

## Unificazione degli aspetti specifici nella dottrina e nella prassi estimativa

di Francesco Malacarne

Credo che la logica conseguenza di questo incontro, sia lo svilupparsi di studi che, comparando, criticamente, la teoria ed i metodi che sono stati formulati nel campo proprio dell'Estimo fondiario, con quelli formulati nel campo, più specifico, dell'Estimo commerciale e industriale, miri a porre in evidenza le concordanze ed a smussare le discordanze, al fine di formulare un'unica Dottrina estimativa i cui canoni ed i cui insegnamenti possano essere razionalmente applicati ovunque la realtà esiga una valutazione, esiga, cioè, la formulazione di un giudizio di stima. Mi rifiuto, infatti, di credere alla possibile esistenza di due o più dottrine estimative, di due o più metodi di stima che si sfidano, a distanza, ritenendo di essere, ogni uno di essi, l'unico detentore della verità scientifica, l'unico suggeritore della razionalità pratica. Io credo, infatti, in un solo Estimo, inteso sia come dottrina che come prassi; in un Estimo *senza aggettivi*, come diceva quel compianto Maestro che fu Nino Famularo.

Certo è che l'Estimo fondiario, avendo avuto una priorità storica rispetto a quello commerciale e industriale, ha avuto un maggiore sviluppo, sia nel campo pratico che in quello teorico; ma questo non vuol dire che sia scientificamente più razionale, vuol dire, semplicemente, che gli studiosi di Estimo, disponendo di una maggior mole di fatti, empiricamente concreti, e di disposizioni di legge (basta pensare agli Editti Vescovili di Ferrara, ai Censimenti di Milano ed alle leggi del Granduca di Toscana), hanno avuto maggior tempo e maggiori possibilità di analizzare questi fatti e queste leggi, al fine di razionalizzare il tutto e di giustificarli con la formulazione di principii scientifici, universalmente validi. È così, per quanto a me risulta, che si è andata formulando quella Teoria estimativa, caratteristicamente fondiaria, che, pur oggi considerata come una soddisfacente formulazione scientifica, è ancora soggetta a critiche ed a tentativi di riforma.

A me pare che questa esigenza non sia sentita nel campo proprio delle valutazioni commerciali e industriali, nel quale, più che

alla ricerca di una giustificazione scientifica unificante ed universalmente valida, gli studiosi si sono dedicati alla casistica, analizzandola con rilevante scrupolo e con validissimi risultati, specialmente nel campo delle *valutazioni funzionali*. E c'è, per quanto io credo, una validissima ragione logica: mentre le valutazioni funzionali, pur talvolta guidate dalla legge, rivestono una notevolissima importanza, in quanto *devono essere fatte ogni anno* ai fini del calcolo del reddito di esercizio, la valutazione globale dell'azienda, considerata nei suoi componenti tecnico-economici organizzati e funzionanti, è problema valutativo molto più raro e, soprattutto, casisticamente atipico.

Ma veniamo, più specificatamente, al problema che mi sono permesso di prospettare.

Ritengo che sia pienamente acquisito, sia nel campo fondiario che in quello commerciale ed industriale, il concetto che il valore non è un carattere oggettivo dei beni, intesi nella classificazione fisheriana, ma un loro attributo occasionale stabilito dall'uomo. È l'uomo che, per operare in determinata situazione di fatto, operando volontariamente ed in funzione diretta di questo suo operare, attribuisce un valore alle cose che gli sono necessarie per sviluppare questa sua attività; è l'impresa che, considerata come *sistema di affari* sviluppato in determinata situazione di fatto ed in funzione diretta di questo sistema di affari, attribuisce un valore ai mezzi tecnico-economici che gli sono necessari per attuare, concretamente, quel sistema di affari. Ogni discussione su questo argomento, esplicitamente confermato sia nel campo fondiario che in quello commerciale ed industriale, è vana accademia. La situazione di fatto e la volontà operativa dell'uomo, concorrono nell'attribuire un valore alle cose; da questo il principio basilare ed universale, della variabilità del valore nel tempo e nello spazio.

Non solo: da quanto detto discende un'altro principio che mi pare universalmente accettato; nessuna *valutazione economica* può essere fatta se non in collegamento diretto con un mercato. È del Gobbi la lapalissiana affermazione che solo sul mercato è possibile misurare il valore delle cose e, per conseguenza, solo in collegamento con un mercato è possibile concretizzare, in unità di moneta, il valore attribuibile alle cose.

Questo principio, universalmente accettato nel campo fondiario, mi pare validissimo anche in quello commerciale ed industriale. Quando, ad esempio, in questo campo, si formulano delle *valutazioni funzionali*, valutazioni per le quali si rifiuta anche la termi-

nologia di *stime funzionali*, perché si vuole affermare che *il valore funzionale non è e non deve essere interpretato come un prezzo di mercato*, ma deve essere interpretato come un valore che, pur espresso in unità di moneta, risponde solo a delle esigenze contabili implicite nella gestione della impresa, si afferma una cosa verissima, ma non si può e non si deve dimenticare che anche questo valore funzionale è collegato, più o meno direttamente, al mercato e, precisamente, a quello sul quale l'impresa si è procurata la disponibilità del mezzo tecnico valutato e sul quale esiterà, ove sia possibile, il suo residuo tecnicamente o economicamente non più utilizzabile.

Approfondendo, sempre più, la nostra indagine comparativa, rileviamo che le analisi sviluppate dagli studiosi nell'empirismo estimativo agrario che ha dominato fino al XIX secolo, hanno permesso di individuare tre principi che guidano la formulazione della dottrina estimativa e ne definiscono, razionalmente, la metodologia; essi sono:

- il principio della dipendenza del valore dallo scopo della stima;
- il principio della previsione come carattere immanente del giudizio di stima;
- il principio della comparazione come determinante del metodo di stima.

A me pare che a questi tre principi aderiscano anche tutte le valutazioni che vengano fatte nel campo commerciale e industriale.

Ovvio mi pare ogni discussione sulla universalità del principio della dipendenza del valore dallo scopo della stima, principio che intuito, forse inconsapevolmente, da alcuni autori fino dalla seconda metà del XVIII secolo, fu introdotto, esplicitamente, nella dottrina estimativa dal Serpieri, ma dopo che il Pantaleoni lo aveva già chiaramente posto in evidenza nel campo delle valutazioni commerciali.

Questa priorità storica dei commercialisti sugli stimatori, conferma la universalità di questo principio che assume, nella scienza, la fisionomia di un caposaldo, anzi del *caposaldo della dottrina*. Ed è sulla base di questo caposaldo, pur lungamente discusso e variamente interpretato, che si sono sviluppate tutte le indagini sulla interpretazione e sulla definizione del concetto di *scopo della stima*, sulla sua influenza nella formulazione del giudizio di stima, sui vari scopi che possano guidare la formulazione di un giudizio di stima

e sugli aspetti che, in conseguenza della variabilità degli scopi, può e deve assumere, nella stima, il concetto generale di valore.

Ora a me pare che tutte queste indagini, tutte queste discussioni e tutte le conclusioni alle quali siamo arrivati nel campo proprio dell'Estimo fondiario, conservino la loro validità, scientifica e pratica, anche se vengono riportate nel campo proprio delle valutazioni commerciali ed industriali. Ogni qual volta, infatti, ho cercato di meditare sui valori che vengono attribuiti nel campo delle valutazioni commerciali o industriali, ho sempre constatato che quel valore rispondeva sempre ad un ben determinato scopo per il quale veniva fatta quella attribuzione di valore, che quel valore, così attribuito, assumeva una attendibilità pratica solo se considerato in relazione diretta a quello scopo, e che quel valore poteva essere sempre associato a l'una o all'altra delle tre categorie logico-estimative del costo, del prezzo di mercato o della utilità. Che natura estimativa hanno, infatti, i *valori funzionali*, se non quella di un *costo sospeso* o di una utilità interpretata nel suo aspetto di *ricavo sperato*?

E veniamo al secondo principio, cioè a quello che afferma la previsione come carattere immanente del giudizio di stima.

Su questo principio, lungamente discusso fra i maggiori studiosi di Estimo, sono affiorati e tutt'ora affiorano dei dubbi; ma, per quanto a me pare, questi dubbi non investono il fatto, per me inconfutabile, che la stima sia, di per se stessa, *la previsione di un fatto non avvenuto*, quanto la identificazione del soggetto che formula questa previsione. Il che non attacca la validità scientifica del principio.

Questo principio è valido nel campo proprio delle valutazioni commerciali o industriali?

A me, giudicando così in prima approssimazione, pare di sì. I *valori funzionali* che vengono attribuiti, in sede di bilancio, considerati nell'atto stesso della loro attribuzione, non sono forse valori determinati da fatti effettivamente non avvenuti, ma solo previsti, ipotizzati, anche se, come spesso avviene, sono ricollegabili, direttamente o indirettamente, a valori determinati in fatti storici, cioè in fatti già effettivamente avvenuti? E che dire, poi, quando viene attribuito il valore commerciale ad una azienda, considerata complessivamente nella sua organizzazione tecnico-economica e nel suo funzionamento; non si tratta, forse, della previsione di un prezzo di mercato?

Proseguendo in questa breve analisi comparativa, consideriamo il terzo principio, cioè quello che afferma la comparazione come determinante della metodologia estimativa.

Qui, veramente, mi pare che le cose si complicchino e che l'analisi comparativa si faccia molto più difficile, perché se, come si va affermando, anche nel campo fondiario la comparazione fra aziende fondiarie o, semplicemente, fra fondi agricoli, è, talvolta e, direi, molto spesso, assai difficile, per la tendenza che hanno le aziende ad avere una loro particolare atipicità organizzativa e di esercizio, nel campo commerciale ed industriale, sia pure prescindendo dalle piccole e piccolissime aziende commerciali, la atipicità organizzativa e funzionale delle aziende, particolarmente di quelle industriali, è talmente accentuata da rendere impossibile ogni comparazione diretta.

Tuttavia: quando, nei più accreditati scritti di valutazioni aziendali, leggo che lo stimatore, *prescindendo dagli interessi particolari delle parti in causa*, deve determinare un valore che viene indicato, variabilmente, come *valore generale, valore comune, valore obiettivo, capitale economico, prezzo adeguato* e simili, deve determinare, cioè, un valore nettamente distinguibile, perché distinto, da quel *valore soggettivo* che risponde, esclusivamente, *all'interesse particolare di una delle parti in causa*, quando sento usare queste terminologie mi domando che cosa c'è che determina, suggerisce e giustifica quella terminologia, se non un *substrato comparativo* che, anche se non appare evidente nella metodologia adottata per determinare quel valore, ne influenza certamente, anche se inavvertitamente, tutta l'opera peritale?

Ecco perché a me pare che, così come, nel campo fondiario, siamo riusciti ad unificare tutte le metodologie estimative, giustificandole su di una base comparativa, anche nel campo delle valutazioni commerciali ed industriali, le moltissime metodologie di valutazione che vengano suggerite, sia nel campo teorico che in quello pratico, possano e debbano essere concettualmente unificate sulla base di una comparazione che se, per cause contingenti (atipicità aziendale), non può essere messa oggettivamente in evidenza, è, certamente, una *comparazione concettuale*.

E allora: se i principi scientifici sono comuni, perché questa distinzione, quasi direi questa diffidenza, fra la scienza estimativa e quella delle valutazioni aziendali? Perché insistere su una distinzione che allontana gli studiosi e danneggia la scienza?