

# Aspetti contabili della cessione d'azienda e delle clausole di aggiustamento prezzo

di Giulio Tedeschi (\*)

Vengono esaminati gli aspetti contabili del contratto di cessione di azienda dapprima con riguardo agli elementi costitutivi l'azienda secondo l'angolazione del cedente e del cessionario, quale tipica operazione realizzativa. In questo contesto si inseriscono i correlati aspetti tributari per la tassazione della cessione in capo al cedente e per l'assunzione del costo di riferimento per il cessionario. Il tutto con l'evidente esigenza di definire e descrivere gli elementi che costituiscono l'azienda oggetto di cessione. Secondariamente analizzando le implicazioni che derivano dalle cd clausole di rettifica del prezzo che, anche negli aspetti contabili, presentano delle implicazioni osservabili solo in epoche successive alla data di efficacia del contratto di cessione. Tali fatti successivi presentano, inoltre, aspetti che meritano di essere indagati, seppur solo brevemente per cenni, anche nei loro riflessi tributari.

## Cenni introduttivi e alcuni riferimenti

L'argomento in esame impone un breve rimando ai riferimenti normativi che disciplinano l'operazione di cessione d'azienda (1).

Innanzitutto, occorre partire dal concetto di "azienda" quale bene oggetto del contratto di compravendita per il quale il Codice civile richiede obbligatoriamente la forma scritta per atto pubblico o scrittura privata autenticata (art. 2556 c.c.). Il contratto poi è soggetto a pubblicità legale attraverso l'iscrizione al registro delle imprese, al questore territorialmente competente, nonché la registrazione presso gli Uffici dell'Agenzia delle entrate.

Per "azienda" i riferimenti di legge (art. 2555 c.c.), giurisprudenziali e soprattutto aziendali portano a intendere quel complesso di beni e rapporti (economici e giuridici) organizzati dall'imprenditore e funzionalmente finalizzati allo svolgimento di un'attività economica. Ai soli fini contabili che qui rilevano si comprende immediatamente come il concetto d'azienda non possa portare a individuare esclusivamente valori presenti nella contabilità, con particolare riguardo alle attività e passività di un bilancio speciale di cessione. Il riferimento

ai rapporti giuridici conduce ai contratti funzionali all'attività dell'azienda che non hanno diretto riscontro contabile, ma anche ai rapporti derivanti dalla cessione della lista clienti e, secondo un'angolazione più economica, licenze, *know-how*, studi e ricerche e, non meno importante, persone (il c.d. capitale umano).

Dunque, un'organizzazione, funzionante e organizzata, fatta di persone, beni, diritti e rapporti giuridici ed economici, accomunati dall'elemento funzionante della loro unitaria destinazione all'esercizio di un'attività economica. Azienda che deve trovare anche una rappresentazione contabile.

A tal proposito - sempre per l'angolazione contabile - la dottrina espone due teorie:

- "unitaria" in base alla quale l'azienda è un insieme di beni e rapporti organizzati da un'unitaria destinazione; e

### Note:

(\*) Dottore Commercialista in Milano, Partner Studio Bernoni Grant Thornton

(1) Per una più ampia disamina dell'intero argomento sulla cessione d'azienda valga il rimando a L. F. Franceschi, *La cessione d'azienda*, CEDAM.

## Cessione d'azienda

- “atomistica” in base alla quale l'azienda è una pluralità di oggetti distinti (2).

L'orientamento prevalente per la teoria c.d. “unitaria” induce a far emergere quei valori che pur non costituendo elementi tipici contabili devono avere una loro rappresentazione: l'avviamento ne è la fattispecie più tipica.

Sovente - è questo è il secondo elemento che qui interessa - il contratto di cessione prevede clausole di aggiustamento del prezzo, la cui realizzazione e quantificazione avviene in epoca successiva alla data di efficacia dell'atto di cessione. Si tratta di situazioni i cui presupposti possono avere una valenza retrospettiva e/o prospettica. In linea generale per il primo caso si fa riferimento a accertamenti e sopravvenienze che si manifestano successivamente all'atto di cessione ma che sono di competenza della gestione anteriore alla cessione. Per il secondo caso si fa riferimento all'accertamento di andamenti economici futuri che disciplinano il prezzo al raggiungimento di obiettivi economici indicati nell'atto di cessione che confermano gli andamenti assunti per la valorizzazione dell'azienda.

### La natura realizzativa dell'operazione (anche ai fini tributari)

L'operazione è una tipica operazione di compravendita ove l'oggetto della cessione è una “azienda”. Vi è un cedente che si spossessa dell'azienda dietro l'incasso di un prezzo e vi è un cessionario che ne acquisisce la proprietà. Il contratto che dispone la cessione disciplinerà gli aspetti economici, le garanzie e le modalità tecniche del passaggio che implica l'uscita dell'azienda dal patrimonio del cedente e il subentro giuridico del cessionario in tutti gli elementi che costituiscono l'azienda. La legge (3) interviene con talune previsioni per la tutela dei terzi che hanno rapporti giuridici in essere relativi all'azienda trasferita (4). Con il contratto di cessione dell'azienda vi è un passaggio della sua titolarità. Negli aspetti contabili questo “passaggio” non incide sul patrimonio di funzionamento del cessionario (non vi è aumento di capitale, non vi è l'ingresso di nuovi soci, si modificano solo gli elementi qualitativi dell'attivo e del passivo dovuti all'acquisizione e al pagamento del prezzo). Analogamente sul patrimonio di funzionamento del cedente, ancorché l'effetto

della cessione, in termini di plusvalenza o minusvalenza derivante dalla cessione si rifletterà sul risultato d'esercizio e così indirettamente sul patrimonio di funzionamento allorché verrà destinato il risultato dell'esercizio in cui si è avuta la cessione.

In presenza di una “cessione” si ha effetto “realizzativo”, con le conseguenti ricadute contabili, ma soprattutto fiscali.

Ai fini delle imposte dirette, in estrema sintesi, ciò sta a significare l'insorgere del presupposto impositivo in capo al cedente (5) e il riconoscimento del costo fiscale dell'azienda, per il prezzo pagato, in capo all'acquirente (ai fini dell'art. 110 T.U.I.R.).

Ai fini IVA, pur essendo una cessione, l'operazione non rileva per assenza del presupposto impositivo che, come noto, all'art. 2, comma 1, D.P.R. n. 633/1972 individua la cessione dei beni (*rectius*: dei singoli beni) e delle prestazioni di servizio. Non rileva, viceversa, la cessione d'azienda (comma 3, lett. b) del medesimo art. 2) in quanto, per l'appunto, complesso di beni organizzati per l'esercizio di impresa.

Ai fini dell'imposta di registro la tassazione del ramo d'azienda ha come base imponibile il “valore venale” del prezzo e quindi quello dichiarato in atto (art. 51, D.P.R. n. 131/1986), salvo giudizio di congruità in sede di controllo dell'Amministrazione finanziaria.

Affine all'aspetto contabile, ben si ricomprende come l'esatta qualificazione dell'oggetto della cessione (se azienda quale

#### Note:

(2) Cfr. F. Poddighe (a cura di), *Manuale di Tecnica Professionale*, CEDAM, 2014, pag. 85.

(3) Significativamente gli artt. da 2556 a 2560 del Codice civile, ma anche l'art. 2112 c.c. e così pure sempre in ambito giurislavoristico gli adempimenti previsti dall'art. 47 della Legge n. 428/1990.

(4) Non si trattano, ovviamente, detti aspetti giuridici. Valga il rimando, per un veloce inquadramento a G. Presti - M. Rescigno, *Corso di diritto commerciale*, vol. 1, Zanichelli Editore, 2015, pag. 50 ss.

(5) Ai fini delle II.DD. rileverà quindi il regime di tassazione, a seconda delle posizioni soggettive, previsto dal T.U.I.R. e in particolar modo gli artt. 58, 86 T.U.I.R., ivi inclusa l'opzione per la tassazione dilazionata fino al massimo di cinque esercizi (e così pure la tassazione separata per l'imprenditore individuale). Ai fini IRAP, come noto, a seguito delle modifiche apportate all'art. 5, D.Lgs. n. 446/1997 dall'art. 13-bis, comma 3, D.L. n. 244/2016, la plusvalenza/minusvalenza relativa alla cessione d'azienda non rileva.

complesso di beni e rapporti organizzati, ovvero singoli beni non organizzati e quindi non idonei a configurare un'azienda) abbia importanti ricadute fiscali (6).

Vi è poi da ultimo, ma solo con un cenno, l'aspetto della responsabilità solidale e sussidiaria del cessionario che ai fini che qui interessano implica anche una riflessione sui riflessi contabili. Si tratta infatti di coordinare, per una lettura organica, gli aspetti sul trasferimento dei debiti tributari (e dei sottostanti rischi) dettati dall'art. 2560 c.c., dall'art. 14 del D.Lgs. n. 472/1997 con le annotazioni contabili attinenti alla cessione dell'azienda. Qui si ricordi che il citato art. 2560 c.c. dà rilevanza alla responsabilità del cessionario per i debiti che "... risultano dai libri contabili obbligatori", mentre la giurisprudenza impone una riflessione più articolata per i debiti tributari ben oltre la semplice lettura del citato art. 14, D.Lgs. n. 472/1997 che non può portare alla gestione del rischio tributario solo ancorato alle risultanze del certificato rilasciato appositamente dall'Amministrazione finanziaria *ex* comma 2 e 3 del citato art. 14 (7).

### La rappresentazione contabile della cessione per il cedente e il cessionario

I principali adempimenti contabili connessi all'operazione di cessione d'azienda - quale operazione realizzativa - riguardano:

- per il cedente, la necessità di scaricare dalla propria contabilità le attività e le passività cedute, in correlazione agli originari valori di carico contabile (generalmente il costo storico, al netto degli ammortamenti); ciò può comportare, dal confronto con il prezzo pattuito, l'originarsi di una plusvalenza o di una minusvalenza;
- per il cessionario, la necessità di includere nella propria contabilità l'azienda acquisita; ciò significa che l'acquirente dovrà indicare le attività e passività trasferite mediante l'operazione straordinaria, al valore corrente; inoltre, il cessionario dovrà indicare il valore dell'avviamento (8).

Secondo l'aspetto numerario il cedente registrerà l'uscita monetaria per il pagamento effettuato e l'eventuale debito residuo in caso di pagamento dilazionato nel tempo. Il cessionario, a sua volta, registrerà l'entrata monetaria

per l'incasso avuto e l'eventuale debito residuo sempre in caso di pagamento dilazionato.

Schematicamente:

- il cedente dismette gli elementi dell'azienda oggetto di cessione in base alle risultanze contabili storiche; annota l'entrata monetaria per l'incasso del prezzo, unitamente al credito per la restante parte di prezzo dilazionato da incassare nel tempo; annota sequenzialmente da ultimo la plusvalenza o la minusvalenza da cessione. È logica conseguenza che gli elementi riconducibili all'azienda ceduta che non hanno evidenza contabile (avviamento *in primis*, ma anche *know-how*, liste clienti, altri elementi di natura non contabile) rileveranno in sede di contabilizzazione del risultato economico della cessione, cioè la plusvalenza o la minusvalenza;
- il cessionario, a sua volta, carica tra le attività e le passività i singoli elementi che costituiscono l'azienda acquisita secondo il costo correlato al prezzo pagato (quindi a valori effettivi di cessione). Da qui l'importanza poco sopra citata di disporre di un bilancio speciale di riferimento ovvero un'indicazione puntuale nel contratto di cessione; annota l'uscita monetaria per il pagamento del prezzo, unitamente al debito per la restante parte di prezzo dilazionato da pagare nel tempo.

La contabilizzazione, pertanto, avviene "a saldi chiusi" secondo una modalità che presuppone una discontinuità nei valori contabili tra

#### Note:

(6) La cessione dell'azienda implica la tassazione della plusvalenza (o deducibilità della minusvalenza), con assenza di rilevanza IVA. Viceversa, si ha la tassazione dei singoli beni e rilevanza IVA per cessione del singolo bene nel caso di assenza del concetto di azienda. E così pure per l'alternanza tra imposta di registro e IVA.

(7) Ci si riferisce alla sentenza della Corte di cassazione, Sez. 5 civ., n. 17264/2017. Si parla di responsabilità per le posizioni (soprattutto di debito fiscale) che risultano non solo dalle scritture contabili, "... ma anche con quanto in corso di accertamento ...", punto 4.13 della citata sentenza.

(8) Vale la previsione di cui all'art. 2426, comma 1, n. 6), c.c., secondo la quale "... l'avviamento può essere iscritto nell'attivo con il consenso, ove esistente, del collegio sindacale, se acquisito a titolo oneroso, nei limiti del costo per esso sostenuto. L'ammortamento dell'avviamento è effettuato secondo la sua vita utile; nei casi eccezionali in cui non è possibile stimare attendibilmente la vita utile, è ammortizzato entro un periodo non superiore a dieci anni ...".

## Cessione d'azienda

cedente e cessionaria. Tale modello presuppone che la cessionaria iscriva i beni dell'azienda ricevuta a "saldi chiusi", ovvero al netto degli eventuali fondi iscritti presso la cedente (fondi ammortamento e fondi svalutazione).

Naturalmente, al fine di poter attuare un corretto trattamento contabile dell'operazione straordinaria, i singoli elementi patrimoniali che sono trasferiti con la cessione d'azienda devono essere individuati e individuabili analiticamente. In questo senso in dottrina si parla di un apposito bilancio speciale di cessione (9) che si affianca all'altrettanto utile esigenza di dettagliare nel contratto di cessione d'azienda gli elementi che ne delimitano il perimetro, con i relativi valori (al pari dei principi di valutazione posti alla base della valorizzazione dei medesimi elementi) quali utili informazioni anche per la contabilizzazione da parte del cessionario.

Si deve tenere presente che l'aspetto contabile, soprattutto per l'acquirente, riveste aspetti che vanno oltre la semplice rappresentazione nei conti successivamente all'operazione. Si intersecano, infatti, i profili tributari e valutativi tra loro correlati e derivati.

Così una corretta valutazione degli elementi che compongono l'azienda, unitamente ad una adeguata loro rappresentazione, possibilmente analitica sia nella descrizione che nei valori, nell'atto di cessione è base di riferimento per la contabilizzazione dell'operazione.

L'assenza di adeguata rappresentazione nell'atto, viceversa, non consentirebbe di disporre di un elemento oggettivo, oltretutto sotto forma di atto con data certa, idoneo a supportare in via documentale la rilevazione contabile della cessione dal lato del cedente e di quello del cessionario.

Orbene per il cessionario devono essere rispettati i corretti principi contabili nella fase di carico inventariale di tutti gli elementi che compongono l'azienda ceduta.

Traslando questi brevi concetti all'ambito tributario, ne consegue che non è consentita una soggettiva e arbitraria ripartizione dei valori agli elementi costituenti l'azienda avendo come unico limite il prezzo pagato.

Infatti, se da un lato il prezzo è sicuramente frutto della libera contrattazione tra le parti, la ripartizione contabile dei singoli elementi che costituiscono l'azienda ceduta (e che

sicuramente hanno comportato la determinazione di "quel" prezzo di cessione) non può essere rimessa alla soggettività dell'acquirente. In sede di carico contabile dei valori relativi all'azienda acquisita, occorre innanzitutto rispettare quei principi previsti dal Codice civile in tema di bilancio e così in particolare a quelli della "correttezza" e "veridicità" degli elementi patrimoniali (da cui conseguono anche effetti reddituali).

Già questo fatto fa ben comprendere come non sia possibile iscrivere singoli elementi costituenti l'azienda ceduta a valori non reali o addirittura sopravvalutati; non vi può quindi addivenire ad una valutazione arbitraria, cercando di rispettare l'unico limite quantitativo dato dal prezzo dell'azienda ceduta e con libertà di ripartizione dello stesso tra i singoli elementi che costituiscono l'azienda.

Un corretto e adeguato processo di valutazione nella fase propedeutica alla realizzazione dell'operazione, traslato poi nell'atto di cessione, assume quindi piena rilevanza che travalica anche nell'ambito contabile e poi anche in quello tributario (a supporto della congruità fiscale dei valori dichiarati in ipotesi di attività accertativa da parte dell'Amministrazione finanziaria).

Infatti, da queste impostazioni contabili sinteticamente rappresentate, derivano poi, quanto meno per la fiscalità diretta, i trattamenti tributari dell'operazione in esame.

A questo punto, inquadrata la cessione nei suoi aspetti contabili, valutativi e tributari per la derivazione della base imponibile, ma soprattutto nell'aspetto numerario che disciplina il pagamento nel tempo, possono essere affrontate talune riflessioni sulle clausole di aggiustamento prezzo, che originano tanto aspetti numerari, ma soprattutto di rettifica dei valori

### Nota:

(9) Si parla di bilancio speciale con riferimento alla data della cessione, comprensivo delle scritture di assestamento e di chiusura relative al periodo intercorrente tra l'inizio dell'esercizio e la data di riferimento della cessione. Tali scritture di assestamento e chiusura non necessariamente devono transitare in contabilità generale. La situazione patrimoniale ed economica del bilancio speciale deve essere redatta secondo criteri di valutazione di un'impresa in funzionamento. Esso costituisce altresì riferimento per la quantificazione della plusvalenza e/o minusvalenza di cessione e per le valutazioni tributarie.

contabilizzati rispetto a quelli originari annotati all'epoca dell'atto della cessione.

### Le clausole di conguaglio e rettifica del prezzo

Possono ora affrontarsi le tematiche - sempre per l'aspetto contabile - della rappresentazione delle c.d. clausole di rettifica del prezzo (10). Il tema viene proposto in quanto la prassi professionale insegna che nei contratti di cessione d'azienda vengano inserite clausole di aggiustamento e/o aggiornamento del prezzo che si originano e si misurano in epoca successiva alla sottoscrizione del contratto di cessione. Si possono innanzitutto ipotizzare clausole con natura "retrospettiva" e clausole con natura "prospettica". Queste clausole hanno l'elemento comune di voler disciplinare la rettifica del prezzo concordato in quanto - nonostante la stipula definitiva del contratto di cessione - disciplinano situazioni che incidono sull'entità del prezzo in funzione di indicatori economico-finanziari e/o di fatti che troveranno manifestazione in epoche successive. Tipiche del primo caso sono quelle clausole che richiedono di tener conto dei cambiamenti che possono misurarsi solo successivamente alla stipula del contratto (c.d. *closing*) e che sono poste alla base del modello di determinazione del prezzo. È del tutto evidente che un'azienda è un'entità dinamica, in mutevole svolgimento sicché sovente non è possibile misurarne tutte le grandezze che la compongono all'atto della stipula. Vi sono infatti delle mutazioni (legate allo svolgimento economico, continuo della gestione) parametrizzate a indicatori economici e finanziari che possono essere misurate in epoca successiva avendo fissato il modello di determinazione del prezzo (11). Così i meccanismi di aggiustamento del prezzo impongono un confronto tra il patrimonio preso a riferimento a una data generalmente antecedente il *closing* e quello a una data generalmente successiva, previo contraddittorio tra le parti e stipula di un atto ricognitivo e sottoscrizione di un atto finale di determinazione del prezzo finale con le medesime forme proprie dell'atto di cessione (notaio).

Quanto alle clausole prospettiche, invariata l'impostazione concettuale nel contratto, queste ultime implicano una revisione del

prezzo in dipendenza del conseguimento di predeterminati obiettivi economici-finanziari-patrimoniali futuri idonei a confermare che le aspettative sulle dinamiche assunte per la determinazione del prezzo trovino conferma in un arco temporale futuro ragionevole (12).

Vi sono poi, da ultimo, seppur concettualmente differenti, ma che hanno analoghi impatti contabili, una terza tipologia di clausole correlate alle dichiarazioni e alle garanzie prestate dal cedente alle quali è associato l'obbligo di pagamento di indennizzi al verificarsi di un fatto che comporti violazione di quanto dichiarato dal venditore medesimo (13).

### La loro rappresentazione contabile

Anche il verificarsi delle situazioni che attivano le clausole di rettifica del prezzo deve trovare una loro rappresentazione contabile.

#### Note:

(10) Cfr. per maggior approfondimento M. Bini, "Le clausole di aggiustamento prezzo negli M&A", in *Le Società*, n. 5/2011, pag. 564; M. Bini, "Le clausole di aggiustamento prezzo nelle *business combination*", in *Le Società*, n. 7/2011, pag. 809 e L. Miele, "Compravendita di aziende e di partecipazioni sociali: le clausole di rettifica del prezzo", in *Corr. Trib.*, n. 38/2014, pag. 2913.

(11) Dato il continuo svolgimento della gestione che non si interrompe con il passaggio dell'azienda, tipiche sono le clausole che prevedono un aggiustamento del prezzo legato alla puntuale misurazione di determinate grandezze quali possono essere la consistenza di un magazzino, la puntuale quantificazione della bontà dei crediti ricompresi nell'azienda, il puntuale conteggio delle posizioni verso i dipendenti per ratei, TFR e similari, etc. Tutte quantificazioni che generalmente avvengono in contraddittorio tra le parti.

(12) Tipiche sono le clausole di c.d. *earn-out* in base alle quali il prezzo risulta condizionato da determinati risultati dell'azienda in epoche successive al trasferimento. Tipica situazione che viene a crearsi quando il venditore continua a essere coinvolto nella gestione dell'azienda per assicurarne lo sviluppo.

(13) Generalmente si fa riferimento alla disciplina delle sopravvenienze per fatti e accadimenti che pur manifestandosi in epoche successive, si riferiscono a comportamenti attivati in epoca antecedente alla data di cessione e come tali riconducibili al cedente. Si parla quindi di indennizzi contrattuali che nella sostanza vanno a modificare la struttura dello schema contrattuale con riguardo alle assunzioni che sono state poste alla base delle valutazioni economiche dell'azienda e quindi in ultima istanza del suo prezzo. Tali possono essere, a titolo esemplificativo, passività non rappresentate, indennizzi non conosciuti, accertamenti fiscali e contestazioni di terzi in generale.

## Cessione d'azienda

Analogamente all'atto della cessione, esse devono essere indagate nelle loro rappresentazioni in capo al cedente e al cessionario e sono, quanto meno da un punto di vista sistematico, collegate le une (quelle di cessione) alle altre (quelle di rettifica prezzo).

In linea generale può affermarsi che l'effetto della rettifica del prezzo implica un'avvenuta variazione in termini valutativi del patrimonio di funzionamento dell'azienda oggetto di cessione così come rappresentato nel bilancio speciale al servizio (contabile) dell'operazione.

Negli aspetti contabili una variazione in aumento dovrebbe implicare un incremento del patrimonio netto di funzionamento e contestualmente una rettifica per un maggior prezzo. Di segno opposto una variazione in diminuzione che porta a una riduzione del prezzo. L'esatta individuazione della motivazione che ha portato all'attivazione della clausola di revisione del prezzo dovrebbe altresì implicare, nell'ottica della rilevazione a partita doppia, il singolo elemento patrimoniale da rettificare.

Qui peraltro, per proseguire, l'analisi implica di distinguere la posizione del cedente da quella del cessionario.

In capo al cedente, infatti, la variazione in aumento non incide sui singoli valori ricompresi nella scrittura di cessione - che vengono come detto scaricati al loro valore contabile - ma semplicemente incrementando la plusvalenza da cessione (o riducendone la minusvalenza), con contestuale insorgenza di un (maggior) credito verso il cessionario. Analogamente, ma di segno contrario, il caso di variazione in diminuzione che riduce il prezzo. Questo a parere di chi scrive, vale per tutte le tre tipologie di clausole rettificative del prezzo sinteticamente enunciate in precedenza. Ai fini reddituali si è sempre in presenza di un componente di natura straordinaria e non ripetitiva, quanto meno nell'accezione aziendale, che incide nel conto economico, a seconda dei casi, nella voce A5 "Altri ricavi" ovvero nella voce B14 "Oneri diversi di gestione", con necessaria *disclosure* in nota integrativa della straordinarietà della cessione, soprattutto se di importo rilevante.

L'effetto dell'attivazione della clausola di rettifica del prezzo ha, in capo al cedente, un effetto economico incidendo sul risultato d'esercizio. Se la rettifica scaturisce nel medesimo esercizio di effetto della cessione la rettifica andrà a correggere l'originaria plusvalenza (ovvero

minusvalenza) dando un'unica rappresentazione contabile nell'esercizio dell'effetto della cessione.

Più articolata la posizione del cessionario che come detto ha iscritto il patrimonio netto di funzionamento dell'azienda acquistata, nei suoi singoli elementi, a valori correnti in quanto prezzo pagato.

Infatti, accanto all'immediata constatazione del maggiore (o minore a seconda dei casi) debito verso il cedente, l'attivazione della clausola di rettifica del prezzo impone di analizzare le cause e conseguentemente di individuare i singoli valori individuali dell'azienda acquistata che possono essere incisi e quindi contabilmente rettificati. In questo senso l'individuazione del presupposto che ha originato l'attivazione della clausola di rettifica prezzo conduce a individuare funzionalmente anche il singolo elemento dell'azienda oggetto di rettifica. In altre parole, ciò implica che contabilmente accanto all'immediata variazione dell'elemento numerario in partita doppia si rettifica anche l'elemento patrimoniale interessato, in termini di maggiore o minore costo d'acquisto e in ultima analisi questa tipologia di rettifiche va a incidere anche sui valori immateriali non presenti nella contabilità del cedente, ma che emergono in capo al cessionario per effetto della cessione, a partire dalla più tipica voce rappresentata dall'avviamento.

Attenzione, poi, è richiesto se la clausola di rettifica del prezzo trova piena attuazione in un esercizio successivo a quello di effetto (e di contabilizzazione originaria) della cessione. Innanzitutto, se è individuato il singolo bene di riferimento la rettifica contabile ha implicazioni anche sul processo di ammortamento se bene interessato a questo processo e in ogni caso implica un riesame dei criteri posti alla base delle valutazioni tipiche di bilancio. Poi c'è da valutare la situazione in cui - anche per effetto del passare del tempo - non sia più possibile incidere sul singolo elemento dell'azienda compravenduta; in ultima istanza potrebbe aversi un effetto che dopo attento esame e in assenza di possibili attività da rettificare, incide, quale componente straordinario di reddito, sul conto economico. Nell'ipotesi, poi, dell'insorgere di passività non presenti all'atto della cessione, si potrebbe pensare ad una riduzione del debito verso il cedente controbilanciata dall'iscrizione contabile di un

fondo rischi ovvero di un debito, se certo, verso terzi.

È chiaro che tutte queste tipologie di variazioni contabili devono fondarsi, anche in continuità con le previsioni codicistiche del contratto di cessione d'azienda, quanto meno su una scrittura privata ad autentica notarile.

Un discorso particolare - che in questa sede per evidenti ragioni di spazio non può che essere solamente enunciato, senza approfondimento di dettaglio - riguarda la posizione del cessionario IAS *adopter* (14).

La contabilizzazione dell'acquisto conduce al principio IFRS 3 in tema di aggregazioni contabili. Come noto secondo tale principio tutte le aggregazioni - inclusa la cessione d'azienda - devono essere contabilizzate con il c.d. *purchase method* che impone la rideterminazione di tutti gli elementi contabili al *fair value* (15) calcolato - come somma di *fair value* - alla data di acquisizione.

L'importo delle rettifiche dovute alle clausole di aggiustamento prezzo, se possibilmente probabili e attendibilmente determinabili, devono essere innanzitutto incluse nel costo dell'aggregazione alla data di acquisizione. Nessuna difficoltà nel caso in cui le clausole trovassero attivazione nel medesimo esercizio di acquisizione o in tempo utile per l'approvazione del bilancio relativo.

I differenti valori che originano dall'attivazione delle clausole di cui si discute devono incidere - ripercorrendo l'*iter* del PPA per la definizione del "costo dell'aggregazione" - secondo le seguenti linee:

- al verificarsi di un incremento del *fair value* delle attività e passività dell'azienda, la differenza positiva va allocata ai maggiori valori dell'azienda acquisita;
- al verificarsi di un decremento del *fair value* delle attività e passività dell'azienda, la differenza negativa deve essere rilevata nel conto economico (16).

### Aspetti tributari (cenni)

Giunti a questo punto è possibile, sempre sinteticamente, trarre delle brevi considerazioni sugli aspetti di natura tributaria. Il tema tributario degli aggiustamenti prezzo è stato sovente affrontato dalla prassi, dalla dottrina e dalla giurisprudenza per la cessione di partecipazioni (17), meno per i conguagli prezzo

nell'ambito della cessione d'azienda. Si possono, comunque, dedurre le seguenti considerazioni generali.

Innanzitutto, il principio di base secondo il quale i riflessi fiscali di tali clausole contrattuali devono essere assoggettate allo stesso regime fiscale dei valori che gli aggiustamenti vanno ad integrare, quindi le medesime norme di riferimento che disciplinano il prezzo originario contratto (continuità dell'imposizione). Se, quindi, tali clausole hanno lo scopo di allineare il prezzo dell'originaria cessione alle modifiche intervenute negli elementi assunti per la determinazione del prezzo medesimo, ne deriva che gli effetti dell'allineamento prezzo non possono avere effetti reddituali.

Non possono assumere la valenza di costi e ricavi che si originano per l'effetto dell'attivazione della clausola di aggiustamento prezzo, bensì si riverberano sui valori dell'azienda compravenduta.

In altri termini:

- per il cedente si riverbera sull'effetto realizzativo dell'originaria cessione e quindi sulla plusvalenza/minusvalenza originata in sede di cessione;
- per il cessionario si riverbera sul patrimonio dell'azienda acquistata.

Con riguardo al cessionario, da ultimo, non deve infatti dimenticarsi che l'azienda acquisita assume il suo costo fiscale in base al prezzo pagato. Il contratto diviene, quindi, base per individuare le modifiche che intervengono negli elementi sottostanti che ora vengono rettificati, con rilevanza fiscale.

#### Note:

(14) Gli aspetti fiscali delle operazioni straordinarie per i soggetti IAS/IFRS sono, tra l'altro, enunciati nel quaderno 41 di SAF (Scuola di Alta Formazione Luigi Martino dell'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano), redatto a cura della Commissione Diritto Tributario Nazionale del medesimo Ordine.

(15) IFRS 3 si applica alle cessioni acquisitive, fra soggetti indipendenti e non a quelle riorganizzative infragruppo.

(16) A parere di chi scrive, in presenza sostanzialmente di un "buon affare" può essere valutata l'opzione, mutuando dai principi per gli avanzi e disavanzi di fusione, di iscrizione di una riserva patrimoniale in attesa della realizzabilità del bene.

(17) In sostanza le clausole rappresentano un momento successivo di riequilibrio contrattuale. La *ratio* è, quindi, da ricercare nel fatto che l'acquirente paga il prezzo dell'azienda facendo affidamento di una determinata consistenza patrimoniale dei componenti che costituiscono l'azienda.