

## Le valutazioni d'impresa viste da un « ruralista »

di **Giovanni Milano**

Vi ruberò pochissimi minuti, sia perché lo impone la cortesia prima ancora che il tempo concesso dalla Presidenza, sia soprattutto perché, essendomi occupato finora esclusivamente, o quasi, di estimo rurale, mi muoverei certamente male nell'estimo aziendalistico o d'impresa e, perciò, mi muoverò appena.

Nell'accostarmi, quale « ruralista », al tema del convegno, la prima ovvia curiosità che ho tentato di soddisfare è stata quella di individuare le differenze fra le stime rurali e quelle d'impresa in settori non agricoli. Lo stesso approccio, cioè, che ha caratterizzato la relazione Campus. Alle considerazioni del relatore in materia, vorrei pertanto aggiungere brevemente poche altre. Ne ho trovate alcune, che ora elencherò, convinto che ve ne sono certamente altre che la mia incompetenza in campi diversi dall'estimo rurale mi ha impedito di cogliere.

1. Il fondo, oggetto prevalente delle stime rurali, è generalmente fattore predominante sugli altri componenti dell'azienda agricola; non lo è quasi mai nell'azienda non agricola (con esclusione delle imprese bancarie e assicuratrici che, com'è noto, sono obbligate a notevoli investimenti immobiliari).

2. Il fondo agricolo è di per sé dinamico (basti pensare ai molteplici processi di natura biologica, chimica e fisica che in esso avvengono, processi in cui vengono coinvolti in forma durevole nel tempo oltre alla terra naturale, anche notevoli quote di investimenti fondiari, quali piantagioni arboree in particolare, ma anche erbacee ed, ancora, impianti irrigui, particolari lavorazioni e concimazioni del terreno, ecc.) e, pertanto, anche la valutazione del solo fondo implica intimamente la considerazione dell'impresa che su di esso viene attuata; lo stesso non può dirsi del fondo sede di un'impresa non agricola. In altri termini, a redditi maggiori corrispondono inevitabilmente più alti valori del fondo agricolo, mentre al

variare del reddito d'impresa non muta affatto, o molto poco, il valore del fondo non agricolo.

3. La stabilità dei redditi attesi per il futuro è molto maggiore, per ovvi motivi, nell'azienda agricola che nelle altre, con il conseguente maggior grado di obiettività delle relative previsioni.

4. Infine, a me pare opportuno richiamare la differenza già posta in luce da Campus e che, a mio avviso, è quella di maggior peso: la mancanza, per le aziende non agricole, di quei riferimenti diretti ai prezzi di mercato di aziende analoghe, che, invece, rendono possibile nell'estimo rurale il ricorso ai noti procedimenti della stima sintetica. Ne discende la necessità di riferimenti indiretti che, in definitiva, offrono due distinti campi di scelta: i metodi « reddituali » e quelli « patrimoniali ».

Per quanto attiene ai primi, non sono il solo a riconoscere l'estrema soggettività che caratterizza in ogni caso la determinazione dei redditi da capitalizzare e del relativo saggio. Tant'è che, ricordando la distinzione, introdotta dal Di Cocco, fra giudizi di stima di tipo « estimativo » (che si attengono all'ordinarietà d'impresa) e giudizi di tipo « economico » (che vengono riferiti all'imprenditore particolare), è pressoché impossibile nelle valutazioni di imprese non agricole esprimere giudizi che non siano di tipo « economico » e, quindi, validi solo per uno specifico acquirente.

Quale altra via rimarrebbe praticabile per non prescindere del tutto dal principio dell'« ordinarietà » da cui consegue, com'è noto, l'obiettività e la generale validità del giudizio di stima? Per esclusione, rimarrebbero i metodi « patrimoniali », al riguardo dei quali azzarderei una proposta — indubbiamente semplicistica quale non può non essere da parte di chi ignora lo specifico settore — che muove, tuttavia, dall'insopprimibile necessità, tipica in chi fa estimo rurale, di oggettivare quanto più è possibile il valore da determinare. Si tratterebbe di sommare, ai valori dei diversi enti patrimoniali (a valore di mercato, di costo di riproduzione deprezzato, di trasformazione, nominale, a seconda dei casi), il valore di quella parte dell'avviamento costituita dai costi (attualizzati e opportunamente deprezzati) realmente sostenuti e, quindi, agevolmente valutabili. Rimarrebbe la fase più soggettiva dell'intera valutazione, riguardante la rimanente parte dell'avviamento dovuta al lavoro organizzativo

e direttivo dell'imprenditore. Per quest'ultima, potrebbe essere praticata una aggiunta percentuale al valore totale precedente ed un ulteriore contributo al grado di oggettività della stima potrebbe essere conferito adottando tale percentuale in funzione, per un verso, di quanto, della gestione in atto, sia ordinariamente perpetuabile da altro imprenditore e, per altro verso, di quanto esprimono gli indici di efficienza aziendale. E vorrei concludere, ancorché l'argomento esuli dal tema di questo incontro, non senza accennare ad un'altra proposta che invierò, dettagliandola e motivandola, agli organi direttivi del nostro Centro.

Già da anni tutti i nostri incontri affrontano gli aspetti teorico-pratici attinenti alle stime di particolari settori, talora squisitamente specialistici, dando per scontato che l'estimo generale è, per dirlo con le parole iniziali della relazione Campus, « ... una teoria ormai completamente elaborata se non per alcuni affinamenti che possono essere, talvolta, di non secondaria importanza, ma più spesso, come da molti rilevato, esercitazioni di falsa pignolaggine ».

E questo è vero, almeno in gran parte, pur se personalmente reputo non inopportuni alcuni approfondimenti su talune questioni fondamentali dell'estimo generale, quali: il significato del termine « valore di mercato », sia in funzione della ricordata differenza fra giudizi di tipo « estimativo » e giudizi di tipo « economico », sia in funzione dei singoli « aspetti economici » dai quali forse andrebbe escluso proprio quello del mercato; la differenza fra le stime fatte con riferimenti ai prezzi di mercato di beni strettamente assimilabili a quello da valutare (che io chiamerei stime « dirette », con significato quindi affatto diverso da quello attribuito dal Borio) e le stime fatte con riferimento ad altri mercati (che io chiamerei « indiretti »); il significato e la funzione degli aspetti « economici » e dei corrispondenti valori (importantissimi nelle stime « indirette », praticamente irrilevanti in quelle « dirette »); l'assoluta analogia fra stime « sintetiche » e stima « analitica » (ignorata, ad esempio, da coloro che sono stati intervistati da Campus-Iacoponi nell'indagine richiamata dalla stessa relazione Campus — e da tanti altri — e che risulterebbe tuttora ignorata — ne sono fermamente convinto — se l'indagine si ripetesse oggi); l'interpretazione del principio dell'« attualità ».

Ma un fatto è certo: quand'anche tali approfondimenti non meritassero la dignità di un « incontro » ad essi dedicato, rimarrebbe pur sempre la necessità, più che l'opportunità, che il Centro si fa-

cesse promotore almeno di un'iniziativa volta a rendere più efficace e razionale la didattica della teoria generale delle valutazioni. Necessità suggerita dalla constatazione che ognuno di noi fa quotidianamente del multiforme e spesso errato modo di interpretare i contenuti teorici dei testi (che, peraltro, sono pressoché unificati) da parte di professionisti, docenti e discenti. Se la teoria è ormai consolidata e unificata (e, salvo i dubbi da me prima espressi, tutti possiamo convenirne), ma i modi di praticarla nella professione e nell'insegnamento sono molteplici e criticabili, ovviamente va rivista la metodologia della didattica e, di conseguenza, della pratica professionale.

A me pare che il nostro Centro non possa non programmare, nei tempi e nei modi che riterrà più opportuni, incisivi interventi di carattere normativo in materia.