

Intervento

di Dante Pinca

A) Siamo grati al prof. Romagnoli per avere, in così succinta relazione, delimitato con estrema chiarezza l'alveo in cui dovrà essere mantenuto lo svolgimento del tema del convegno; limiti per altro ben definiti nel nostro ordinamento giuridico specie dagli art.li del C.C. 2555 (azienda), 2082 (imprenditore) e — particolarmente importante nel nostro caso — dall'art. 2427 (avviamento). Per quanto riguarda « l'avviamento » di una azienda sarebbe stato opportuno ricordare anche gli art.li 48 del D.P.R. 634/72 (imposta di registro) e 21 del D.P.R. 637/72 (imposta sulle successioni e donazioni) i quali precisano che « Il valore venale dell'azienda è costituito dal valore complessivo dei beni che la compongono, compreso l'avviamento, al netto delle passività ecc. ecc. ».

Non possiamo, data la nostra preparazione culturale, seguire il prof. Romagnoli nelle notazioni riportate nella sua relazione (che abbiamo letta e riletta con estremo interesse); vogliamo però cogliere questa occasione per riprendere, e fare anche nostro, l'auspicio che — non solo in questa subiecta materia ma in tanti altri casi — si abbiano a chiarire « alcuni concetti per poter parlare un linguaggio comune ed affrontare con sicurezza i problemi la cui soluzione richiede lo sforzo congiunto dei cultori delle materie economiche e dei cultori delle materie giuridiche » (pag. 4).

Ancora pienamente aderente al tema del convegno ci è parsa la notazione del relatore laddove ricorda la sentenza della Suprema Corte 22/4/70 n. 1140: decisione che a noi tecnici non desta stupore in quanto è stato riconosciuto, nella fattispecie, che il danno da quantificare è quello che ha colpito ogni persona economica assommata nella persona fisica dell'imprenditore concreto.

Comprensibilissima anche da parte di tecnici agricoli l'altra osservazione (pag. 6) in cui il Relatore tratta della efficienza e del modo di essere dell'impresa. Queste caratteristiche sono tenute in considerazione — e quindi considerate in termini di valori patrimoniali

— nei negozi che riguardano le aziende. Però ci affrettiamo a precisare — secondo la nostra personale esperienza — che difficilmente ciò si verifica in campo agricolo, forse per la semplice ragione (a nostro avviso) che l'imprenditore agricolo esercita una attività economica organizzata solo al fine della produzione (e non dello scambio) di beni (prodotti agricoli) e non di servizi.

Infine per quanto riguarda i compensi concessi, ai sensi dell'art. 17 — commi I et II — della legge 865/1971 modificata dalla legge 10/1977, al proprietario diretto coltivatore o al fittavolo, mezzadro, colono o partecipante costretti ad abbandonare il terreno stesso, se — come tecnici — siamo perplessi sulla misura di essi, siamo invece concordi sul principio che li informa; principio già ritenuto da noi pienamente aderente al dettato costituzionale laddove precisa che la legge... « aiuta la piccola e la media proprietà ». - Art. 44 Cost. - (cfr. D. Pinca: La pronuncia della Corte Costituzionale sul risarcimento per espropriazione. - Genio Rurale n. 6/1980 - § 5.3).

B) Passando ora alla relazione del prof. Campus, precisiamo che le nostre osservazioni riguarderanno solo i casi che si riferiscono alle imprese ÷ aziende agrarie.

1. Il primo argomento che desideriamo chiarire riguarda la modalità della compravendita delle aziende: il Relatore, trovandoci pienamente d'accordo, afferma « che di norma, vengono compravendute a cancello aperto » (pag. 5). L'usanza di vendere a cancello aperto porta alla scomposizione del valore patrimoniale di una azienda in quello degli elementi base che la compongono. Tale forma di vendita crea la necessità di precisare, oltre al prezzo dell'immobile come tale, due altri elementi della transazione (che assumono grande importanza e rilievo nel processo estimativo): la data (o le date) della consegna dell'immobile e quella dalla quale far decorrere gli effetti attivi e passivi del passaggio di proprietà.

Abitualmente il venditore completa l'annata agraria in corso al momento dell'accordo; e al termine di essa, oltre ai prodotti di scorta, — che per usi locali sono considerati doti del fondo (perciò compresi nel prezzo degli immobili), — potrà anche vendere al subentrante gli strumenti di scorta (bestiame, macchine ed attrezzi agricoli) e i prodotti di scorta non compresi nelle doti su ricordate. Però la stima di questi beni sarà fatta al momento della loro con-

segna e secondo le modalità già previste nell'accordo di compravendita.

Non sta a noi accertare quanto di simile possa verificarsi nella valutazione del patrimonio di altre imprese (industriali, commerciali, bancarie, assicurative ecc.); ci basta solo mettere in evidenza che la metodologia da seguire per determinare il valore patrimoniale dell'azienda agricola (che — come ricorda il Relatore — tende a coincidere con il suo valore di impresa) è quella che ci porta a determinare separatamente:

- a) il più probabile valore di mercato dell'immobile; valore riferito al momento della stima (data della compravendita o quella dell'apertura della successione);
- b) il valore degli strumenti di scorta determinato in funzione della quantità e qualità esistenti e del prezzo di mercato vigente al momento della stima;
- c) il valore dei prodotti di scorta — escluse le scorte dotali — determinati come al precedente punto b).

Il valore degli elementi di cui ai punti b) e c) può essere accertato o al termine della annata agraria oppure in un momento intermedio. Nel primo caso il risultato dell'esercizio in corso resta al cedente (nel caso di compravendita) o alla comunione degli eredi (in caso di successione); nel secondo caso dovranno essere determinate anche le anticipazioni colturali sostenute fino a quel momento (sotto forma di spesa o di frutti pendenti). Il tutto — ovviamente — al netto delle passività di cui agli art.li 48 del D.P.R. 634/72 e 21 del D.P.R. 637/72.

Posto in tali termini, il problema della valutazione del patrimonio dell'azienda agricola riesce enormemente semplificato.

Riteniamo che nessuna difficoltà offra la determinazione degli elementi di cui ai punti di b) e c); abitualmente ci si avvale di esperti che quasi sempre garantiscono in proprio la validità della stima da loro fatta.

Per quanto riguarda la valutazione del più probabile valore di mercato del fondo rustico, crediamo che quanto è accaduto in questi ultimi anni abbia insegnato molte cose: prima fra tutte che è una utopia voler trovare un collegamento fra bilancio di una impresa (azienda agraria) e il prezzo di mercato. Per noi è sempre stato incomprensibile volersi servire di un dato soggettivo, quale è il ri-

sultato di un bilancio, per determinarne un altro pure soggettivo (più probabile valore di mercato) ma riferito a soggetto diverso.

Nelle compravendite volontarie si verifica l'incontro di due risultati, uguali ma di segno contrario, rappresentanti la soluzione di un problema di convenienza: uno del venditore che ritiene opportuna la cessione del suo bene economico per acquistare, con il ricavato, una diversa « utilità » a lui più vantaggiosa (o ritenuta tale!); l'altro del compratore che ritiene a lui più vantaggioso possedere quel dato bene economico anziché il suo corrispettivo in danaro. Il perito che si accinge a determinare il più probabile valore di mercato deve conoscere perfettamente quali sono, in quel momento e in quel luogo, le caratteristiche oggettive del bene da valutare e le « desiderabilità » più diffuse e sentite, pure in quel luogo e in quel momento, delle persone che operano in quel campo. Ed è stata questa la ragione che ci ha indotti ultimamente, trattando il problema delle tariffe professionali, (vedi: « Il Dottore in Scienze Agrarie e Forestali » - n. 1/1981), a ricordare quell'acuto passo del Brizi, riportato e fatto proprio dal Serpieri in quell'aureo volumetto « Da una ' Guida all'arte delle stime rurali ' » certamente ben noto a tutti i presenti. E come logica conseguenza di questa necessità, è da tempo che andiamo auspicando la raccolta di dati (prezzi di mercato) certi e, così li abbiamo definiti, « *opponibili* » avanti chichessia: vendite a sensi degli art.li c.p.c. 570-576; vendite effettuate in regime di amministrazione controllata; risultati di perizie eseguite dagli U.T.E. e accettate dai contribuenti; risultati delle decisioni passate in giudicato dalle Commissioni Tributarie. (Vedi sempre la nostra nota in « Genio Rurale » n. 6/1980).

È questa (e ci si scusi se in questo caso non mettiamo la tradizionale giustificazione: a nostro avviso) la vera difficoltà che incontra il perito per dimostrare la validità del proprio operato. Non è l'operazione « *confronto* » che lo preoccupa, ma la facile o difficile possibilità di poter disporre di termini di confronto che siano accettati non dal nostro cliente, perché con la scelta ha già dimostrato di aver fiducia nel nostro operato, ma dal Giudice Ordinario o da quello del contenzioso tributario. (Vedi art. 48 del D.P.R. 634/72 - imposta di registro). Ed è pure per questa ragione che abbiamo suggerito a chi sta predisponendo un nuovo tariffario, di misurare il compenso in funzione della destinazione dell'elaborato peritale: compenso minore quando di esso si serve solo il committente, compenso maggiore quando il risultato deve essere opposto ad altri; e di ab-

bandonare, di conseguenza, quella anacronistica (per non dir peggio!) definizione di « perizia analitica » e « perizia sintetica », come se ogni sintesi (ricomposizione di idee in modo da dare un tutto unito e distinto) non fosse che il risultato di una analisi (scomposizione d'un tutto nelle sue parti, nei suoi elementi, per studiarli partitamente) fatta, anche se inconsciamente, in precedenza.

E già che stiamo parlando di « *metodologie* » non possiamo non ricordare che perfino nella scelta del titolo « Da una ' Guida all'arte delle stime rurali ' » il Maestro ci ha dato un grande insegnamento usando la parola « *arte* » ... « come facevano gli antichi per distinguere l'opera dell'uomo dall'opera della natura; l'opera cioè illuminata e governata dalla intelligenza e dalla riflessione in opposizione a quella che è l'operare inconsapevole della natura, e che nella stessa vita dell'uomo perdura in tutte le forme della sua attività istintiva, e perciò puramente naturale ». (Così G. Gentile).

2. Ed ora esporremo alcune telegrafiche osservazioni ad alcune affermazioni e precisazioni del prof. Campus.

- a) Circa la « dicotomia tra cultori di estimo che si occupano di teoria e coloro che esercitano una professione attiva ecc. » (pag. 3) essa meriterebbe una risposta ampia e profonda; non crediamo essere questa l'occasione per trattare tale argomento.
- b) Stima del più probabile valore di mercato ecc.: (pag. 3). La maggior parte del lavoro del libero professionista è diretta proprio alla stima del più probabile valore di mercato di fondi rustici, sia per necessità diretta (vedi assistenza nel contenzioso tributario), sia per necessità indiretta (vedi assistenza nella definizione di controversie giudiziarie e non, nella procedura espropriativa per p.u.

Il confronto tra perito e mediatore non regge, in quanto essi operano in campi diversi; ci perdoni il prof. Campus ma le sue affermazioni ci lasciano assai perplessi.

- c) Sui concetti espressi alle pagine 7-8-9 si dovrebbe discutere a lungo sia sulle proposizioni enunciate che sulle deduzioni da questa scaturite. Anche in questo caso crediamo valida la precedente giustificazione a non trattare in questa occasione tali problemi.

Ci piace solo qui ricordare la conclusione (per noi raggiungi-

bile con ben altre argomentazioni), laddove afferma (pag. 9: « Ed è proprio questo uno dei motivi per cui, pur avendo una buona stampa ed occupando uno spazio notevole nella didattica, la stima analitica per capitalizzazione dei redditi trova scarsa applicazione ».

d) Merita una particolare attenzione quanto esposto a pag. 13. Innanzitutto precisiamo che i termini usati dal prof. Campus: « vendite coattive » (riga 11 pag. 13) e « il valore di liquidazione » (riga 17 stessa pagina) sono state da noi interpretate come vendite effettuate a sensi degli art.li 570-576 del c.p.c. (vendite senza incanto e vendite con incanto). Se è giusta la nostra interpretazione, la differenza che corre fra un prezzo raggiunto in una vendita volontaria e quello conseguito in una coatta (vendita che per altro gode di una pubblicità e di una massa di aspiranti acquirenti ben maggiori della prima) è dovuta al fatto — a nostro avviso — che nel secondo caso il venditore non può (come nel caso dell'esproprio per p.u.) imporre la soluzione a lui più vantaggiosa del proprio problema di convenienza, ma deve accettare quella del compratore.

Questa differenza rappresenta, a nostro parere, il « sacrificio » che l'atto espropriativo per p.u. impone a tutta la proprietà privata a mente dell'art. 42 - III comma . Cost.. Questo argomento abbiamo cercato di approfondire e illustrare commentando la Sent. 5/1980 della Corte Cost., e meriterebbe — sempre a nostro avviso — un apposito convegno come quello cui oggi partecipiamo.

e) Interessantissime, e da condividere totalmente, le osservazioni sviluppate in tema di « goodwill » (pag. 14-15-16) e le conclusioni cui perviene il prof. Campus per quanto riguarda l'esistenza di tale fatto nell'azienda agraria. Fatto talmente raro e modesto da ritenersi, praticamente, inesistente.

f) Ancora una breve osservazione all'ultima notazione riportata a pag. 18 riguardante il potere di convincimento dei procedimenti di stima. Merita di essere qui riletta la conclusione del prof. Campus. « Il fatto che le argomentazioni peritali non possano raggiungere la dignità di prova riconduce il potere di convincimento alla fiducia per l'estensore della perizia ».

La « prova » che il perito deve dare al giudice riguarda, a nostro avviso, il dato oggettivo. L'apprezzamento di esso — essendo fatto soggettivo, come soggettivo è il valore del bene — non potrà

mai essere provato perché manca la possibilità della prova. Per quanto a nostra conoscenza ci sembra che il nostro ordinamento giuridico offra tutte le garanzie per evitare o correggere eventuali errori da parte del perito.

Il potere di convincimento non risiede nella fiducia riposta nell'estensore della perizia, ma nelle argomentazioni logiche fatte dallo stesso per arrivare alle conclusioni cui è pervenuto. Argomentazioni di cui a sua volta il Giudice dovrà servirsi nella parte motiva della propria decisione.

g) Infine per quanto riguarda l'amara constatazione riportata nelle conclusioni, crediamo avere in precedenza espresso in proposito la nostra opinione; comunque onde evitare equivoci, riconfermiamo la nostra piena e completa approvazione a quanto il prof. Campus ha affermato.