1998 e 1996; le sentenze sono state selezionate in base a:

- data di pubblicazione, considerando quelle pubblicate (depositate) nell'arco temporale 01.01.2011- 30.04.2016;
- una stringa di parole chiave, considerate utili a delimitare correttamente il campo di indagine, poiché con maggiore probabilità coerenti rispetto all'obiettivo della ricerca: “valutazione, azienda, metodo, cessione”.

L'arco temporale si ritiene possa fornire una sufficiente base per la valutazione della posizione della giurisprudenza tributaria più recente, esulando dagli obiettivi della presente ricerca la lettura in chiave evolutiva, lungo un arco temporale maggiore, dell'orientamento giurisprudenziale. Per quanto attiene alle parole chiave selezionate, esse rispondono all'esigenza di individuare le sentenze con oggetto la valutazione d'azienda ceduta, indipendentemente dalla tipologia di imposta oggetto di contenzioso. In ogni caso, la selezione nella banca dati impiegata con una stringa di parole più completa (“valutazione, azienda, metodo, cessione, avviamento”, “valutazione, azienda, metodo, cessione, plusvalenza” e “valutazione, azienda, metodo, cessione, avviamento, plusvalenza”) è stata ritenuta utile per avvalorare i risultati dell'indagine sulle sentenze selezionate con le 4 parole chiave.

La predisposizione di un database per archiviare e poi elaborare le definite informazioni ha rappresentato un momento centrale della ricerca. Sono stati raccolti dati di natura oggettiva (presenti o assenti, codificati con 1 e 0) ed informazioni di carattere descrittivo (descrizione del dato oggettivo).

La griglia di analisi ha previsto *in primis* la raccolta di una serie di informazioni di carattere generale: estremi della sentenza¹⁶; forma giuridica del soggetto cedente e cessionario; situazione del soggetto alienante (attivo, inattivo, in liquidazione e, in tal caso, la possibilità di specificare la procedura concorsuale). Una seconda serie di informazioni ha riguardato l'oggetto dell'operazione, distinguendo tra azienda, ramo d'azienda e intangibili e nel caso di complesso aziendale se in utile o in perdita, la tipologia di imposta (registro, Ires/Irpef) e il correlato oggetto del contenzioso (avviamento, altro/i elemento/i patrimoniale/i suscettibile/i di valutazione economica, plusvalenza da cessione). Le informazioni sui metodi sono state suddivise tra metodi utilizzati dall'AF per il riaccertamento del valore dell'azienda e proposti dal contribuente, in entrambi i casi

¹⁶ Per gli obiettivi della ricerca la distinzione tra CTR e CTP è stata considerata irrilevante, sebbene, ovviamente, la lettura delle seconde sia stata più complessa perché prendeva atto di una precedente decisione, a volte esplicitata nel dettaglio e in altri casi richiamata in estrema sintesi; d'altra parte, la distinzione è stata tenuta in considerazione in sede di analisi degli esiti delle sentenze.

prevedendo una colonna per la descrizione¹⁷. Relativamente all'esito della sentenza, è stata considerata anche la motivazione, quando riconducibile ai gruppi verbali precedentemente definiti: situazione specifica, azienda in perdita, contabilità separata, e così via. La lettura ed interpretazione di ciascuna sentenza (in questo caso non agevolmente delegabile ad un software), ha consentito di associare ai gruppi nominali o verbali espressioni omogenee (aventi quindi lo stesso significato), assicurando per tale via una maggiore attendibilità dei dati raccolti.

Il database è stato completato con colonne in cui annotare alcune definizioni concettuali (azienda, avviamento, ecc.) riportate nelle sentenze e la descrizione, se presente, del contesto aziendale evidenziato dal contribuente. Per ciascuna sentenza, è stata calcolata la frequenza delle seguenti 12 parole chiave: valutazione, azienda, metodo, cessione, avviamento, plusvalenza, reddito, profitto, bilancio, contabilità, contesto, situazione.

Per conferire maggiore validità alla ricerca, in termini di riproducibilità dei risultati, si è fatto ricorso ad un *double-check*, sia con riguardo alle osservazioni di dati oggettivi, sia per quanto attiene all'interpretazione dei dati a supporto dell'analisi qualitativa. Ciò è stato realizzato sia in termini temporali (verifiche a distanza di tempo da parte dello stesso ricercatore) sia attraverso il riesame dei dati da parte dell'altro ricercatore partecipante all'indagine. Di seguito si riportano i risultati ritenuti di maggior rilievo dell'analisi svolta, distinti tra quelli di carattere quantitativo e qualitativo.

5. I risultati dell'indagine empirica: aspetti quantitativi

La lettura delle 139 sentenze estratte – per un totale di 522 pagine analizzate – ha condotto a escludere quelle inerenti a problemi che esulavano dal tema della ricerca¹⁸. Le sentenze selezionate sono state 81 di cui 50 di CTR e 31 di CTP, individuate essenzialmente nell'ambito delle 83 con ulteriore parola chiave “avviamento”. Si sottolinea che il campione esaminato presenta un elevato grado di rappresentatività dell'universo indagato, costituendo il 60% circa delle sentenze pubblicate nel database dal 1998 al 2016. L'impiego delle ulteriori parole chiave “avviamento, plusvalenza” ha portato a filtrare solo 10 sentenze di CTR e 4 di CTP,

¹⁷ Con l'espressione “metodi di valutazione economico-aziendali” si è inteso richiamare qualunque metodo riconosciuto dalla dottrina economico-aziendale e quindi differente da quelli che si rinvencono nella normativa fiscale, o che possono desumersi da qualche prassi isolata, ma non ritenuti rigorosi dal punto di vista teorico.

¹⁸ Le sentenze escluse riguardavano le altre operazioni di gestione straordinaria, la cessione dei soli immobili, la valorizzazione del magazzino, la fatturazione inesistente, l'elusione/abuso di diritto o aspetti procedurali.

nell'ambito, rispettivamente, delle 90 e 49; tali esiti sono connessi a quanto è emerso dall'esame delle sentenze in merito alle imposte oggetto di contenzioso ⁽¹⁹⁾.

Tabella 1. - Distribuzione del campione per tipologia e per anno

	2011			2012			2013			2014			2015			2016			Totali		
	Vamc	+A	Sel.	Vamc	+A	Sel.	Vamc	+A	Sel.	Vamc	+A	Sel.	Vamc	+A	Sel.	Vamc	+A	Sel.	Vamc	+A	Sel.
CTR	19	11	10	17	9	9	7	3	2	17	11	11	20	14	14	10	4	4	90	52	50
CTP	10	5	5	8	3	5	5	3	3	10	6	5	16	14	13	0	0	0	49	31	31
Tot.	29	16	15	25	12	14	12	6	5	27	17	16	36	28	27	10	4	4	139	83	81

A integrazione della tabella si annota che, da un punto di vista territoriale, è emersa una netta prevalenza delle sentenze delle CT di Milano, rispetto a quelle di qualsiasi altra città italiana, oltretutto capoluogo di Regione; l'indagine ha portato a selezionare 40 sentenze, di cui 22 di CTR e 18 di CTP (di fatto il 50% delle sentenze selezionate).

Il complesso aziendale oggetto di cessione. In 43 casi su 81 ha costituito oggetto di cessione l'intera azienda; in 34 casi si è trattato di ramo di azienda; infine nei pochi casi restanti la cessione ha avuto ad oggetto singoli *asset* per lo più intangibili (licenze commerciali, marchi, crediti nell'ambito della cessione di un ramo di azienda bancaria), ricompresi nell'analisi poiché ritenuti significativi sotto il profilo delle metodologie utilizzate dall'AF per la rideterminazione del valore ceduto.

Dal punto di vista del soggetto giuridico, si tratta di 14 ditte individuali, 12 società di persone e 42 società di capitali; per la restante parte del campione non è invece stato possibile risalire alla natura giuridica del soggetto cedente l'azienda.

Complesso aziendale in utile o in perdita. Tra gli aspetti caratterizzanti l'ambito valutativo, si è considerata la circostanza, ove desumibile dalla lettura delle sentenze, che il complesso aziendale ceduto si trovasse in condizioni di redditività negativa nel periodo antecedente la cessione. Dall'analisi dei risultati della ricerca emergono in tal senso alcuni dati interessanti:

- ben 14 aziende (il 16% del campione) erano in perdita al momento della cessione o, nel triennio precedente;

¹⁹ Si attendeva che il diverso ordine di giudizio portasse ad individuare un maggior numero di sentenze delle CTP rispetto a quelle delle CTR. La mancata trasmissione alla Banca Dati di tutte le sentenze pubblicate dalle CTP potrebbe rappresentare la causa di tale incongruenza nella composizione del campione.

- in tutti i casi l'AF ha proceduto comunque a riaccertare il valore di avviamento;
- l'esito della sentenza è risultato a favore del contribuente in 12 casi (85%).

Imposta riaccertata. Ha destato sorpresa evidenziare che in nessun caso il contenzioso si è originato dall'imposta sui redditi. D'altra parte, solo in 10 casi l'accertamento definitivo ai fini del registro ha innescato il riaccertamento ai fini delle imposte sui redditi del cedente.

Grandezza aziendale riaccertata. Nel 91% dei casi ha costituito oggetto di riaccertamento il valore dell'avviamento, ed è singolare il fatto che, come già anticipato poc'anzi, l'AF non abbia mai ritenuto congruo il valore dell'avviamento dichiarato dal contribuente, malgrado fosse stata evidenziata la situazione di perdita dell'azienda. In ciò, come verrà rimarcato nell'analisi qualitativa, emerge una forte incongruenza, per lo più stigmatizzata nelle decisioni delle commissioni che sovente si risolvono nell'annullamento dell'atto accertativo in presenza di perdite sistematiche. Solo in pochi casi (si tratta di 7), il riaccertamento ha riguardato il valore di elementi intangibili, quali marchi e licenze commerciali, mentre non sono stati rilevati casi di revisione dei valori di stima di altri elementi del complesso aziendale ceduto, quali rimanenze o immobilizzazioni materiali, i cui valori sono sempre confermati. In un solo caso, la rideterminazione del valore ha riguardato anche il valore di immobili dell'azienda ceduta.

Esito della sentenza. Sebbene ai fini dell'indagine sia stata considerata irrilevante la tipologia di commissione chiamata ad esprimersi, appare utile distinguere gli esiti delle sentenze tra CTP e CTR. Nel caso di CTR poteva essere, forse, significativo esaminare se era stata ribaltata o meno la decisione della CTP; tuttavia, anche in questo caso, tale rilevazione è stata ritenuta irrilevante, esulando dagli obiettivi dell'indagine.

Tabella 2. - Esito delle sentenze delle Commissioni Tributarie

anno	Comm. Prov.le			Comm. Reg.			Totale generale
	sentenza a favore AF	sentenza a favore contribuente	Comm. Prov.le Totale	sentenza a favore AF	sentenza a favore contibuente	Comm. Reg.le Totale	
2011	1	4	5	5	5	10	15
2012	3	2	5	3	6	9	14
2013		3	3		2	2	5
2014	3	2	5	4	7	11	16
2015	3	10	13	5	9	14	27
2016				1	3	4	4
Totale complessivo	10	21	31	18	32	50	81

Nelle sentenze delle CTR, l'esito è a favore del contribuente in 32 casi (il 64%) e a favore dell'AF nei restanti 18 (36%). Nelle sentenze delle CTP, l'esito a favore del contribuente sembra superiore (pari all'80% circa), con qualche pronuncia (4) a metà strada tra valore dichiarato e valore accertato dall'AF. Il dato medio ponderato evidenzia un'incidenza del 70% di sentenze a favore del contribuente, contro un 30% di sentenze orientate a confermare le valutazioni effettuate dall'AF in sede di riaccertamento.

Posizione dalla giurisprudenza. Nel tentativo di ricondurre a fattori di omogeneità le posizioni assunte dalle commissioni tributarie, si è proceduto a considerare alcuni aspetti significativi presenti nelle motivazioni delle decisioni assunte, e precisamente:

- il riferimento alla situazione specifica, quindi al contesto interno ed esterno all'azienda, per giustificare o confutare le valutazioni operate dalle parti;
- richiami di sentenze della Cassazione, inerenti al tema della valutazione d'azienda;
- richiami di concetti della dottrina economico-aziendale;
- il riferimento ad aspetti inerenti la contabilità aziendale, con particolare riguardo all'attendibilità dei dati forniti, e alla completezza della base informativa utilizzata dall'AF e/o dal contribuente a sostegno delle proprie rispettive valutazioni;
- l'applicazione di metodi aziendali, per verificare le valutazioni effettuate dalle parti;
- l'applicazione di metodi, per così dire, "strani", ossia che non pare siano riconducibili all'apporto della dottrina economico-aziendale.

Dalla tabella di sintesi di seguito riportata emerge chiaramente come la contestualizzazione delle valutazioni sia un fattore piuttosto rilevante nell'orientare la decisione nel 62% dei casi. I richiami alla nostra dottrina (presenti nel 42% dei casi) testimoniano una certa apertura della giurisprudenza verso gli apporti di matrice aziendalistica, anche se riguardano per lo più il concetto di avviamento e principi generali, riferibili all'andamento dell'azienda e alla sua organizzazione. Meno frequente appare, invece, a sostegno della decisione assunta, il riferimento all'attendibilità dei dati contabili e ai metodi economico-aziendali utilizzati. In 7 sentenze si sono riscontrati gli altri metodi ("strani") che, sebbene alternativi rispetto a quelli in vario modo codificati dal legislatore tributario e anch'essi discutibili quanto a rigore metodologico, nella motivazione della sentenza sono stati qualificati non solo validi ma anche, addirittura, oggettivi. Più ampie argomentazioni su questi aspetti saranno sviluppate nel paragrafo successivo, ponendosi gli stessi alla base dell'analisi qualitativa, condotta con l'obiettivo di recuperare, attraverso la lettura sistematica delle sentenze, una più efficace ricostruzione dell'orientamento della giurisprudenza tributaria sul tema in oggetto.

Tabella 3 – Elementi richiamati nella motivazione della sentenza

Aspetti a sostegno della decisione giurisprudenziale	frequenza	%
analisi contesto aziendale	50	62%
richiami a principi della Corte di Cassazione	23	28%
richiami a concetti della dottrina econ. aziendale	34	42%
attendibilità dati contabili	18	22%
applicazione metodi di valutazione "aziendali"	14	17%
applicazione metodi di valutazione "strani"	7	9%

A conclusione dell'analisi dei dati di natura oggettiva, si riportano le risultanze delle frequenze complessive delle 12 parole chiave selezionate.

Tabella 4 - Frequenza ripetizione parole chiave

Azienda	338
Valutazione	618
Metodo	583
Cessione	883
Plusvalenza	19
Avviamento	508
Reddito	367
Profitto	27
Contabilità	8
Bilancio	51
Contesto	49
Situazione	82

6. L'analisi del contenuto delle sentenze sotto il profilo qualitativo

6.1 L'individuazione del complesso aziendale oggetto di cessione

L'individuazione del complesso aziendale oggetto di cessione rappresenta un primario aspetto di analisi in quanto è alla base della tipologia di imposta indiretta da applicare, all'origine del contenzioso in 2 casi tra quelli esaminati. Per sostenere l'operazione di cessione d'azienda in uno e la cessione di singoli beni nell'altro, l'AF si avvale di sentenze della Cassazione che sono diametralmente opposte (rispettivamente 8362/1992 e 11457/2005). Nel primo è fatto presente che *“si ha cessione d'azienda quando i contraenti pattuiscono il trasferimento dei beni organizzati in vista dell'attività d'impresa, essendo sufficiente che il loro complesso presenti l'attitudine a tale esercizio, ovvero una potenzialità produttiva”* e *“non è esclusa per il fatto che non risultano cedute anche le relazioni finanziarie, commerciali e personali”* (CTP Vicenza, n. 118/2013); nell'altro è sostenuto che l'azienda *“è un insieme organizzato di beni e di persone idoneo a concorrere alla realizzazione di una determinata attività ... [vi] devono concorrere altri elementi fondamentali quali la ditta, il marchio, i rapporti giuridici (attivi e passivi con i fornitori, clienti, istituti bancari, ecc.) l'avviamento la clientela, per cui non può configurarsi in assenza di tutti gli elementi anzidetti”* (CTR Campobasso, n. 11/2013). Per l'AF, nella prima sentenza, i rapporti con i clienti non rappresentano un elemento fondante mentre nell'altra sono essenziali per individuare l'azienda e

conseguentemente l'operazione di cessione d'azienda.

Indipendentemente dall'esito della sentenza, in entrambi i casi a sfavore dell'AF, è evidente come l'individuazione dell'azienda resti un tema di non facile soluzione in sede di contenzioso. Il frequente uso del termine organizzazione per riferirsi o per sostenere l'esistenza dell'azienda o del ramo d'azienda sembra strettamente connesso alla necessità di dover affrontare la valutazione dell'avviamento qualificato come *“una qualità immateriale dell'azienda che non si pone come un bene accanto agli altri ... ma esprime un plusvalore nascente dall'insieme di tutti i beni aziendali in quanto organizzati parte integrante dell'azienda stessa”* (CTR Milano, 713/2014).

Dalle sentenze esaminate risultano inoltre i frequenti esiti a sfavore dell'AF quando il contribuente contesta la valutazione con dati che discendono dalla specifica contabilità del ramo d'azienda (CTR Roma, 2356/2015), da ricalcoli per tali determinazioni con dati contabili (CTR Firenze 6/2013) o da perizia asseverata (CTP Bergamo, 47/2011). D'altra parte, il contribuente, che non è in grado di evidenziare i ricavi su base documentale (ad esempio, non avendo adottato una contabilità separata), è soccombente all'AF che applica percentuali generiche ai dati di bilancio per individuare il fatturato e la redditività del ramo d'azienda ceduto (CTR Milano, 16/2012 e CTP Potenza, 1/2014), o che determina il valore dell'avviamento sulla base delle giacenze delle merci al momento della cessione, moltiplicate per un indice di rotazione del magazzino pari a 7 (CTR Roma, 148/2011), criterio empirico convalidato dalla Cassazione (15175/2015).

6.2 La nozione di reddito nella valutazione dell'avviamento

In linea con i principi fondanti della nostra dottrina, che definiscono l'avviamento *“un fattore complementare del complesso economico aziendale ... la condizione o l'insieme di condizioni, onde un'azienda può dirsi atta a sfruttare nel futuro un extraprofitto”*, i metodi previsti dalla normativa fiscale per riaccertare il valore di tale elemento immateriale si basano o ricorrono ai soli flussi economici e più specificatamente alla grandezza *“reddito”*²⁰. Tuttavia, la genericità con cui quei metodi sono

²⁰ G. ZAPPA, *Il reddito di impresa*, Giuffrè, Milano, 1950, p. 578. Scrive Amaduzzi: *“Nell'ambito degli studi economico aziendali ... il concetto di avviamento è stato inquadrato quale elemento immateriale che attribuisce 'al complesso dei beni organizzati' un valore differente rispetto alla somma algebrica del valore corrente delle singole attività e passività cedute”*. A. AMADUZZI, *Il metodo di valutazione analitico: l'avviamento*, Giuffrè, Milano, 2014, p. 409.

delineati dalla normativa comporta che il contenzioso tra AF e contribuente abbia spesso ad oggetto la nozione e la determinazione della grandezza “reddito”. Del resto, nella nostra disciplina è consolidato che “*il concetto di reddito costituisce un esempio della vaghezza che emerge allorché un concetto è definito esclusivamente in senso costitutivo*”; ne segue che quel concetto “*assume preciso significato solamente osservando la maniera in cui il reddito è prodotto, misurato, distribuito*” e che quindi necessita di una “*definizione operativa*”²¹.

I metodi fiscali, qualificabili “*redditali-fiscali*”, consentono di utilizzare tre “*definizioni operative*” di reddito: il risultato economico positivo di periodo, il reddito d’impresa, il reddito/redditività che si desume dagli studi di settore. In base alle impostazioni giurisprudenziali, queste nozioni operative di “reddito” devono giungere poi a determinare l’avviamento, definito “*l’attitudine dell’azienda a produrre utili in misura superiore a quella ordinaria*” (Cass. Sez. Trib. 06.05.2015, n. 9075 e CTP Pavia, 1/2014), la “*capacità di produrre redditi nel tempo e soprattutto ... superiori a quelli ordinari (c.d. extraprofitti)*” (CTR Roma, 266/2011) ma anche “*la capacità di un’azienda di continuare a produrre reddito*” (CTR Roma, 2356/2015).

Le varie interpretazioni che si possono dare al collegamento reddito-avviamento hanno spesso permesso al contribuente di veder accolto il suo ricorso quando propone riletture di quelle nozioni. Dall’indagine è emerso che, quando l’AF impiega per il riaccertamento:

- a) il risultato economico positivo di bilancio (nel criterio della capitalizzazione del reddito), la sentenza è a favore del contribuente quando evidenzia:
 - “*in assenza di un extraprofitto od extra reddito da capitalizzare ed attualizzare, l’avviamento esposto nell’atto di cessione del ramo d’azienda deve ritenersi più che congruo*” (CTR Firenze, 1013/2014);
 - “*la non valutazione da parte dell’ufficio del costo figurativo dell’opera prestata dall’imprenditore accomandante e dai tre soci accomandatari*” (CTR Firenze, 1013/2014); “*la mancata valutazione alla stregua di costo (futuro) di quello figurativo relativo al secondo socio lavoratore*” (CTP Modena, 413/2015); “*l’avviamento è espresso dal sovrareddito, cioè la capacità dell’azienda di produrre una rendita oltre il giusto compenso che*

²¹ G. GALASSI, *Concetti costitutivi e concetti operativi di reddito nelle loro mutue relazioni*, Giuffrè, Milano, 1950, p. 578.

il titolare deve percepire a fronte del proprio lavoro” (CTR Sassari, 9/2015);

- la *“futura capacità di produrre reddito”* non sussiste poiché *“il ramo d’azienda ceduto nell’anno successivo alla cessione ha dichiarato un reddito negativo”* (nel contesto della sentenza è il risultato di bilancio) (CTP Imperia, 13/2014); *“l’avviamento va calcolato sulla base della potenzialità reddituale dell’attività esercitata e non su quella derivante dalla gestione in atto, che potrebbe essere del tutto inefficiente e portare a risultati marginali”* (CTR Roma, 553/2011);
- b) la percentuale di redditività calcolata dalla dichiarazione dei redditi o dagli studi di settore, la sentenza è a favore del contribuente quando:
 - sottolinea *“rappresentando l’avviamento la capacità dell’azienda di conseguire redditi proiettati nel tempo futuro ... deve inoltre tenersi presente che le attività oggetto di cessione registravano tutte, sulla base dei bilanci approvati, una gestione in perdita e dunque priva di quel ‘surplus di reddito’ di cui normalmente si sostanzia il valore dell’avviamento* (CTR Firenze, 6/2013); *“i bilanci presentati, nei tre esercizi antecedenti la cessione, chiudevano con una in perdita o, per l’anno 2007, con un modestissimo utile”* (CTP Milano, 14/2011);
 - applica la percentuale di redditività ai ricavi *“depurati del compenso dell’imprenditore individuale”* (CTR Roma, 2356/2015);
 - a sostegno del valore dichiarato, si è avvalso di perizia giurata redatta da un soggetto nominato dal tribunale (CTR Bari, 890/2016) o di primaria società di revisione (CTR Roma, 38/2015) o di un professionista (CTR Milano, 1759/2015).

In conclusione, il contribuente, in sede di stima del valore dell’azienda ceduta e/o nel contenzioso su tale valore, può: a) dimostrare che il reddito impiegato dall’ufficio non può essere qualificato extra-profitto; b) dedurre da qualunque nozione di reddito il compenso figurativo per il lavoro dell’imprenditore individuale o dei soci nel caso di società di persone; c) evidenziare il reddito che l’azienda è in grado di realizzare in futuro; d) addurre le risultanze del bilancio, ancor di più se negative, di fronte alle grandezze di natura fiscale impiegate dall’AF; e) avvalersi di una perizia di stima, a sostegno del valore di cessione dell’azienda previsto nell’atto o in sede di contenzioso, solitamente valorizzata nell’esito della sentenza.

Per completezza di analisi, non mancano sentenze, anche recenti, che vedono il contribuente soccombere di fronte al riaccertamento dell’avviamento, sebbene questi abbia portato a sua difesa bilanci in perdita

(CTR Roma, 914/2015 e CTR Milano, 93/2011)²². Si tratta di sentenze sempre più minoritarie, posto il rilievo crescente che vanno assumendo il contesto aziendale e i dati contabili nelle pronunce a favore del contribuente²³.

6.3 Le leve qualificanti il contesto aziendale

Le condizioni del contesto interno ed esterno all'azienda rappresentano, insieme ai dati contabili, gli strumenti per contrastare le stime di valore dell'azienda ceduta, effettuate dall'AF.

Dall'analisi delle sentenze si evidenzia un orientamento delle CT ad attribuire rilievo al contesto aziendale nella consapevolezza che, per la determinazione del valore dell'avviamento, non si deve seguire un sistema di calcolo basato su formule rigide e applicabile indistintamente a tutte le realtà aziendali (CTR Roma, 11/2011, CTP Milano, 8278/2015 e CTP Milano, 8768/2015). Al contrario, *“la stima deve essere effettuata di volta in volta valorizzando le peculiarità che caratterizzano l'attitudine prospettica di quella determinata azienda a produrre utili”* (CTP Milano, 6930/2015), e ancora la valutazione dell'avviamento *“deve essere contestualizzata in relazione alle peculiarità caratterizzanti l'attività dell'impresa esercitata con il compendio aziendale ceduto”* (CTR Brescia, 3716/2015).

Solo l'insufficienza di prove (la *“mancanza di specifiche contestazioni di merito volte a far emergere una situazione concreta confliggente”* in CTP Modena, 328/2012), la genericità e l'astrattezza delle motivazioni del ricorso (CTR Milano, 4183/2015 e CTR Palermo, 32/2011) conducono il giudice a motivare la sentenza a favore dell'AF. In definitiva, il contribuente soccombe solo quando non evidenzia l'erroneità del metodo e/o del calcolo dell'ufficio, portando a supporto le condizioni del contesto aziendale e i dati contabili. Al tempo stesso, anche all'ufficio è richiesto di fornire idonei elementi a giustificazione delle proprie stime di valore (CTR Palermo, 145/2011 e CTR Brescia, 3716/2015).

Relativamente ai dati contabili, visto il ricorso al criterio forfettario da parte dell'AF, anche l'andamento decrescente dei ricavi, rappresentando un dato oggettivo, è un elemento che vede il giudice esprimersi a favore del

²² Nella sentenze richiamate si legge *“l'esistenza di un valore di avviamento dell'azienda non può essere esclusa sulla base della sola circostanza che l'impresa abbia subito perdite negli esercizi degli anni precedenti ... sicché non è aprioristicamente escluso né dall'esistenza né dall'ammontare”* (CTR Roma, 914/2015) oppure *“la circostanza che abbia subito perdite negli esercizi precedenti non costituisce ragione sufficiente per escludere il valore dell'avviamento”* calcolato sulla base degli studi di settore (CTR Milano, 93/2011).

²³ Dette sentenze si rifanno a pronunce della Cassazione degli anni 2000 (Cass. Sez. Trib. 2702/2002 e 2204/2006).

contribuente specialmente se integrato da informazioni sull'azienda (CTP Bergamo, 706/2015 e CTR Cagliari, 96/2016); l'esito è lo stesso nel caso di *“valore dell'avviamento dell'azienda ceduta determinato concordemente tra le parti attraverso una metodologia condivisibile perché ancorata a dati economici reali”* (CTR Milano, 104/2012).

La condizione di azienda inattiva rappresenta poi una situazione oggettiva che consente al giudice di accogliere le ragioni del contribuente rettificando il valore dell'avviamento, determinato con il criterio forfettario, del 50% (in considerazione dell'inattività per 18 mesi su 3 anni) (CTR Roma, 266/2011) ma anche applicando la norma che prevede il tecnicismo di portare da 3 a 2 il moltiplicatore del criterio forfettario (CTR Milano, 1385/2015) o rigettando il riaccertamento (CTR Milano, 4622/2015).

Così è stato verificato che se il valore di cessione dell'azienda previsto nell'atto è supportato da una perizia di stima asseverata (CTR Bari, 890/2016) o da *“un'articolata perizia di stima, un piano di risanamento ritualmente attestato e tutta la documentazione contabile a supporto”* da cui *“è dato evincere lo stato di totale decozione della società e si evidenzia il rischio concreto di ricorrere ad una procedura concorsuale”* (CTP Milano, 5766/2014), il contribuente esce vincente dal contenzioso.

Si fa presente che le condizioni di contesto interno ed esterno riportate dal contribuente a suo favore sono solitamente molto parziali e tese ad evidenziare le sole leve che permettono di controbattere le pretese erariali. Del resto, anche il giudice, quando richiama il rilievo del contesto non ha solitamente chiare quali possano essere le leve chiave della base informativa per una valutazione d'azienda²⁴. Si individuano affermazioni generiche e vaghe che sono ben lontane dal delineare gli aspetti che possono costituire una solida base informativa²⁵. In un solo caso, il giudice specifica, sulla base della nostra dottrina, gli aspetti interni ed esterni criticando il metodo meramente matematico utilizzato dall'ufficio e *“privo di valutazioni sia di carattere microeconomico, sotto l'aspetto organizzativo e di combinazione dei fattori della produzione, nonché di mercati di sbocco per la commercializzazione”* (CTR Milano, 4066/2015).

In ogni caso, relativamente al contesto esterno, la situazione economica generale e la situazione del mercato di riferimento sono gli aspetti usualmente considerati in sede di esito. Del resto, la situazione economica degli ultimi tempi ha giocato a favore del contribuente e quindi è solitamente rammentata insieme ai dati oggettivi (incremento delle perdite e ricavi, utili,

²⁴ L. GUATRI, M. BINI, *Nuovo trattato sulla valutazione delle aziende*, cit., p. 51 e segg.

²⁵ Viene fatto riferimento alla *“specificità aziendale”* (CTR Milano, 4066/2015) o a *“concrete particolari caratteristiche tipiche dell'azienda”* (CTR Roma 11/2011).

redditi d'impresa in calo). In merito invece al contesto interno, le leve fatte presenti dal contribuente sono essenzialmente: a) l'ubicazione, per evidenziare la dislocazione geografica dei punti vendita, l'importanza o meno dell'area in cui è situata l'attività aziendale e le sue potenzialità di sviluppo, la presenza di concorrenza nei dintorni (CTP Savona 91/2013, CTP Cuneo, 65/2013, CTR Firenze, n. 771/2014, CTR Milano, 356/2014, CTR Roma, 553/2011); b) la dimensione e lo stato dei locali in cui è svolta l'attività (CTP Savona 91/2013, CTR Milano, 424/2015, CTR Sassari, 9/2015); c) le qualità dell'imprenditore dell'azienda ceduta, delineate come la capacità organizzativa e le capacità manageriali direzionali (CTP Modena, 328/2012), l'esperienza e la conoscenza del settore (CTR Genova, 84/2012), la capacità di dare impulso all'attività (CTR Milano, 4066/2015) ma anche la sua età avanzata (CTP Bergamo, 706/2015); d) il numero dei dipendenti (CTP Cuneo, 65/2013).

6.4 I metodi di stima del valore dell'azienda ceduta

L'analisi condotta ha evidenziato, come in parte già anticipato, una predominante prospettiva reddituale nella valutazione dell'azienda oggetto di cessione. Ciò vale soprattutto per quanto attiene ai metodi utilizzati dall'AF, ma in buona misura è osservabile anche rispetto alla condotta del contribuente, il quale, a sostegno del valore dichiarato, pare per lo più orientato a confutare le grandezze (reddito e altri parametri di stima) impiegate dall'AF, mentre raramente si spinge a sostenere il valore dichiarato, avvalendosi di altri metodi di valutazione.

A fronte dell'ampio spettro di approcci valutativi e metodi di stima messi a punto dalla dottrina e dalla prassi aziendalistica, larga parte di essi non sono, non si direbbe riconosciuti, ma forse nemmeno noti, all'AF. Ciò è dato sospettare, al di là del risultato, non sorprendente, che in 43 casi l'ufficio ha proceduto a rettificare il valore ricorrendo alla percentuale di redditività applicata ai ricavi dell'ultimo triennio (art. 51 DPR 131/1986) e in 11 casi ha invece fatto riferimento agli studi di settore, ai sensi della medesima normativa di riferimento. Se il criterio normativo emerge come quello dominante, per altro verso, nei casi in cui l'AF si è discostato da esso, si è avvalso di metodi che, alla luce del *framework* teorico delineato dalla nostra dottrina, sono spesso carenti del necessario rigore metodologico, e risentono di un approccio di tipo deterministico. Sebbene anche sul fronte giuridico sia condivisa la necessità di giustificare la scelta dei modelli e parametri di stima rispetto al contesto di riferimento e la soggettività delle valutazioni, gli uffici privilegiano il ricorso a formule che tendono a sovraesemplificare la realtà osservata, a multipli empirici di settore tratti da listini di agenti di affari in

mediazione (CTR Milano, n. 491/2016, listino FIMAA; CTP Milano, n. 13/2011, listino CAAM/FAAM), e a altri moltiplicatori applicati acriticamente al caso in esame.

In qualche caso, l'ufficio ha proceduto a riaccertare il valore di avviamento sulla base di moltiplicatori del costo del capitale umano (CTR Milano, n. 713/2014; CTP Milano, n. 6930/2015), giustificando la scelta del metodo sul presupposto che l'azienda non comprende beni ma solo dipendenti. In un caso (CTR Milano, n. 713/2014) il valore del moltiplicatore, da 2 a 3 volte il costo del personale, in relazione alle diverse categorie di lavoratori, era poi stato ridotto in coefficienti da 0,5 a 1,5 dalla CTP, per essere confermato dalla CTR, che ha sostenuto che *"il metodo utilizzato dall'ufficio si basa su una valutazione certa e indiscussa"*, confermando i coefficienti stabiliti nella prima sentenza (CTR Milano, n. 713/2014). Appare evidente la forzatura operata dall'ufficio accertatore e la discutibile posizione assunta dalla commissione giudicante, posto che, secondo autorevole dottrina aziendalistica *"è nell'ambito dell'avviamento che deve farsi rientrare, in funzione non secondaria, il fattore organizzazione del personale"* e, di norma, *"il valore delle risorse umane non emerg(e) in via autonoma, ma risult(a) compreso nella grandezza di sintesi (reddito medio prospettico, flussi finanziari per i metodi indiretti o indicatori borsistici per i metodi diretti), assunta a base della valutazione d'azienda"*²⁶.

In alcun caso esaminato sono stati presi in considerazione dall'AF dati finanziari e previsioni di flussi di cassa, e anche laddove l'ufficio abbia fatto riferimento a flussi reddituali attesi, mai ha ritenuto opportuno effettuare una previsione analitica su un orizzonte temporale definito. La prassi più diffusa - verosimilmente per semplicità di calcolo - è l'utilizzo di valori medi di reddito, desunti dal passato, e proiettati nella previsione dei flussi attesi, che ha indotto in qualche caso a commettere il grossolano errore di applicare un valore medio di reddito (storico) a fronte di un andamento decrescente dei risultati del triennio antecedente alla cessione. In un caso, il calcolo dell'avviamento è stato effettuato dall'ufficio applicando il 40% al fatturato del secondo esercizio antecedente alla cessione dell'azienda²⁷.

In altro caso interessante, riguardante la cessione di un ramo d'azienda,

²⁶ G. ZANDA, M. LACCHINI, G. ORICCHIO, *La valutazione del capitale umano dell'impresa*, Giappichelli, Torino, 1993, p. 37.

²⁷ L'Ufficio ha specificato che la percentuale è stata ricavata dal listino CAAM/FAAA (Collegio Agenti Affari in Mediazione) della provincia di Milano, del gennaio 2007. Nel caso di specie, l'azienda era in condizioni di perdita in due dei tre esercizi precedenti la cessione, e l'esito della sentenza è stato a favore del contribuente (CTP Milano, n. 13/ 2011).

per esercizio del diritto di opzione a seguito di affitto di azienda, l'avviamento è stato rideterminato moltiplicando per tre il maggior reddito conseguito durante l'anno di affitto di azienda, rispetto al valore medio dei redditi conseguiti nei tre esercizi precedenti. Anche in questo caso, la commissione ha ritenuto di pronunciarsi a favore del contribuente (CTP Venezia, n. 80/2016).

In qualche sentenza (CTP Milano, n. 1/2012, n. 2/2012), si rintraccia l'utilizzo da parte dell'AF del metodo dello sgravio delle *royalties* per la valutazione di intangibili specifici (marchio); nella motivazione della sentenza, la commissione giudicante accoglie la metodologia utilizzata, facendo ampi riferimenti dottrinali, procedendo a rivedere tuttavia alcuni parametri di stima utilizzati dall'ufficio accertatore.

6.5 Valori e prezzi

La distinzione tra valore e prezzo assume particolare importanza poiché dalla lettura sistematica del contenuto delle sentenze, si evince un atteggiamento spesso arbitrario da parte degli uffici, diretto a dimostrare una pretesa tributaria maggiore rispetto al valore dichiarato, ma quasi mai sostenuta da una giustificazione razionale e coerente del valore riaccertato.

In verità, come chiarito dalla Cassazione, l'indicazione del prezzo nell'atto di compravendita, a meno di condizioni anomale, e di ulteriori elementi probatori a sostegno di un valore maggiore rispetto a quello dichiarato, dovrebbe ritenersi un elemento di partenza imprescindibile rispetto all'avvio dell'attività di accertamento²⁸. Come riportato in una sentenza significativa per l'aspetto in esame (CTP Milano n. 1255/2015), è la rettifica *“il luogo giuridico in cui ricercare l'illustrazione del motivo per cui il venditore avrebbe fatto la macroscopica sottovalutazione del capitale economico del compendio pattuendo così un prezzo sensibilmente inferiore a quello ritenuto da parte dell'Ufficio, ma essa ricerca rimane senza approdo”*.

La nostra dottrina ha da sempre posto in evidenza come le condizioni particolari della negoziazione, legate a situazioni oggettive o soggettive,

²⁸ *“In tema di imposta di registro e con riguardo alla determinazione della base imponibile, (...) l'accertamento del "valore venale in comune commercio", cui fa riferimento a tal fine l'art. 51, 2 comma, D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, non può prescindere dal prezzo effettivo pattuito dalle parti (se dichiarato nell'atto) il quale rappresenta, ordinariamente e per sua natura, il valore venale del bene, che non è altro che quanto può ricavarsi dalla sua vendita in condizioni di normalità (...); deriva da quanto precede, pertanto, che ove nell'atto di compravendita di un bene venga indicato il prezzo effettivo corrisposto (...) l'imposta deve essere applicata sul prezzo effettivo dichiarato”* (così Cass. civ sez. trib, 07-08-2008 n. 21310).

possano determinare scostamenti significativi tra valore astratto dell'azienda in funzionamento e prezzo. Parrebbe paradossale che, in altra sede, la condizione di debolezza del venditore, tradottasi in un prezzo inferiore al valore normale, possa giustificare un prelievo di ricchezza maggiore, che non tenga in alcun modo in considerazione la situazione concreta.

7. Conclusioni

Il contributo si propone di colmare un vuoto al momento presente negli studi economico-aziendali, che non sembrano aver approfondito come la valutazione dell'azienda in ipotesi di cessione venga affrontata dalla giurisprudenza tributaria. L'analisi si è focalizzata sulle sentenze che affrontano aspetti prettamente operativi - di merito per usare un'altra tipologia di linguaggio - della stima di valore dell'azienda ceduta, quali quelle delle CTR e CTP pubblicate nell'arco temporale 01.01.2011-30.04.2016 ed estratte dalla banca dati "Sistemailfisco.leggiitalia.it" tramite una stringa di parole chiave.

I risultati cui è giunta la ricerca, condotta attraverso la *content analysis* del campione di 81 sentenze selezionato, sono molti, anche dovuti alla variegata casistica che è emersa dalla lettura sistematica effettuata. Tuttavia, quelli che si ritengono di maggior rilievo sono:

- l'origine del contenzioso, che scaturisce sempre in sede di Imposta di Registro ed ha nella quasi totalità dei casi per oggetto il valore di avviamento, discende dalla differenza tra "*prezzo effettivo di scambio*", convenuto dalle parti ed iscritto nell'atto di cessione dell'azienda, e "*valore venale in comune commercio*" che, viste le interpretazioni della Cassazione, è una grandezza sovrapponibile al "*valore di mercato*", come inteso dalla dottrina aziendalistica;
- il 42 % del campione presenta richiami di concetti economico-aziendali o un inquadramento dell'oggetto della controversia in linea con le impostazioni aziendali. Nonostante ciò, a fronte dell'ampio spettro di approcci valutativi e metodi di stima messi a punto dalla dottrina, larga parte di essi non sono utilizzati dagli uffici accertatori (e sembrerebbero anzi sconosciuti all'AF);
- i metodi valutativi adottati dall'AF, alcuni dettati da normativa fiscale abrogata, ma poi richiamata da regolamenti e usi degli uffici, risentono di un approccio di tipo deterministico e sono da ritenersi carenti del necessario rigore metodologico;
- la giurisprudenza è prevalentemente orientata ad accogliere le argomentazioni del contribuente, costruite ampliando la base informativa e supportando il calcolo del valore con metodi ben più

solidi delle rigide formule matematiche utilizzate dall'AF.

In ordine alla carenza di rigore metodologico dei criteri di calcolo seguiti dall'AF, che ha rappresentato un risultato di rilievo della ricerca condotta, si è constatato che i metodi adottati dagli uffici impiegano i soli flussi economici (dai ricavi, al risultato economico positivo di periodo, al reddito fiscale) e non sono supportati da una razionale e coerente base informativa e analisi fondamentale per la determinazione del “*valore venale di comune commercio*” (a fronte di una regolamentazione che richiede invece di fornire un'adeguata motivazione).

A fronte di quanto osservato, il contribuente, per dimostrare l'astrattezza del metodo impiegato dall'AF e confutarne la validità, si avvale di concetti economico-aziendali, anche con l'ausilio di un perito incaricato allo scopo (ad esempio, per provare: che il complesso aziendale ceduto rappresenta un'azienda; l'efficacia delle risultanze di bilancio rispetto a quelle fiscali; l'arbitrarietà delle determinazioni delle risultanze economiche di un ramo d'azienda con generiche percentuali sui dati di bilancio rispetto ad una contabilità per settore o a rilevazioni che distinguono tra costi diretti e indiretti e comuni e specifici; la necessità di dedurre dal profitto il compenso, per l'attività di organizzazione dei fattori produttivi, dell'imprenditore dell'azienda ceduta o di impiegare flussi di reddito attesi).

Appare doveroso evidenziare anche i limiti della ricerca, che non ha considerato la stratificazione dei risultati per regione o provincia, evidenziando, se presenti, fattori di differenziazione delle posizioni assunte, né si è spinta a ripercorrere una possibile traccia evolutiva dell'orientamento giurisprudenziale. Tali aspetti potranno costituire oggetto di ulteriori sviluppi di ricerca. Tra l'altro, sono suscettibili di approfondimento i casi relativi ad attività di riaccertamento che non ha alimentato contenzioso in materia (il contribuente si è conformato all'operato dell'ufficio), e, ancora, le situazioni concrete in cui l'AF ha ritenuto di non dover operare rettifiche del valore dichiarato. Rispetto ai primi, potrebbe, forse, trattarsi di situazioni in cui l'operato dell'AF, coerentemente a quanto stabilito come principio di fondo dalla normativa, ha motivato adeguatamente le scelte dei metodi e delle grandezze utilizzate, oppure ha condotto delle valutazioni che sono risultate logiche e razionali anche nella prospettiva economico-aziendale. Rispetto alla seconda casistica, anch'essa non osservabile dalla prospettiva adottata in questo lavoro, poiché non ha generato un contenzioso, si potrebbe rintracciare, verosimilmente, un atteggiamento del contribuente teso a minimizzare il rischio di conflittualità con l'AF, con la dichiarazione di valori, nell'atto di cessione, che si attestano all'interno della soglia predefinita mediante l'impiego di criteri automatici ampiamente utilizzati

dall'AF.

Da ultimo, la ricerca condotta suggerisce anche alcune implicazioni operative. È evidente come la normativa tributaria attualmente in vigore sia carente di riferimenti metodologici per gli uffici accertatori, e come la prassi da questi seguita poggi su calcoli rigidi e su automatismi che ne indeboliscono notevolmente la validità metodologica. Sarebbe pertanto auspicabile una maggiore codificazione in materia, che possa ridurre l'arbitrarietà dell'AF. Per altro verso, è lecito domandarsi se invece non debba essere la realtà operativa (scandita dall'operato dell'AF e dalle pronunce giurisprudenziali) ad assicurare un più rigoroso ricorso all'utilizzo dei metodi.

La posizione che si intende qui sommessamente suggerire è di accrescere il dialogo tra aziendalisti e giuristi, per favorire la diffusione della conoscenza su questi temi, che evidentemente segue un ritmo assai diverso nei due campi. Emerge in tutta la sua portata il potere persuasivo di talune perizie di parte rispetto alle decisioni delle commissioni, che dimostra una certa apertura del mondo giuridico verso le argomentazioni della nostra dottrina.

D'altro canto, una maggiore regolamentazione in materia non potrebbe che concorrere positivamente a ridurre la conflittualità tra AF e contribuente, ma a nostro avviso, essa dovrebbe non tanto riguardare la codifica di metodi specifici applicabili alla situazione concreta (è palese nella difesa da parte degli uffici il riferimento all'esistenza di un solo metodo indicato dalla legge), ma la razionalità e la verificabilità del processo valutativo impiegato in sede di rettifica del valore. Pertanto, si auspica che la normativa tributaria non si spinga a definire algoritmi più complessi, in risposta alla carenza fin qui lamentata dagli uffici, ma evolva nella direzione di indicare principi e regole di comportamento chiari e condivisibili, seguendo l'orientamento, di impronta tipica dei sistemi giuridici di *common law*, che in questo campo sembra emergere a livello internazionale.

Bibliografia

- AMADUZZI A., *Il metodo di valutazione analitico: l'avviamento*, in G. Liberatore, A. Amaduzzi, E. Comuzzi, O. Ferraro (a cura di), *La valutazione delle aziende in crisi*, Giuffrè, Milano, 2014.
- BAVAGNOLI F., *Riflessi (e insidie) fiscali delle valutazioni economiche nella cessione d'azienda*, in *Contabilità, Finanza e Controllo*, n. 10, 2014.
- BEATTY R.P., RIFFE S.M., THOMPSON R., *The Method of Comparables and Tax Court Valuations of Private Firms: An Empirical Investigation*, in *Accounting Horizons*, 13(3), 1999, 177-199.

- CEROLI P., RUGGIERI M., SPRECA L., ZEI A., *Valutazione d'azienda e operazioni straordinarie*, Giuffrè, Milano, 2012.
- CHEN F., YEE K.K., YOO Y.K., *Robustness of Judicial Decisions to Valuation-Method Innovation: An Exploratory Empirical Study*, in *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(9) & (10), 2010, 1094–1114.
- CONFALONIERI M., *Trasformazione, fusione, conferimento, scissione e liquidazione delle società*, Gruppo24Ore, Milano, 2014.
- DUMAY J., CAI L., *A review and critique of content analysis as a methodology for inquiring into IC disclosure*, in *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 15 No. 2, 2014, 264-290.
- FERRERO G., *La valutazione economica del capitale d'impresa*, Giuffrè, Milano, 1966.
- FICARI V., *Azienda ed avviamento tra accertamento, “prezzi” e “autonomia” del contribuente*, in *Rivista di Diritto Tributario*, n. 3, 2012.
- GALASSI G., *Concetti costitutivi e concetti operativi di reddito nelle loro mutue relazioni*, in AA.VV., *Saggi di Ragioneria e di Economia Aziendale*, Cedam, Padova, 1987.
- GIULIANI M., PARIS A., RUPO D., *Il linguaggio delle valutazioni aziendali: da un'analisi comparativa ad una proposta di glossario italiano*, in A. Amaduzzi, G. Gonnella, G. Liberatore (a cura di), *I principi di valutazione d'azienda. Esperienze nord-americane, europee e internazionali a confronto*, Giuffrè, Milano, 2015.
- GUATRI L., BINI M., *Nuovo trattato sulla valutazione delle aziende*, Egea, Milano, 2007.
- GUTHRIE J., PETTY R., YONGVANICH K., RICCI F., *Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting*, in *Journal of Intellectual Capital*, vol. 5.2, 2004.
- HOOD P.L.JR, LEE T.R., *A Reviewer's Handbook to Business Valuation, Practical Guidance to Use and Abuse of a Business Appraisal*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2011.
- KRIPPENDORF K., *Content Analysis, An Introduction to Its Methodology, Second Edition*, SAGE Publications, California, 2004.
- LARO D., PRATT S.P., *Business valuation and taxes: procedure, law & perspective*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2011.
- LIBERATORE G., *La valutazione delle PMI*, Angeli, Milano, 2010.
- MONTRONE A., MUSAIO A., *Capitale e operazioni straordinarie. La costituzione, i processi evolutivi e la fase terminale dell'impresa*, McGraw-Hill, Milano, 2010.

- ORGANISMO ITALIANO DI VALUTAZIONE, *PIV 2015*, Giuffrè, Milano, 2015.
- PAOLINI A. (A CURA DI), *False comunicazioni sociali*, Giuffrè, Milano, 2007.
- PODDIGHE F., CORONELLA S., MARCHI D., *Il conferimento d'azienda*, in F. Poddighe (a cura di), *Manuale di Tecnica professionale. Valutazione d'azienda e operazioni straordinarie*, Cedam, Padova, 2014.
- POTITO L., *Le operazioni straordinarie nell'economia delle imprese*, 4ª edizione, Giappichelli, Torino, 2013.
- QUAGLI A., *Bilancio di esercizio e principi contabili*, Giappichelli, Torino, 2015.
- RUSSO A., LO PRESTI A., DE ROSA L., *Cessione d'azienda: nessuna plusvalenza se non si incassa il corrispettivo*, in *Guida alla Contabilità & Bilancio*, n. 6, 2014.
- SAVIOLI G., *Le operazioni di gestione straordinaria*, IV edizione, Giuffrè, Milano, 2012.
- SHARFMAN K., *Valuation Averaging: A New Procedure for Resolving Valuation Disputes*, in *Minnesota Law Review*, December, 2003.
- SORRENTINO M., *Earning Management e politiche di bilancio*, Giapeto ed., Napoli, 2016.
- STEMLER S., *An overview of content analysis*, in *Practical Assessment, Research & Evaluation*, December 2, 2014.
- VENUTI M., *Il bilancio di esercizio fino agli IAS. Finalità, principi e deroghe*, Giuffrè, Milano, 2006.
- VERONA R., *Le politiche di bilancio. Motivazioni e riflessi economico-aziendali*, Giuffrè, Milano, 2006.
- ZANDA G., LACCHINI M., ORICCHIO G., *La valutazione del capitale umano dell'impresa*, Giappichelli, Torino, 1993.
- ZANDA G., LACCHINI M., ONESTI T., *La valutazione delle aziende*, Giappichelli, Torino, 2013.
- ZAPPA G., *Il reddito di impresa*, Giuffrè, Milano, 1950.

Il termine “governo aziendale”, in chiave prescrittiva, sintetizza la capacità di guidare l’azienda in condizioni di economicità durevole, mediante il coordinamento delle operazioni di gestione e la composizione delle forze interne ed esterne. In tale prospettiva, si intende porre l’attenzione sul carattere economico del governo aziendale e sul contributo offerto dagli studi di Ragioneria e di Economia Aziendale.

Si ritiene, in particolare, che il governo aziendale si realizzi a partire dall’osservazione della dinamica aziendale e ambientale, ma presupponga anche la capacità di generare, su quella base, conoscenza e di guidare i collegati processi gestionali ed organizzativi.

L’integrazione informativa e la generazione di conoscenza si formano sul passato ma devono guidare il futuro, spingono i sistemi di governo aziendale all’innovazione dei prodotti e dei processi aziendali, per far fronte al contesto ambientale sempre più complesso e turbolento, ma senza perdere i valori di fondo della tradizione e della cultura aziendale. L’integrazione informativa, gestionale e organizzativa si accompagna dunque all’integrazione tra innovazione e tradizione e determina le diverse prospettive del governo aziendale e della creazione di valore.

A tal fine il volume si articola nelle seguenti sezioni:

- 1) Bilancio e principi contabili;
- 2) Valutazione d’azienda;
- 3) Bilancio e comunicazione finanziaria, economica e sociale;
- 4) Controllo di gestione, costi-performance;
- 5) Reti e controllo relazionale;
- 6) Strategie di sviluppo, risanamento e cooperazione;
- 7) Governance e controlli interni;
- 8) Imprenditorialità e family business;
- 9) Amministrazioni pubbliche;
- 10) Aziende sanitarie;
- 11) Università;
- 12) Aziende non-profit, etica e responsabilità sociale.

SIDREA (Società Italiana dei Docenti di Ragioneria e di Economia Aziendale) è l’associazione che rappresenta l’insieme dei professori e ricercatori universitari del settore SECS-P/07 con lo scopo di promuovere lo sviluppo della base scientifica, della cultura e dei principi di buon governo aziendale.