



Corso di Laurea Magistrale in Amministrazione, Finanza e Controllo

Dipartimento di Impresa e Management

Cattedra di Diritto Processuale Tributario

La cessione di azienda: profili civilistici e fiscali

Prof. Napoli Giuseppe

RELATORE

Prof. Marchetti Fabio

CORRELATORE

Nicola Astolfi

Matr. 758861
CANDIDATO

Anno Accademico 2023/2024

INDICE

CAP 1: cessione d'azienda dal punto di vista civilistico

- 1 tipologia e caratteristiche generali
- 2 motivazioni della cessione
- 3 forma del contratto di cessione
- 4 subentro nei contratti aziendali
- 5 divieto di concorrenza
- 6 successione nei crediti, debiti e contratti

CAP 2: cessione d'azienda dal punto di vista fiscale

- 1 imposte dirette: tassazione della plusvalenza realizzata dalla cessione
- 2 tipologie di tassazione delle plusvalenze
- 3 regime di responsabilità solidale dell'acquirente verso i debiti tributari esistenti in capo al soggetto cedente l'azienda
- 4 cessione di partecipazioni immobilizzate
- 5 cessione d'azienda mediante permuta

CAP 3: cessione del Chelsea a causa del pignoramento dei beni al presidente Roman Abramovič

- 1 Cenni storici
- 2 Rischio bolla speculativa nel calcio
- 3 L'evoluzione del mercato dei club di calcio e le tendenze emergenti nelle transazioni di cessione.
- 4 Il ruolo dei fondi di investimento americani nel calcio europeo e la loro crescente influenza
- 5 Processo di cessione di una società sportiva

INTRODUZIONE

L'imprenditore è una figura professionale che esercita un'attività economica finalizzata alla realizzazione di prodotti o servizi, possedendo la proprietà di tutti o della maggior parte dei fattori produttivi.

Una definizione che possiamo dare in ambito economico è colui che possiede i fattori produttivi attraverso i quali, insieme agli investimenti contribuisce a sviluppare nuovi prodotti, nuovi mercati o nuovi mezzi di produzione portando ad un aumento della ricchezza e del valore sotto forma di bene e servizi utili alla collettività/società.

Sull'imprenditore incombe il rischio di non conseguire dalla propria attività i ricavi sufficienti a coprire i costi dei fattori produttivi, a lui spetta ogni scelta organizzativa e la determinazione degli assetti produttivi.

A livello normativo l'imprenditore è colui che esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi (art. 2082 Codice civile).

Da tale definizione riusciamo a capire quali sono gli elementi che concorrono a delineare il concetto normativo di imprenditore.

Come primo punto, è richiesto che l'imprenditore eserciti un'attività produttiva di beni o di servizi; come secondo punto vi è il requisito dell'economicità dell'attività svolta, ossia si richiede che l'attività abbia l'obiettivo di conseguire ricavi sufficienti ai costi di produzione. Dal punto di vista giuridico, la legge richiede che l'attività economica sia organizzata: l'imprenditore deve gestire e decidere gli assetti delle risorse (umane e materiali) impiegate nella produzione.

Esistono vari tipi di imprenditore: l'imprenditore commerciale, l'imprenditore agricolo e il piccolo imprenditore.

Sono imprenditori commerciali tutti coloro che svolgono un'attività diretta alla produzione di servizi; intermediaria nella circolazione dei beni; che si occupa di trasporto per terra, per acqua e per aria e colui che svolge un'attività bancaria/assicurativa.

L'imprenditore agricolo il è colui che coltiva la terra e alleva il bestiame, chi esercita allevamenti ittici e quelle aziende che prestano servizi a favore dell'agricoltura. L'articolo 2135 del Codice civile prevede che è un imprenditore agricolo colui che esercita la coltivazione del fondo, la selvicoltura, l'allevamento di animali e attività connesse. Si intendono per connesse tutte quelle attività di manipolazione, conservazione, trasformazione,

commercializzazione e valorizzazione avente ad oggetto prodotti ottenuti dalle attività principali. L'imprenditore agricolo è quindi quella figura che si dedica all'attività agricola facendone derivare la parte maggiore del proprio reddito. Secondo, il decreto legislativo 99/2004, art. 1 istituisce la figura dell'imprenditore agricolo professionale e quindi va a definire che l'imprenditore agricolo è colui che è in possesso di conoscenze e competenze professionali dedichi alle attività agricole di cui all'art. 2135 c.c. almeno il 50% del proprio reddito globale da lavoro.

Il piccolo imprenditore è definito dall'articolo 2083 del Codice civile e afferma che sono piccoli imprenditori coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti e coloro che esercitano un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia. L'elemento caratterizzante della figura del piccolo imprenditore è il lavoro prevalente personale o dei propri familiari, prevalenza sia rispetto al lavoro dei terzi che rispetto ai capitali impiegati. Il piccolo imprenditore è esonerato dalla tenuta dei libri e delle scritture contabili. In particolare, è esente dalla scrittura della tenuta nei libri contabili l'imprenditore che non ha conseguito: un attivo patrimoniale complessivo annuo superiore a 300.000 € nei tre esercizi precedenti; non aver realizzato ricavi lordi per un ammontare complessivo annuo superiore 200.000 € nei tre esercizi precedenti e non avere debiti di ammontare complessivo superiore ad euro 500.000€.

L'azienda invece è quel complesso di beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa, non è altro che lo strumento principale per l'esercizio dell'attività economica dell'imprenditore.

Gli elementi che costituiscono l'azienda sono: le cose materiali (intese in senso stretto): immobili, locali attrezzature, arredi, merci e denaro; servizi e beni immateriali: marchi, brevetti, segni distintivi e diritti d'autore.

I beni che compongono l'azienda non devono essere necessariamente intestati all'imprenditore poiché è sufficiente che l'imprenditore abbia un titolo per utilizzare tali beni. Una delle qualità caratterizzante l'azienda è l'“avviamento” ossia l'attitudine a produrre beni e servizi e quindi in poche parole la capacità di generare profitto.

L'azienda può essere oggetto di un trasferimento. Il trasferimento può realizzarsi tramite cessione in usufrutto, vendita, affitto o mortis causa. E quindi per successione ereditaria. Altre forme di trasferimento possono avvenire sia per donazione che per conferimento in società e permuta. Quali sono gli effetti che comporta la cessione d'azienda?

La cessione d'azienda comporta oltre che il divieto di concorrenza, anche la successione nei contratti stipulati, la successione nei crediti e a sua volta l'accollo dei debiti, fino ad arrivare all'usufrutto e all'affitto dell'azienda.

CAP 1: CESSIONE D'AZIENDA DAL PUNTO DI VISTA CIVILISTICO

INTRODUZIONE

Il seguente capitolo esaminerà la cessione d'azienda sotto i vari punti di vista dal profilo civilistico esplorando tutte le varie implicazioni giuridiche; dal punto di vista commerciale la cessione d'azienda segna il trasferimento di beni per lo svolgimento di un'altra attività economica.

Innanzitutto, si procederà a delineare le diverse tipologie di cessione d'azienda e le loro caratteristiche generali, evidenziando le modalità con cui questa operazione può essere strutturata e i suoi effetti sulle parti coinvolte. Si esploreranno le motivazioni che spingono le imprese a optare per la cessione d'azienda, analizzando le ragioni economiche, strategiche e legali che possono indurre a tale scelta.

Successivamente, verrà approfondita la forma del contratto di cessione d'azienda, con particolare attenzione ai requisiti formali e sostanziali richiesti per la sua validità e efficacia giuridica. Si analizzeranno inoltre le implicazioni del subentro nei contratti aziendali, compresa la trasmissione dei diritti e degli obblighi derivanti dai contratti preesistenti.

Un aspetto cruciale della cessione d'azienda riguarda il divieto di concorrenza, che spesso accompagna tale operazione al fine di tutelare gli interessi del cessionario e garantire la continuità dell'attività aziendale. Si esamineranno quindi le disposizioni legali e le clausole contrattuali utilizzate per regolare questa materia.

Infine, si affronterà il tema della successione nei crediti, nei debiti e nei contratti, analizzando le normative vigenti e le procedure previste per il trasferimento di tali rapporti giuridici in concomitanza con la cessione d'azienda.

1.1 Tipologia e caratteristiche generali

La cessione d'azienda costituisce un evento di particolare rilevanza nel contesto aziendale, in quanto implica il trasferimento di un insieme organizzato di risorse e attività, noto come complesso aziendale, in cambio di un compenso monetario o di altro genere. Il Codice civile prevede la possibilità di effettuare la cessione non solo dell'intera azienda, ma anche di singoli rami di attività.

In questo tipo di operazione rientrano due soggetti: il cedente che è colui che decide di cedere l'azienda e il cessionario che è la parte che decide di acquistarla; da qui deduciamo che l'oggetto dell'operazione è l'azienda, definita dall'art. 2555 del c.c. come il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'attività dell'impresa.

Uno dei principali requisiti affinché si possa parlare d'azienda è che i beni siano organizzati per lo svolgimento dell'esercizio dell'attività d'impresa.

Uno dei confronti da fare è tra azienda e complesso di beni in quanto proprio quest'ultimi se presi nel loro insieme non sono in grado di svolgere un'attività economica in modo autonomo. La cessione d'azienda detenuta da una società può avvenire attraverso: il trasferimento delle partecipazioni (azioni/quote) a nuovi soci; un conferimento d'azienda e tramite la vendita diretta della sola azienda.

Nel primo caso si va a modificare il soggetto economico aziendale, mentre il soggetto in una operazione di conferimento è il conferente, il quale trasferisce alla controparte, denominata conferitario, le proprie quote o azioni in cambio di una contropartita. In questo contesto, la società conferente può scegliere di mantenere la propria attività integrando nel proprio patrimonio la partecipazione acquisita al posto degli asset conferiti; nel terzo ed ultimo caso vi è la vendita diretta della sola azienda da parte di un soggetto denominato cedente a un soggetto giuridico ed economico denominato cessionario, venendosi a creare una situazione in cui il soggetto cedente può estinguersi o continuare ad operare modificando il proprio oggetto sociale.

Le caratteristiche generali di una cessione d'azienda includono il trasferimento delle attività ossia il trasferimento di tutti o comunque buona parte dei beni dell'azienda, come attrezzature, inventario, immobili, marchi, brevetti e altri asset tangibili e intangibili;

il trasferimento delle passività: vengono trasferiti, oltre agli asset, anche i debiti e gli obblighi dell'azienda, inclusi debiti commerciali, finanziamenti, passività fiscali e lavoristiche; il contratto di cessione (dove ne parleremo nel prossimo paragrafo); la dovuta diligenza: prima

di procedere con la cessione, acquirente e venditore conducono una due diligence per valutare l'azienda oggetto della transazione, questa fase comprende l'analisi finanziaria, legale, fiscale e operativa dell'azienda per valutare i rischi e le opportunità legate alla transazione; consentire la continuità dell'azienda: una delle finalità della cessione d'azienda è garantire la continuità operativa dell'azienda stessa, questo può includere inoltre il mantenimento dei rapporti con i clienti, i fornitori e i dipendenti, nonché l'assicurazione della continuità delle attività commerciali; devono essere indicate tutte le varie approvazioni e autorizzazioni: a seconda della giurisdizione e della natura dell'azienda potrebbero essere necessarie approvazioni o autorizzazioni da parte delle autorità competenti o di terze parti per completare la cessione; trasferire tutte le garanzie e responsabilità dal cedente al cessionario: nel seguente contratto di cessione, il venditore può fornire delle garanzie sull'azienda ceduta, come ad esempio la validità dei titoli di proprietà, l'assenza di passività nascoste o la conformità alle normative ovviamente tutto questo può portare che in caso di violazione di tali garanzie, il venditore potrebbe essere ritenuto responsabile nei confronti dell'acquirente; effettuare una regolamentazione fiscale: la cessione d'azienda può comportare implicazioni fiscali significative per entrambi le parti coinvolte, inclusi tutti i vari aspetti sulle imposte sul reddito, sul valore aggiunto e sulle plusvalenze e descrivere tutti i vari effetti della cessione sul personale: se l'azienda ceduta ha dipendenti, la cessione può comportare effetti sulle condizioni lavorative e sugli impieghi dei dipendenti, che devono essere presi in considerazione e, se necessario, regolati nel contratto di cessione.

Un'altra tipologia di cessione d'azienda è quella che avviene dopo una dichiarazione di bancarotta, il processo può variare a seconda delle leggi e delle normative del paese in cui si trova l'azienda, oltre alle specifiche circostanze del caso. Tuttavia, ci sono alcuni risultati in comune: il primo risultato è la liquidazione degli asset, in alcuni casi nell'azienda potrebbe essere liquidata, il che significa che i suoi beni e le sue risorse vengono venduti per soddisfare i creditori. In questo scenario, la vendita potrebbe coinvolgere l'azienda nella sua interezza o solo parte di essa, come attrezzature, inventare e proprietà.

Un'altra possibilità è che altre società o investitori privati acquistino un'azienda insolvente, in questo caso l'attività dell'azienda può continuare sotto la nuova proprietà o può essere fusa in un'altra.

Il quarto risultato è quello sul fallimento e si tende a definire che se non ci sono acquirenti interessati o se la situazione finanziaria dell'azienda è troppo grave, potrebbe verificarsi il fallimento completo dell'azienda, solamente in questo caso l'azienda potrebbe essere liquidata e i creditori riceveranno il pagamento in base alla priorità dei loro crediti.

L'ultima conseguenza è l'effetto che può avere sui dipendenti.

A prescindere dall'esito finale, la vendita di un'azienda in bancarotta porterebbe alla perdita di migliaia posti di lavoro quindi avrebbe un effetto negativo sulla salute dei dipendenti.

La cessione di un'azienda in bancarotta è un processo che oltre a coinvolgere l'azienda stessa coinvolge anche altre parti interessate e la procedura legale dipenderà solamente dalla legislazione locale e di tutte le cose ad essa collegate.

Tuttavia, non è tutto rose e fiori in una cessione d'azienda, spesso si verificano controversie e disaccordi tra le parti, soprattutto in merito alla valutazione dell'azienda e alla distribuzione dei profitti.

Sopra abbiamo citato alcune delle caratteristiche che presenta la cessione d'azienda dove sono richieste molte conoscenze dal punto di vista commerciale e tributario, proprio perché la cessione determinerà il futuro aziendale e il futuro di tutte le persone che ci lavorano o che comunque abbiano degli interessi in comune (stakeholder, shareholder, dipendenti...).

I trasferimenti d'azienda sono dei fenomeni molto complessi che richiedono un'elevata conoscenza approfondita del diritto commerciale, del diritto del lavoro, del diritto tributario e di quello contrattuale; per la perfetta continuità aziendale è fondamentale la presenza di uno studio legale che sia in grado di fornire un quadro chiaro e trasparente per cercare di regolare queste transazioni, garantendo l'equità di tutte le parti coinvolte.

1.2 Motivazione della cessione

le motivazioni che ci possono essere dietro ad una cessione d'azienda possono essere parecchie e soprattutto cambiando negli anni. Nei primi anni 90 le motivazioni che c'erano dietro la cessione d'azienda riguardavano principalmente l'aumento dell'EBITDA e la razionalizzazione delle operazioni. In questi anni le cessioni erano viste principalmente come strategie per ottenere economie di scala, per ridurre i costi e per avere una fetta maggiore del mercato.

Un modo in cui le aziende cercavano di espandersi era attraverso l'acquisizione di altre aziende per aumentare la loro quota di mercato e quindi avere più vantaggi competitivi.

Negli anni successivi al 2000 le motivazioni dietro la cessione azienda hanno subito ulteriori cambiamenti in risposta all'emergere di nuove tecnologie, cambiamenti nei modelli di business e pressioni esterne come la globalizzazione e le crisi economiche. Una tendenza significativa è stata l'aumento delle cessioni d'azienda, motivare tra innovazione tecnologica e dalla digitalizzazione. Le aziende hanno ceduto attività non core per concentrarsi su settori ad alto potenziale di crescita come la tecnologia dell'informazione e servizi digitali.

La crescita continua e l'evoluzione dei mercati hanno modificato l'atteggiamento nei confronti del disinvestimento, che ora viene visto come una strategia per ridurre il debito e migliorare i bilanci; questo tipo di problemi hanno portato ad un aumento delle cessioni per ottenere liquidità immediata e ridurre il rischio di indebitamento.

La situazione economica instabile che ha fatto seguito alla pandemia ha indotto le aziende a modificare le proprie strategie commerciali e a concentrarsi sull'attività principale, andando a prendere in considerazione la vendita di tutte quelle attività secondarie e non essenziali per avere un aumento della liquidità e soprattutto una riduzione dei costi.

Un altro motivo per la vendita di un'attività è rappresentato dai cambiamenti del regime fiscale che possono, col tempo, aver influenzato negativamente le decisioni del management. L'aumento delle cessioni d'azienda dal 2022 ad oggi è stata guidata da una combinazione di fattori economici, strategici e finanziari che hanno portato le aziende a riconsiderare la loro struttura e le loro strategie aziendali. Quindi andare a comprendere quelle che sono le ragioni di questo momento è per noi essenziale per valutare quella che è la tendenza del mercato e per guidare decisioni informate nel contesto aziendale contemporaneo.

Nel 2024 si assisterà a un'evoluzione significativa delle motivazioni alla base delle dismissioni aziendali, che andranno a riflettere sul cambiamento del panorama economico, sociale e tecnologico.

Il Covid-19 sta mettendo a ferri corti le imprese per cercare di ottimizzare le proprie strutture organizzative per soddisfare le esigenze dei consumatori andando quindi a modificare le proprie strategie per cercare di adattarsi a questo mercato in continua evoluzione.

Nel 2024 il mercato ha visto un innalzamento degli investimenti riguardanti l'innovazione e la tecnologia per cercare di essere più competitive in ambiente aziendale più digitale e interconnesso. Per questo molte aziende stanno cercando di vendere le proprie attività non core per liberare le risorse finanziarie da reinvestire successivamente in nuove tecnologie al fine di garantire la propria importanza nel mercato futuro. Molte aziende stanno considerando la cessione di attività non sostenibili e soprattutto non conformi agli standard come un modello per migliorare la propria reputazione verso le aspettative dei consumatori e degli investitori in materia di sostenibilità.

Una motivazione principale che vi è dietro la cessione d'azienda è quella che riguarda il cambio di strategia, le aziende potrebbero (per questo motivo) decidere di cedere una parte del proprio business per cercare di concentrarsi su settori più redditizi e strategici.

Questo servirà all'impresa per riorganizzarsi dal punto di vista economico come unico obiettivo quello di massimizzare il fatturato e quindi l'EBITDA dell'azienda.

Una maggiore spinta che porta alla cessione è quella che riguarda l'opportunità di crescita dell'azienda, l'azienda acquirente può vedere nella cessione un'opportunità di espandersi o comunque diversificare le proprie attività cercando di sfruttare le risorse, i clienti e la tecnologia arrivate dalla azienda cedente. Questo porterà sicuramente alla nascita di sinergie operative e finanziarie che andranno a favorire la crescita di entrambe le parti coinvolte.

Un altro motivo che vi può essere dietro la cessione d'azienda è la successione aziendale.

La successione aziendale si ha quando i proprietari decidono di ritirarsi o lasciare l'azienda in mano ai figli o ai soci di maggioranza, questa operazione garantirà una transizione senza troppi problemi e soprattutto manterrà il valore familiare/aziendale dell'azienda nel lungo tempo.

Un altro ruolo fondamentale è svolto dagli investitori, che possono spingere i proprietari dell'azienda a cedere una parte delle attività che non ritengono essenziali o strategiche in modo che l'azienda massimizzi il rendimento.

1.3 Forma del contratto di cessione

Il contratto di cessione d'azienda rappresenta uno degli strumenti legali più cruciali nel contesto delle transazioni commerciali. Questo rappresenta il documento che formalizza il trasferimento di un'azienda da un venditore a un acquirente. Questo tipo di contratto regola i termini e le condizioni della recessione, comprese tutte le varie modalità di trasferimento dei beni, dei diritti degli obblighi aziendali, nonché le varie garanzie fornite dalle parti coinvolte. Il contratto di cessione Poi l'azienda coinvolge generalmente due parti principali, il venditore che è il proprietario dell'azienda oggetto della cessione è l'acquirente che è quello che desidera acquistare l'azienda queste parti negozio nel concordo nei termini della transazione, compreso il prezzo di vendita dei modelli di pagamento e le eventuali condizioni specifiche legate alla cessione.

L'oggetto della cessione d'azienda può variare, a seconda delle necessità, da tre parti coinvolte. Esso può comprendere tutti gli elementi che costituiscono l'azienda, come ad esempio i mobili, attrezzature, vi beni mobili, marchi, brevetti, i contratti, il know how, il personale. Tuttavia, le parti possono anche concordare di scegliere solo una parte dell'azienda, specifiche attività o divisioni.

Il contratto di cessione d'azienda stabilisce il prezzo di vendita e le modalità di pagamento. In base al valore degli attivi stimati dell'azienda, dalla redditività e dai flussi di cassa futuri è possibile determinare il prezzo di vendita.

La cessione d'azienda può avvenire tramite scambio di azioni, rate o addirittura pagamento in contanti

I contratti di cessione contengono, nella maggior parte dei casi, una serie di garanzie e clausole protettive che hanno il ruolo di minimizzare i rischi ambo le parti; queste garanzie possono includere delle garanzie sulla legittimità della proprietà, sulle condizioni finanziarie dell'azienda e su tutte quelle disposizione che regolano il trasferimento dell'attività; tra queste troviamo anche le clausole che regolano tutti gli aspetti necessari per ottenere una transazione favorevole.

Un contratto di cessione d'azienda è solitamente suddiviso in 5 sezioni:

la sezione 1 del contratto riguarda l'identificazione di tutte le parti coinvolte nell'operazione. La sezione 2 si concentra sulla decozione dell'azienda ceduta e include informazioni quali la sede legale, la natura dell'azienda e tutte le varie attività incluse nella vendita, inoltre troviamo tutti i debiti e le passività relativi all'azienda.

La sezione 3 stabilisce il prezzo di vendita e i termini di pagamento, specificando l'importo totale concordato per l'acquisto dell'attività e le modalità di pagamento.

La sezione 4 elenca le garanzie e le dichiarazioni rilasciate dal venditore in relazione all'attività oggetto di vendita alla conformità alla legge, alle condizioni finanziarie dell'attività e all'assenza di controversie

La sezione 5 contiene ulteriori termini e disposizioni speciali negoziati dalle parti per risolvere la transazione, tra cui troviamo gli obblighi post-chiusura delle parti, tutte le informazioni relative alla data di chiusura della transazione e tutte quelle disposizioni inerente l'esclusività. Per concludere il contratto, la sesta sezione del contratto è dedicata alla firma delle parti e all'atto di accettazione della transazione. Le parti coinvolte nel contratto, insieme a consulenti legali, firmano il contratto di cessione dell'azienda come atto di accettazione delle condizioni stabilite nel documento legale.

In assenza di intervento notarile, la struttura del contratto di trasferimento di lavoro può essere definita in modo preciso e completo seguendo una serie di clausole che vanno a regolare tutti quegli aspetti relativi alla transazione, per cui la chiarezza, la completezza e l'accuratezza del contratto sono di prima importanza.

Invece per quanto riguarda i contratti redatti senza l'aiuto del notaio, essi hanno una struttura formale volta a garantire la chiarezza delle disposizioni contrattuali.

L'accordo contiene le disposizioni complete che sono relative alla cessione, questa sezione contiene una descrizione dell'attività da dividere, comprese le attività, le passività e i debiti, andando a specificare inoltre i termini finanziari della transazione compresi il prezzo di vendita concordato e le condizioni di pagamento.

Un tipo di contratto di cessione d'azienda redatto con la partecipazione di un notaio contiene anche una serie di garanzie e di dichiarazioni ufficiali che riguardano la validità e la proprietà dei beni scambiati e l'adeguatezza dell'azienda alle leggi.

Questo tipo di contratto contiene anche una sezione sui termini e le procedure per l'effettivo trasferimento dell'azienda dalla parte venditrice a quella acquirente, con lo scopo di stabilire i tempi e le procedure per il trasferimento della proprietà, nonché tutte le disposizioni per la risoluzione delle controversie che possono sorgere durante il trasferimento dell'azienda.

Per ultimo, il contratto di trasferimento d'azienda redatto con l'intervento di un notaio viene sottoposto a una rigorosa revisione legale e ad una verifica per garantire la conformità alla legislazione applicabile; il ruolo del notaio è quello di coordinare la preparazione del contratto andando ad assicurarsi che tutte le parti comprendono i termini e le conseguenze della transazione e che i loro interessi siano tutelati.

Quindi possiamo dire che i contratti di cessione d'azienda che sono redatti da un notaio sono uno strumento legale importante per la regolamentazione delle transazioni commerciali; la loro struttura formale, l'accuratezza e la validità legale garantiscono la sicurezza giuridica delle parti coinvolte.

1.4 Subentro nei contratti aziendali

Il concetto di subentro in caso di cessione contrattuale rappresenta un elemento cruciale nelle dinamiche aziendali, specialmente quando si tratta di trasferimenti di aziende, fusioni e acquisizioni. Il subentro permette a una terza parte di farsi carico dei diritti e degli obblighi che derivano da un contratto preesistente tra le due parti. Questo fenomeno è regolato da norme contrattuali che variano a seconda del contesto della giurisdizione di riferimento.

Le varie acquisizioni societarie possono avvenire in scenari completamente diversi e avere diverse conseguenze che possono essere legate ad ambiti finanziari, legali e operativi.

L'obiettivo di questo studio è quello di analizzare ed esaminare, successivamente, i vari casi che possono portare all'acquisizione dell'azienda, seguendo tutte le disposizioni legali e i vari accordi contrattuali pertinenti per cercare di gestire efficientemente la transizione.

Cerchiamo di entrare più nel vivo e immaginiamo che un'azienda decida di acquistarne un'altra e di fondersi con essa. In questo caso, il punto fondamentale riguarda principalmente il trasferimento dei contratti di fornitura in modo tale da garantirne la continuità delle operazioni, quindi questo potrebbe richiedere la rinegoziazione dei termini contrattuali con i vari fornitori o addirittura può portare alla selezione di un nuovo rivenditore che si adatti meglio alle esigenze dell'azienda in crescita.

Oppure, se abbiamo un'azienda che decide di spostare la propria sede operativa in un'altra città/nazione è fondamentale che la trascrizione del contratto, in questo caso, di locazione venga gestita con un'elevata attenzione per garantire la continuità aziendale e proprio questa acquisizione dei contratti di locazione di un'azienda richiede un'attentissima pianificazione e soprattutto gestione accurata per cercare di ridurre al minimo i rischi andando a garantire una transizione senza troppi intoppi.

In base all'articolo 2558 del Codice civile, a meno che le parti non subiscano diversamente, chi acquista un'azienda subentra automaticamente nei contratti stipulati per gestire l'attività aziendale, senza necessità del consenso del venditore originale. Tuttavia, i contratti di natura personale non si trasferiscono automaticamente al nuovo acquirente dell'azienda; in tali casi, il contratto può essere trasferito insieme all'azienda solo con il consenso del contraente originale. Il terzo contraente ha il diritto di rescindere il contratto entro tre mesi dalla notizia del trasferimento, se ci sono valide ragioni.

Una disciplina specifica è prevista per i contratti di locazione tra l'articolo 36 della legge numero 392 del 1978. La Giurisprudenza afferma che, l'articolo 2558 del Codice civile si applica anche nei contratti a prestazioni reciproche che non sono stati completamente

eseguiti da entrambe le parti al momento del trasferimento dell'azienda o se ci sono obblighi nei confronti del venditore o del terzo contraente. L'articolo 2560 del Codice civile, riguardante il trasferimento dei debiti, si applica solo quando i rapporti contrattuali sono stati completamente conclusi. Questo criterio non sempre permette di individuare con certezza la normativa applicabile ai singoli casi, specialmente per i contratti a lungo termine.

In base all'articolo 2558 del Codice civile, l'acquirente assume automaticamente i contratti stipulati per l'esercizio dell'azienda, senza necessità di ottenere il consenso esplicito del cedente. Questo trasferimento contrattuale riveste un ruolo di grande importanza nell'ambito delle cessioni aziendali, spesso costituendo il principale motivo che spinge l'acquirente a effettuare l'acquisto. L'obiettivo di tale normativa è quello di agevolare il processo di integrazione dell'acquirente all'interno delle relazioni contrattuali esistenti, come quelle con fornitori, finanziatori, dipendenti e clienti, essenziali per il prosieguo dell'attività produttiva. In tal modo si favorisce il trasferimento dell'intera capacità produttiva dell'azienda, inclusa la sua clientela consolidata. La disposizione legale mira quindi a proteggere gli interessi dell'acquirente, permettendogli di subentrare automaticamente nei contratti aziendali già in essere, in deroga alle disposizioni generali sul trasferimento dei contratti stabiliti dall'articolo 1406 del Codice civile. Infatti, mentre quest'ultima norma richiede il consenso del contraente originario per sostituire una delle parti nel contratto, nella cessione d'azienda il subentro dell'acquirente avviene automaticamente in quanto l'interesse alla continuità dell'attività economica prevale sull'autonomia contrattuale delle parti. Il subentro dell'acquirente nei contratti aziendali è un effetto diretto del trasferimento dell'azienda e avviene senza richiedere un ulteriore consenso delle parti oltre a quello già espresso per la cessione dell'azienda stessa. In altre parole, in caso di cessione aziendale, l'acquirente subentra automaticamente in tutti i contratti legati all'esercizio dell'azienda, anche se il subentro non è stato esplicitamente pattuito tra cedente e cessionario e anche per contratti di cui il cessionario non era a conoscenza.

Tuttavia, non vengono trasferiti automaticamente al cessionario i contratti personali, ovvero quelli in cui l'identità e le qualità personali del cedente abbiano influenzato in modo significativo il consenso del terzo contraente. Questo accade, ad esempio, quando la prestazione contrattuale è unica e non può essere sostituita da altra, come nel caso dei contratti di servizi intellettuali o di assicurazione, oppure quando il contratto prevede una clausola che ne vieta il trasferimento senza dover ricevere il consenso del contraente originario.

In tali situazioni, il contratto può essere trasferito al cessionario solo con il consenso del contraente originario, seguendo le disposizioni generali dell'articolo 1406 del Codice civile.

Spesso, in pratica, si richiede che il cedente ottenga il consenso del terzo contraente prima di perfezionare la cessione dell'azienda; inoltre, se il mancato subentro in un determinato contratto può diminuire il valore economico dell'azienda ceduta, si possono inoltre stabilire quali sono i meccanismi più congrui per aggiustare il prezzo di cessione nel caso in cui non venga dato il consenso dal terzo.

Le parti possono anche concordare che determinati contratti non vengano trasferiti all'acquirente dell'azienda, anche se in assenza di tale pattuizione esplicita tali contratti verrebbero automaticamente trasferiti. In tal caso, il regolamento contrattuale continuerà a vincolare le parti originali. Ad esempio, l'acquirente potrebbe desiderare di sostituire i contratti di acquisto di materie prime stipulati dal venditore con contratti più vantaggiosi per sé, o potrebbe voler evitare di subentrare in contratti che non sono di sua competenza e che potrebbero rivelarsi problematici.

Tuttavia, questa possibilità di esclusione non è applicabile ai contratti indispensabili per la continuità dell'attività aziendale, come ad esempio il contratto di locazione dell'immobile in cui ha sede l'azienda stessa; nel caso in cui anche questi contratti vengano esclusi dal trasferimento, si rischierebbe di snaturare l'atto come cessione d'azienda, considerandolo piuttosto come una cessione di singoli beni aziendali.

L'articolo 2558 del Codice civile prevede inoltre che il terzo contraente abbia il diritto di recedere dal contratto entro tre mesi dalla notizia del trasferimento, qualora sussista una giusta causa. In tal caso, la responsabilità dell'alienante nei confronti del cessionario è prevista solo se il recesso è effettivamente legittimo. La giurisprudenza ha stabilito che una giusta causa di recesso può sussistere quando vi sono cambiamenti sostanziali delle circostanze che influenzano la corretta esecuzione del contratto da parte del cessionario, come modifiche nell'organizzazione aziendale che possano influenzare la qualità dei prodotti, la mancanza di competenze organizzative o di affidabilità economica da parte del cessionario.

L'onere di dimostrare che non vi siano sufficienti garanzie per la corretta prosecuzione del contratto da parte del cessionario ricade sul terzo contraente che intende recedere. Se il terzo esercita il diritto di recesso, la responsabilità dell'alienante è limitata alla parte acquirente e non al contraente originario, che ha come unica tutela possibile il diritto di recesso. Al fine di evitare controversie sulla responsabilità dell'alienante in caso di recesso da parte dei terzi contraenti, è consigliabile inserire nel contratto di cessione d'azienda una clausola di garanzia per i danni derivanti dal legittimo esercizio del diritto di recesso.

L'articolo 36 della Legge numero 392 del 1978 disciplina il subentro nel contratto di locazione in caso di cessione d'azienda, stabilendo che, a meno che le parti non abbiano diversamente

concordato, il cessionario subentra automaticamente nel contratto senza necessità del consenso del locatore, a condizione che quest'ultimo venga informato tramite lettera raccomandata con ricevuta di ritorno. Il locatore ha la facoltà di opporsi per gravi motivi entro 30 giorni dalla ricezione della comunicazione.

Se il locatore non ha liberato il cedente, può agire legalmente anche contro quest'ultimo nel caso in cui il cessionario non adempia alle obbligazioni contrattuali. Ad esempio, se il nuovo proprietario dell'azienda non paga i canoni di locazione anche dopo la cessione, il proprietario dell'immobile può richiedere lo sfratto per morosità e ottenere un decreto ingiuntivo sia contro il conduttore originario (il venditore dell'azienda) sia contro il nuovo conduttore (il compratore dell'azienda). Pertanto, è consigliabile che il venditore ottenga una liberatoria dal locatore, sebbene sia una richiesta improbabile, poiché la normativa vigente garantisce al locatore una maggiore sicurezza nel ricevere i canoni di locazione.

L'indennità di avviamento, secondo l'articolo 34 della Legge numero 392/1978 viene assegnata al conduttore al momento della cessazione effettiva del contratto di locazione. Il cessionario mantiene quindi i diritti già acquisiti dal cedente, come il diritto di prelazione e il diritto a una compensazione da parte del locatore nel caso in cui il contratto non venga rinnovato e l'azienda subisca una perdita.

Secondo l'orientamento prevalente della giurisprudenza, la vendita di un'azienda situata in un immobile adibito ad uso commerciale non comporta automaticamente la cessione del contratto di locazione, sia secondo l'art. 2558 del cc che dell'articolo 36 della legge numero 392/1978. Tale subentro nel contratto di locazione non è un effetto automatico della legge, ma dipende dalla volontà delle parti coinvolte. Pertanto, se il contratto di cessione non prevede esplicitamente il subentro nel contratto di locazione, quest'ultimo non viene trasferito al cessionario.

Uno dei rischi che più comportare è quando l'attività aziendale è legata alla sede operativa e quindi il contratto di locazione assume un ruolo essenziale per il suo svolgimento.

Nel contratto, si potrebbe verificare una cessione dei soli beni aziendali invece che una cessione dell'intera azienda e quindi questo porterebbe al subentro nel contratto di locazione, per cui si consiglia sempre che il contratto di cessione dell'intera azienda includa una specifica clausola relativa al subentro nel contratto di locazione per aggirare degli equivoci e per garantire una continuità operativa dell'azienda.

Come evidenziato precedentemente, la gestione del trasferimento dei debiti del cedente all'acquirente dell'azienda è regolata dall'articolo 2560 del Codice civile. Questo articolo stabilisce una diversa disciplina rispetto a quella della successione nei contratti, normata

dall'articolo 2558 del medesimo Codice. Infatti, secondo l'articolo 2560 del Codice civile, il cedente è tenuto solidalmente responsabile con il cessionario dei debiti anteriori al trasferimento, purché tali debiti risultino dai registri contabili obbligatori.

Secondo la corrente di pensiero prevalente, l'articolo 2558 del Codice civile, riguardante la successione nei contratti, si applica anche nei casi in cui i contratti a prestazioni corrispettive non siano stati interamente eseguiti da entrambe le parti al momento del trasferimento dell'azienda, o quando vi siano ancora obblighi pendenti, sia nei confronti del cedente sia nei confronti di terzi contraenti. Diversamente, l'articolo 2560 del Codice civile, concernente il passaggio dei debiti, trova applicazione solo quando i rapporti contrattuali sono già stati conclusi integralmente.

Inoltre, secondo l'opinione maggioritaria, la normativa sulla successione nei contratti di cui all'articolo 2558 del Codice civile si estende anche ai contratti in fase di formazione. Ciò significa che il cessionario subentra nella posizione del cedente anche riguardo alle proposte contrattuali fatte dal cedente a terzi o fatte da terzi al cedente.

Questa interpretazione è coerente con il concetto unitario dell'azienda, che include non solo i beni materiali ma anche i rapporti contrattuali legati all'attività produttiva, come i crediti e i debiti. Di conseguenza, si tende a dare un'interpretazione ampia all'articolo 2558 del Codice civile, applicandolo a tutti i rapporti contrattuali indipendentemente dalla fase in cui si trovano, purché non siano stati completamente esauriti.

Particolarmente, la giurisprudenza maggioritaria stabilisce che l'articolo 2558 del Codice civile si applica anche quando un contratto è stato eseguito da entrambe le parti ma non ha ancora prodotto tutti i suoi effetti, ad esempio perché dopo il trasferimento dell'azienda emergono pretese risarcitorie nei confronti o a favore del terzo contraente.

Questa interpretazione, che tende a ridurre lo spazio applicativo dell'articolo 2560 del Codice civile, generalmente favorisce i creditori, i quali possono rivolgersi al cessionario senza dover dimostrare che il debito sia stato annotato nei registri contabili. Tuttavia, si tratta di un criterio interpretativo complesso che non sempre consente di individuare con certezza la regola da applicare nei singoli casi, soprattutto nei contratti di lunga durata in cui possono coesistere debiti e obblighi contrattuali.

1.5 Divieto di concorrenza

Nel contesto dei contratti di cessione d'azienda, un elemento cruciale che spesso emerge è l'obbligo di non concorrenza. Tale clausola impone al cedente di non intraprendere attività concorrenti con l'azienda ceduta per un determinato periodo di tempo e in una determinata area geografica.

Questo tipo di obbligo viene , non sempre, inserito nell'accordo di cessione per cercare di proteggere i vari interessi del cessionario andando a garantire sia la continuità che la stabilità dell'azienda trasferita, avendo come obiettivo quello di evitare che il cedente, una volta che ha alienato l'azienda, possa andare a creare una nuova attività che possa diventare una diretta concorrente con quella ceduta andando , quindi a compromettere il valore dell'azienda acquistata dal cessionario.

Tali obblighi sono inclusi in tutti i contratti di trasferimento per tutelare gli interessi del cessionario garantendo la continuità e la successiva stabilità dell'azienda trasferita.

Possiamo dire che l'obiettivo è principalmente quello di cercare di avviare una nuova attività dopo il trasferimento dell'azienda, che potrebbe ritrovarsi in modo diretto in concorrenza con l'azienda trasferita e con la paura di danneggiare il valore dell'azienda rilevata dal cessionario. Tali obblighi sono inclusi in tutti i contratti di trasferimento al fine di tutelare gli interessi del cessionario garantendo la continuità e la stabilità dell'azienda trasferita.

In altre parole, possiamo dire che lo scopo è quello di evitare che il cedente, dopo il trasferimento dell'azienda crei una nuova attività che possa competere direttamente con l'azienda trasferita e compromettere il valore dell'azienda rilevata dal cessionario.

Chi vende un'azienda è tenuto a non avviare una nuova impresa che possa, per il tipo di attività, la sua posizione o altre circostanze, attirare la clientela dell'azienda ceduta per un periodo di cinque anni dal trasferimento. Un accordo di non concorrenza più ampio rispetto a quanto previsto sopra è valido purché non impedisca all'alienante di svolgere qualsiasi attività professionale. Tale accordo non può durare più di cinque anni dal trasferimento. Se la durata è indicata come più lunga o non è specificata, il divieto di concorrenza rimane in vigore per cinque anni dal trasferimento. Nel caso in cui l'azienda sia soggetta a usufrutto o affitto, il divieto di concorrenza si applica al proprietario o al locatore per tutta la durata dell'usufrutto o dell'affitto. Queste determinate regole si applicano alle aziende agricole solamente per le attività che esse svolgono, quando vi è una possibilità di distogliere la clientela da suddette attività.

Tale clausola può assumere diverse forme ed essere personalizzata in base alle specifiche esigenze delle parti coinvolte. Ad esempio, può stabilire il divieto di avviare una nuova attività concorrente o di entrare a far parte di un'azienda concorrente in qualità di dipendente, consulente o socio per un determinato periodo di tempo dopo la cessione.

L'obbligo di non concorrenza è spesso soggetto a negoziazione tra le parti e può essere oggetto di specifiche condizioni e limitazioni, come la durata temporale dell'obbligo, l'ambito geografico in cui si applica e le attività escluse dalla clausola. Tuttavia, è importante notare che tale clausola deve essere equilibrata e ragionevole affinché sia legalmente vincolante e applicabile.

Nel contesto normativo italiano, l'articolo 2596 del Codice civile regola il divieto di concorrenza, stabilendo che esso non può eccedere la durata massima di cinque anni dal momento del trasferimento dell'azienda. Questo termine temporale rappresenta un equilibrio tra gli interessi del cedente, che potrebbe desiderare di avviare una nuova impresa, e quelli del cessionario, che necessita di un periodo di esclusiva per consolidare la propria posizione sul mercato. Tuttavia, è importante sottolineare che il divieto di concorrenza deve essere proporzionato e ragionevole, al fine di essere ritenuto valido e giuridicamente vincolante. In altre parole, esso non può limitare eccessivamente le opportunità lavorative del cedente, ma deve essere circoscritto alle attività che potrebbero effettivamente danneggiare l'azienda ceduta.

La determinazione dell'ambito di applicazione del divieto di concorrenza è cruciale e deve essere definita in modo chiaro e preciso nel contratto di cessione d'azienda. Questo comprende non solo l'individuazione delle attività proibite, ma anche l'area geografica in cui il divieto è valido e le modalità di controllo e di applicazione della clausola stessa.

Come punto principale vi è il rispetto del divieto di concorrenza che può essere deciso tra le parti.

Per esempio, le parti potrebbero concordare una durata inferiore a 5 anni oppure potrebbero andare ad inserire delle clausole specifiche per discutere riguardo a determinate situazioni o settori di attività

È altresì importante sottolineare che, nel caso di violazione del divieto di concorrenza da parte del cedente, il cessionario può intraprendere azioni legali per far valere i propri diritti e ottenere un risarcimento per eventuali danni subiti.

Il divieto di concorrenza deve rispettare ed avere determinate caratteristiche:

innanzitutto, il divieto di concorrenza deve essere chiaro e preciso nella sua formulazione, delineando in modo inequivocabile le attività e le circostanze soggette al divieto. È essenziale

che la clausola specifichi il tipo di attività vietate, l'ambito geografico in cui il divieto è valido e la durata della sua applicazione, che non può superare il limite massimo di cinque anni dal trasferimento dell'azienda.

Inoltre, il divieto di concorrenza deve essere ragionevole e proporzionato alle necessità dell'azienda ceduta e agli interessi delle parti coinvolte. Deve evitare di limitare eccessivamente le opportunità lavorative del cedente, consentendogli di svolgere attività professionali che non interferiscano con l'azienda ceduta, ma proteggendo al contempo il valore dell'azienda e gli interessi del cessionario.

Assume grande importanza la clausola che rispetti i principi di proporzionalità, ragionevolezza ed equità e soprattutto che essa venga redatta con l'assistenza di professionisti legali specializzati nel settore.

La corretta applicazione della clausola porterà al successo dell'azienda e garantirà il mantenimento dei rapporti e della fiducia.

1.6 Successione dei crediti e debiti nei contratti di cessione

Uno dei piloni principali della cessione d'azienda è quella che riguarda la successione dei crediti e dei debiti, questo tipo di procedura comporta il trasferimento degli obblighi e dei diritti contrattuali che passano dal cedente al cessionario, con conseguenze che possono essere significative sia sui rapporti commerciali che sulle passività finanziarie.

La successione dei crediti avviene quando il cessionario acquisisce i diritti derivanti dai contratti precedentemente stipulati dall'azienda. Ciò significa che il cessionario eredita i crediti dovuti all'azienda, come pagamenti in sospeso da parte dei clienti o crediti commerciali derivanti da contratti di fornitura o servizio. Questa successione è regolata dall'articolo 2558 del Codice civile italiano, che stabilisce che il cessionario subentra automaticamente nei contratti aziendali, salvo diversa volontà delle parti.

La successione dei crediti e dei debiti nei contratti di cessione di un'azienda è un aspetto di estrema rilevanza nel contesto delle operazioni aziendali. Secondo quanto stabilito dall'art. 2559 del cc, “il cessionario subentra automaticamente nei crediti relativi all'azienda oggetto della cessione”. Questo significa che, una volta perfezionata la cessione e registrata nei registri competenti, il cessionario acquisisce i diritti sui crediti dell'azienda ceduta. Tuttavia, tale subentro non preclude al debitore originale la possibilità di estinguere il debito pagando in buona fede il cedente. D'altra parte, l'art. 2560 del Codice civile disciplina la responsabilità del cessionario rispetto ai debiti dell'azienda ceduta.

Questo approccio rispecchia la concezione unitaria dell'azienda, secondo cui non solo i beni fisici, ma anche tutti i rapporti contrattuali collegati alla produzione, compresi i crediti e i debiti, sono parte integrante dell'azienda stessa. Di conseguenza, l'articolo 2558 viene interpretato in modo estensivo, applicandolo ai rapporti contrattuali in ogni fase, a condizione che non siano stati completamente conclusi.

Seguendo questo tipo di disposizione, il cessionario è obbligato e quindi responsabile poi a rispondere dei debiti in solido con il cedente, a condizione che emergano dai libri contabili obbligatori; per altro questo renderà il cessionario responsabile nel pagamento dei debiti dell'azienda anche dopo averla ceduta.

Tuttavia, le parti possono decidere di escludere il trasferimento di determinati beni in capo al cessionario. È importante sottolineare che questa partizione non incide sui diritti dei creditori dell'azienda ceduta. Pertanto, il cessionario deve adottare precauzioni per proteggere i suoi interessi, ad esempio ottenendo idonee garanzie dal cedente. In pratica, i creditori possono incontrare difficoltà nel far valere la responsabilità del cessionario. Ciò è dovuto al fatto che

non è sempre facile dimostrare che un debito risulti dai libri contabili obbligatori e anche perché la giurisprudenza tende a interpretare rigidamente la normativa relativa alla responsabilità del cessionario. Questo pone ulteriori sfide per i creditori nell'ottenere il soddisfacimento dei propri crediti nei confronti del cessionario, rendendo essenziale una valutazione attenta e una negoziazione oculata all'atto della cessione d'azienda.

Possiamo trovare varie ipotesi durante la cessione d'azienda per quanto riguarda il trasferimento dei crediti e debiti.

Una premessa riguarda la circostanza in cui, nel contesto della cessione d'azienda, non sia stata convenuta alcuna trasmissione dei crediti tra le parti contraenti. In tale scenario, la decadenza del contratto di cessione non incide sulle relazioni tra il cedente e il terzo debitore, poiché la titolarità del rapporto obbligatorio non è stata trasferita con l'azienda. Tuttavia, se le parti hanno concordato la cessione dei crediti durante la vendita dell'azienda e tale contratto viene poi annullato, anche la cessione dei crediti viene revocata, riportando il cedente alla sua posizione originaria di creditore.

In generale, nell'ordinamento giuridico italiano, non è necessario tutelare il terzo debitore durante la cessione d'azienda, poiché di norma non possiede un interesse specifico nell'essere obbligato nei confronti di un determinato creditore anziché un altro. La legge non contempla alcuna disposizione mirata a salvaguardare la posizione dei debitori aziendali in caso di trasferimento d'azienda.

Nel caso in cui il debitore ceduto non adempia al proprio obbligo durante il periodo compreso tra la cessione e la restituzione dell'azienda, il creditore legittimo sarà comunque il cedente dopo la retrocessione. Tuttavia, la questione si complica se il pagamento viene effettuato dal debitore ceduto durante questo intervallo temporale. In tal caso, l'articolo 2559 del Codice civile deve essere conciliato con le norme sul pagamento al creditore apparente.

Secondo l'articolo 1189 del codice civile. Chi effettua un pagamento a chi ritiene di avere diritto a benefici è assolto se dimostra di averlo fatto in buona fede. Tale disposizione è richiamata dall'articolo 2559, il quale stabilisce che il debitore che paga in buona fede a chi non è più titolare del credito è liberato, anche in assenza di registrazione della cessione dell'azienda nel registro delle imprese, a condizione che il pagamento sia stato effettuato in buona fede. Un'eventualità da considerare è quella in cui il terzo debitore viene a conoscenza della cessione dei crediti aziendali, ma tale cessione risulta inefficace a causa della caducazione del contratto.

In linea generale, sembra che il debitore ceduto che abbia pagato in buona fede al cessionario - anche se quest'ultimo ha ricevuto l'azienda in base a un titolo poi caducato - sia liberato in

base all'articolo 1189 del Codice civile, poiché ha eseguito il pagamento a un soggetto che appariva legittimato a riceverlo. Tuttavia, possono sorgere dubbi sulla buona fede del debitore se è venuto a conoscenza di un giudizio volto a dichiarare l'inefficacia dell'atto di cessione d'azienda, o se tale contratto presentava evidenti difetti che non avrebbero convinto un creditore ragionevole a considerare il cessionario come il legittimo beneficiario del pagamento.

I rapporti interni tra le parti che agiscono per la caducazione possono essere regolati secondo l'articolo 1189, comma 2, del Codice civile, e il cedente a cui ritorna l'azienda può richiedere il rimborso dell'indebito al cessionario a cui il terzo debitore ha pagato in buona fede, poiché quest'ultimo - sebbene creditore apparente - non era il legittimo titolare del diritto di riscossione. Si potrebbe considerare la mancanza di un credito nell'azienda che ritorna al cedente come un deterioramento del complesso produttivo per evitare una proliferazione di azioni derivanti dall'impugnazione della cessione d'azienda, e il cessionario che ha beneficiato del pagamento dovrà assumersi la responsabilità di tale situazione, secondo quanto stabilito nell'articolo 2561, comma 4, del Codice civile.

Nella seconda ipotesi invece può verificarsi che, nel frattempo, il cessionario abbia acquisito nuovi crediti, che siano di natura contrattuale o extracontrattuale: potrebbe aver concluso un contratto per l'approvvigionamento di nuove merci, per le quali il prezzo è già stato completamente saldato; oppure, in cambio del pagamento integrale del corrispettivo a suo carico, godere del diritto di utilizzo di un nuovo capannone per lo stoccaggio dei beni prodotti, o ancora beneficiare come licenziatario di un marchio, necessario per la produzione di beni aziendali. È evidente che la retrocessione dell'azienda priverebbe il cessionario del contesto idoneo all'utilizzo naturale di tali crediti, specialmente quando essi non hanno natura pecuniaria. Posticipando la discussione sull'interesse del cessionario privato dell'azienda al mantenimento di tali rapporti giuridici, ci concentreremo ora su due situazioni: (i) l'ipotesi in cui il cessionario ha acquisito nuovi "crediti funzionali"; (ii) l'ipotesi in cui le parti hanno incluso nel contratto di cessione clausole volte al trasferimento dei crediti al cedente in caso di caducazione del contratto. Le due situazioni possono essere considerate insieme, poiché entrambe riguardano il trasferimento, in senso inverso, di tali rapporti giuridici dal cessionario al cedente. Per quanto riguarda i crediti funzionali, come già discusso precedentemente, si è riconosciuta l'importanza di trasferirli al cessionario quando rappresentano elementi essenziali per l'esercizio dell'attività imprenditoriale, al fine di preservare l'efficienza produttiva dell'azienda. In coerenza con tale principio, la caducazione del contratto di cessione d'azienda non costituisce un ostacolo al trasferimento di tali crediti al cedente quando sono stati acquisiti

dal cessionario durante il periodo intercorrente. Tuttavia, questa soluzione non dovrebbe essere basata sull'articolo 2559 del Codice civile, bensì sull'articolo 2555, poiché tali rapporti giuridici sono parte integrante del complesso aziendale. Inoltre, in questo contesto, il cessionario che perde il possesso dell'azienda di solito non ha interesse a perseguire benefici che sono rilevanti solo per la produzione, mentre per il debitore ceduto non è importante il destinatario del pagamento del debito. Per quanto riguarda la questione del trasferimento dei crediti nel caso di caducazione del contratto di cessione d'azienda, la giurisprudenza ha mostrato aperture alla possibilità di iscrivere nella sentenza ciò presuppone che l'atto di cessione sia dichiarato nullo nel registro delle imprese. Questo consentirebbe di garantire l'opponibilità ai terzi dell'eventuale trasferimento del credito al cedente. Tale interpretazione, coerente con l'ordinamento giuridico vigente, permetterebbe di adeguare le disposizioni sulla cessione d'azienda alle esigenze pratiche e al principio di tassatività degli atti soggetti a iscrizione, consentendo così un'applicazione più efficace della normativa in materia di trasferimento dei crediti.

Un diverso approfondimento si rende necessario riguardo ai debiti aziendali insorti in capo al cessionario durante la gestione temporanea dell'azienda. In questa circostanza, la ratifica delle azioni altrui secondo l'articolo 2032 del codice civile dovrebbe portare all'applicazione analogica dell'articolo 2560 del codice civile, dando luogo alla formazione di un accollo "inverso" tra il cedente, a cui è riconsegnata l'azienda a seguito della caducazione del contratto (accollante), e il cessionario che ha contratto il debito (accollato), a favore del terzo creditore (accollatario), purché tale debito sia adeguatamente registrato nei libri contabili obbligatori. Questa soluzione solleva chiaramente una serie di interessi contrastanti: da un lato, l'interesse del terzo creditore a ottenere soddisfazione dal gestore effettivo dell'azienda (ovvero il cedente a cui ritorna il complesso produttivo); dall'altro, l'interesse del cedente a evitare di dover rispondere per obbligazioni contratte da un'altra parte, delle quali potrebbe non essere a conoscenza; infine, l'interesse del cessionario, per il quale la creazione di un accollamento per i debiti contratti potrebbe rappresentare un vantaggio.

Dalla disposizione dell'articolo 2560 del Codice civile e da una lettura sistematica delle norme emerge il principio evidente secondo cui il venditore non è responsabile per i debiti contratti nell'interesse dell'azienda dopo il trasferimento, poiché tali debiti rientrano nella sfera di gestione del cessionario. Tuttavia, la funzione di questa norma deve essere interpretata con particolare attenzione all'interesse del terzo creditore che si affida al gestore effettivo dell'azienda. In tal caso, la pronuncia di nullità o di risoluzione del contratto potrebbe

compromettere questo principio se il cedente, una volta recuperata l'azienda a seguito della caducazione contrattuale, non vi era alcun collegamento tra il terzo creditore e l'acquirente. Sebbene il debito non sia trasferito dall'acquirente all'alienante, sembra che la principale preoccupazione alla base della regola contenuta nell'articolo 2560 del Codice civile - ossia la protezione del terzo nel caso di sostituzione imprenditoriale - sia ancora valida anche nel caso della retrocessione. Pertanto, l'applicazione analogica dell'articolo 2560 del Codice civile in questo contesto sembra giustificata per proteggere l'affidamento del terzo in situazioni in cui si verifica il ritorno dell'azienda all'alienante per cause che non dipendono dalla sua volontà. Tuttavia, va considerata la richiesta di restituzione dell'azienda avanzata dal cedente, che giustificerebbe l'applicazione inversa dell'articolo 2560 del Codice civile: se il cedente accetta che l'azienda torni sotto la sua gestione, sarà consapevole anche della possibilità di doversi assumere i debiti contratti dal cessionario nell'interesse dell'azienda. Questa soluzione comporta inevitabilmente una limitazione dei diritti del cedente a cui è restituita l'azienda, ma tali limitazioni potrebbero essere compensate dall'operato dell'articolo 2561 del Codice civile, il quale permette che le nuove passività concorrano a diminuire il valore dell'obbligazione restitutoria dovuta dal cedente.

CONCLUSIONE CAP 1

L'analisi di vendita di un'azienda rivela l'importanza di uno studio completo dei suoi vari aspetti. La cessione d'azienda rappresenta un momento importante nella vita di un'impresa, in cui confluiscono numerosi interessi e dinamiche; le principali motivazioni di un trasferimento d'azienda vanno da ragioni economiche a ragioni strategiche, seguendo il desiderio di concentrarsi principalmente sulla nuova attività mantenendo e cercando di aumentare il livello di liquidità.

La forma del contratto di cessione assume un ruolo determinante, poiché deve rispettare precisi requisiti legali affinché produca gli effetti desiderati e tuteli le parti coinvolte. Il subentro nei contratti aziendali costituisce un aspetto di rilievo, poiché influisce sulla continuità delle relazioni commerciali e professionali precedentemente stabilite dall'azienda cedente.

Il divieto di concorrenza, insito nella cessione d'azienda, mira a salvaguardare gli interessi del cessionario e a prevenire la concorrenza sleale da parte del cedente. Infine, la successione nei crediti, debiti e contratti richiede una scrupolosa valutazione al fine di garantire la continuità operativa dell'azienda ceduta e la tutela dei diritti delle parti terze coinvolte.

Il trasferimento di un'azienda rappresenta un momento di trasformazione offrendo anche un'opportunità di crescita e sviluppo sia per il cedente che per il cessionario.

CAP 2: CESSIONE D'AZIENDA DAL PUNTO DI VISTA FISCALE

INTRODUZIONE

Nel presente capitolo ci concentreremo sull'analisi della cessione d'azienda dal punto di vista fiscale, esaminando gli aspetti rilevanti legati alla tassazione delle plusvalenze, alle tipologie di tassazione applicabili, nonché al regime di responsabilità solidale dell'acquirente nei confronti dei debiti tributari del cedente.

In primo luogo verrà esaminata la tassazione delle plusvalenze derivanti dal trasferimento, successivamente verranno analizzati i diversi tipi di tassazione delle plusvalenze e verranno esaminate le conseguenze fiscali per il periodo di proprietà dell'azienda trasferita.

Come primo passo, viene esaminata la tassazione delle plusvalenze derivanti da una vendita compresi i criteri di quantificazione e l'applicazione della tassazione differita e ordinaria.

Successivamente verranno analizzati i vari tipi di tassazione delle plusvalenze e le conseguenze fiscali legate alla durata della proprietà dell'azienda ceduta.

Successivamente, verrà trattato il tema del trasferimento di una partecipazione a lungo termine e si analizzeranno le conseguenze fiscali specifiche di tale operazione; per andare a spiegare alla fine la vendita di un'azienda attraverso la permuta e si andranno a valutare le conseguenze fiscali e l'applicazione della legislazione in materia.

2.1: Imposte dirette: tassazione della plusvalenza realizzata dalla cessione

Per quanto riguarda le imposte dirette, uno degli aspetti più interessanti è quello legato alla tassazione della plusvalenza derivante da una cessione dei beni.

La plusvalenza non è altro che la differenza tra il prezzo di vendita e il prezzo di acquisto , costituisce un elemento importante nella cessione e determinerà le varie implicazioni fiscali per le parti coinvolte.

Dal punto di vista delle imposte sui redditi, la cessione d'azienda è soggetta principalmente alla disciplina delineata nell'articolo 86 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR), il quale si occupa specificamente delle plusvalenze patrimoniali. È nell'ambito del secondo periodo del comma 2 di tale normativa che si delinea la cornice normativa relativa alla cessione d'azienda, precisando che "contribuiscono alla formazione del reddito anche le plusvalenze di una società, compreso il valore dell'avviamento, sono realizzate in unità trasferendole come corrispettivo. "

La tassazione della plusvalenza generata dalla cessione è regolata da disposizioni normative specifiche, le quali mirano a disciplinare l'imposizione dei profitti ottenuti dalla vendita di beni, inclusi quelli relativi all'azienda. Tale trattamento fiscale assume una notevole complessità, dovuta alla necessità di conciliare gli interessi delle parti coinvolte, la tutela del gettito fiscale e la promozione degli investimenti e dell'attività economica.

Nel determinare l'imposizione della plusvalenza da cessione, occorre considerare diversi fattori, quali la natura dei beni ceduti, la durata della detenzione degli stessi, le eventuali agevolazioni fiscali applicabili e le modalità di calcolo previste dalla normativa fiscale vigente. È fondamentale comprendere il contesto normativo e applicativo in cui si inserisce il regime fiscale della plusvalenza, al fine di valutarne gli effetti e le implicazioni sul piano economico e giuridico.

Inoltre, va tenuto presente che la tassazione della plusvalenza può variare a seconda della tipologia di soggetto coinvolto nella cessione, distinguendo tra soggetti privati e imprese. Inoltre, l'applicazione di regimi fiscali differenziati, come quelli previsti per le plusvalenze a lungo termine o per le cessioni di partecipazioni societarie, aggiunge ulteriore complessità al quadro normativo.

La tassazione della plusvalenza derivante dalla cessione di un'azienda è soggetta a diversi regimi fiscali, i quali variano in base alla natura del cedente (imprenditore individuale o società) e al periodo di detenzione dell'azienda ceduta.

Con il regime differito, il quale può essere adottato su opzione del cedente, la plusvalenza viene suddivisa in quote costanti nel periodo di imposta in cui è stata realizzata e nei successivi quattro esercizi, a condizione che l'azienda o il ramo ceduto siano stati posseduti per almeno tre anni prima della cessione. In questo caso, la plusvalenza non è soggetta a imposta IRAP.

Le cessioni d'azienda sono escluse dall'applicazione dell'IVA, conformemente a quanto stabilito dall'articolo 2, comma 3, lettera b) del DPR 633/72, e sono invece soggette all'imposta di registro nella misura del 3%.

Nel caso in cui l'azienda o il ramo d'azienda ceduto comprendano beni soggetti a differenti aliquote di imposta di registro, si applicherà l'aliquota più elevata tra quelle previste per i singoli beni o diritti. Tuttavia, secondo quanto chiarito dall'Agenzia delle Entrate nella Circolare 18/E/2013, nel caso di cessione d'azienda senza immobili, l'imposta di registro è applicata con l'aliquota fissa del 3%, senza considerare le eventuali diverse aliquote previste per i singoli beni o diritti. Tale interpretazione sembra non considerare l'applicazione dell'articolo 23 del DPR 131/86, il quale prevede una diversa modalità di calcolo dell'imposta di registro per atti che riguardano più beni o diritti.

Il Cedente, in vista della cessione dell'azienda, è tenuto a compiere una serie di operazioni di carattere contabile e fiscale di non trascurabile importanza. Prima di tutto, deve procedere con le rettifiche di periodo al fine di determinare il valore contabile dell'azienda alla data di cessione, un aspetto cruciale per stabilire il corretto valore di trasferimento. Successivamente, in collaborazione con il Cessionario, è chiamato a definire il prezzo di cessione, valutando accuratamente i beni inclusi nell'affare e determinando eventuali plusvalenze e il valore dell'avviamento aziendale.

Una volta concordato il prezzo di cessione, il Cedente è incaricato di redigere il bilancio di cessione, documento fondamentale che attesta la chiusura al valore contabile delle attività e passività trasferite. Inoltre, deve valutare il trattamento fiscale da applicare alla plusvalenza generata dal trasferimento dell'azienda, considerando l'opportunità di adottare il metodo differito, qualora siano soddisfatti i relativi requisiti. In tal caso, è necessario effettuare una variazione fiscale in aumento all'interno della dichiarazione dei redditi e provvedere alla corresponsione delle relative imposte anticipate.

Per quanto riguarda il Cessionario, il suo ruolo è altrettanto significativo. Egli deve prendere in carico gli elementi acquistati ai valori indicati nell'atto di cessione, compresa l'eventuale

valutazione dell'avviamento aziendale. È da notare che, per quanto riguarda il punto di vista civilistico l'avviamento può essere ammortizzato nel corso di cinque esercizi contabili, mentre dal punto di vista fiscale è deducibile solo una frazione del costo annuale.

Pertanto, anche il Cessionario è tenuto a effettuare una variazione fiscale in aumento all'interno della propria dichiarazione dei redditi, provvedendo contestualmente alla registrazione delle relative imposte anticipate, in conformità alle normative vigenti.

Per quantificare la plusvalenza derivante dalla cessione d'azienda, occorre far riferimento ai criteri generali delineati nel primo periodo del citato comma 2 dell'articolo 86. Secondo tale disposizione, la plusvalenza (o minusvalenza) si determina come differenza tra il corrispettivo concordato, al netto degli oneri accessori direttamente imputabili, e il costo dei beni aziendali che non è stato ancora ammortizzato. Ciò che conta per il calcolo è il valore fiscale dei beni aziendali al momento della cessione, anziché il valore contabile. Pertanto, se i valori fiscali e contabili non sono allineati, la plusvalenza calcolata in modo civilistico potrebbe discostarsi da quella determinata ai fini fiscali, che costituisce la base per il calcolo delle imposte dovute. È importante notare che il corrispettivo della cessione d'azienda rappresenta un valore globale che identifica il prezzo dell'intero complesso aziendale e non è solitamente riferito ai singoli elementi che lo compongono. Di conseguenza, nella determinazione della plusvalenza o minusvalenza, contribuiscono anche i beni che, se ceduti singolarmente, avrebbero generato ricavi anziché plusvalenze (come, ad esempio, le giacenze di magazzino).

La plusvalenza realizzata, come stabilito dal comma 4 dell'articolo 86, può essere suddivisa in quote costanti per un periodo massimo di cinque esercizi, a condizione che l'azienda ceduta sia stata posseduta per almeno tre anni. È importante notare che il periodo di possesso inizia dalla data di acquisto o di costituzione dell'impresa, indipendentemente dal momento in cui i singoli beni entrano a far parte dell'azienda stessa. Pertanto, anche i beni acquisiti successivamente possono rientrare nel regime agevolato una volta soddisfatto il requisito dei tre anni di possesso. Nel computo del triennio, devono essere inclusi anche i periodi in cui l'azienda è stata concessa in affitto o in usufrutto, come specificato nella circolare n. 320 del 19 dicembre 1997.

La decisione di dividere la plusvalenza deve essere espressa nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo in cui la plusvalenza è stata realizzata. Se la cessione riguarda una ditta individuale si precisa che la plusvalenza non può essere frazionata e distribuita su cinque esercizi. Questo perché, con la cessione, l'imprenditore perde la qualifica di imprenditore, che è un presupposto necessario per la rateizzazione della plusvalenza. In pratica, tale opzione

viene negata perché nei periodi d'imposta successivi alla cessione mancherebbe l'oggetto (reddito d'impresa) in cui collocare tale elemento reddituale.

La situazione è diversa se, contemporaneamente alla cessione dell'attività precedentemente svolta, inizia una nuova attività d'impresa. In questo caso, poiché la qualifica di imprenditore permane nel corso del periodo d'imposta, è possibile applicare la rateizzazione della plusvalenza. Tuttavia, se smetti di qualificarti come imprenditore durante il periodo di cinque anni, eventuali plusvalenze rimanenti saranno interamente imponibili nell'ultimo periodo fiscale.

Sulla base delle considerazioni sin qui esposte, emerge chiaramente che la cessione d'azienda a titolo oneroso, contrariamente ad altre operazioni relative ai soggetti (quali trasformazioni, fusioni o scissioni), viene concepita come un'operazione finalizzata alla realizzazione dei plusvalori intrinseci dei beni aziendali. Non si ravvisano, infatti, giustificazioni per differire la tassazione della plusvalenza, poiché il bene con plusvalenza è stato ceduto, determinando così una manifestazione tangibile e definitiva della ricchezza ad essa associata.

In poche parole, l'intera operazione viene assoggettata a tassazione perché ha comportato la conversione in denaro del plusvalore accumulato sull'intero complesso aziendale.

Una questione di rilievo sorge comunemente quando il prezzo pattuito per l'acquisto del complesso aziendale è definito globalmente e non analiticamente per ciascun singolo bene. In tal contesto, non è garantito che il contratto di cessione includa una suddivisione del prezzo tra i singoli asset aziendali e, anche se tale suddivisione fosse presente, potrebbe non essere vincolante per evidenziare i valori nelle scritture contabili dell'acquirente.

In questa eventualità, la ripartizione del corrispettivo complessivo tra i vari beni sembra rimanere di esclusiva discrezione del cessionario, il quale potrebbe valutare, ad esempio, la convenienza di assegnare il prezzo pagato ai beni con un coefficiente di deducibilità più elevato.

Tuttavia, è opportuno sottolineare che l'adozione di tale pratica senza un fondamento razionale, al solo scopo di ottenere un indebito risparmio fiscale attraverso il trasferimento di costi fiscali da un asset all'altro, potrebbe incorrere nell'applicazione della normativa antielusiva contemplata nell'articolo 37-bis del Decreto del Presidente della Repubblica 600/73. Tale disposizione conferisce all'Amministrazione finanziaria il potere di negare i benefici fiscali ottenuti in modo irregolare.

Questo modus operandi, peraltro, non è una novità nel sistema tributario, poiché è riscontrabile anche in altre operazioni straordinarie. A titolo esemplificativo, si verifica nel

contesto di fusioni per quanto riguarda l'assegnazione del deficit da eliminare, dove il soggetto che incorpora non è tenuto a seguire criteri predeterminati nella valutazione dei valori.

Una volta registrati i beni nella contabilità del cessionario, il trattamento fiscale applicabile ad essi corrisponde a quello previsto per le singole categorie di beni facenti parte dell'azienda. In merito all'ammortamento dei beni strumentali da parte del cedente, è importante evidenziare che, secondo la risoluzione n. 41 del 12 febbraio 2002 dell'Agenzia delle Entrate, il calcolo delle quote di ammortamento dei beni inclusi nell'azienda ceduta o conferita dovrebbe essere effettuato considerando proporzionalmente i giorni compresi tra l'inizio del periodo d'imposta e la data finale dell'operazione straordinaria.

Tale criterio di deducibilità pro-rata temporis è ritenuto necessario per individuare, dal punto di vista fiscale, la componente straordinaria di reddito derivante dalla cessione o dal conferimento, al fine di integrare l'unico risultato d'esercizio.

La suddetta risoluzione richiama il principio contabile n. 30, che, estendendo le disposizioni del principio n. 16 al punto D.XII, ha sottolineato l'opportunità di calcolare la quota d'ammortamento relativa al periodo di esercizio in cui il bene è stato ceduto, al fine di evidenziare correttamente la plusvalenza o minusvalenza netta. Tale richiamo si giustifica poiché, secondo l'Agenzia, il metodo contabile per il calcolo dell'ammortamento "in coda" assume rilevanza anche ai fini fiscali in virtù del principio di derivazione disciplinato dall'articolo 83 del TUIR.

Di conseguenza, le quote d'ammortamento relative alle immobilizzazioni dismesse o cedute durante l'esercizio sono deducibili, purché il criterio pro-rata temporis venga applicato in modo uniforme per tutti i beni ceduti o alienati.

Per quanto riguarda il cessionario dell'azienda, questi applicherà ai beni acquisiti con il complesso aziendale le regole relative all'acquisto di beni usati, consentendo l'ammortamento anticipato solo nel primo periodo d'imposta.

2.2 Tipologie di tassazione delle plusvalenze

Le plusvalenze, intese come incrementi di valore derivanti dalla cessione di beni o diritti, rappresentano redditi soggetti a un'imposta separata, la quale non viene considerata nel calcolo complessivo del reddito. Questa imposta, stabilita al 12.5%, rimane costante e non dipende dall'entità del reddito generato.

Una plusvalenza si ha quando si acquista un'azione o un'azienda qualsiasi bene che ha un valore economico e lo si rivende ad un prezzo maggiorato: ad esempio compro un'azienda a 200.000 euro e la rivendo a 300.000 euro, la differenza costituisce una plusvalenza, nel caso opposto va a costituire una minusvalenza.

Le plusvalenze derivanti dalla cessione d'azienda sono soggette a diverse tipologie di tassazione, le cui modalità di applicazione dipendono principalmente dalla natura giuridica del soggetto cedente e dal periodo di possesso dell'azienda stessa. Tra le principali tipologie di tassazione delle plusvalenze, si possono individuare il regime ordinario e il regime differito. Le aliquote fiscali rappresentano le percentuali di imposta che vengono applicate sui redditi di un individuo o di un'impresa. Queste aliquote sono suddivise in diverse fasce di reddito, ciascuna delle quali è soggetta a un'aliquota specifica. Le aliquote fiscali sono una componente fondamentale del sistema fiscale di un paese e servono a determinare il carico fiscale che grava sui contribuenti in base al loro livello di reddito.

Nel contesto della tassazione progressiva, le aliquote marginali indicano la quota di imposta che viene applicata all'incremento aggiuntivo di reddito guadagnato dal contribuente. In altre parole, più alto è il reddito complessivo di una persona, più alta sarà l'aliquota marginale che dovrà pagare sul reddito aggiuntivo.

Le aliquote marginali sono solitamente strutturate in modo progressivo e aumentano all'aumentare del reddito. Ad esempio, i gruppi a basso reddito possono essere soggetti ad aliquote più basse rispetto ai gruppi con un reddito elevato.

Questo sistema è concepito in modo che i redditi di maggior valore vadano a contribuire al gettito fiscale, riflettendo il principio della capacità contributiva. Le aliquote fiscali marginali vanno ad incidere sul reddito netto disponibile al netto delle imposte influenzando in questo modo le decisioni finanziarie e di investimento delle persone.

Capire il concetto di aliquote marginali ha una grande importanza per verificare l'impatto fiscale totale e cercare di pianificare al meglio le proprie strategie finanziarie.

Il regime ordinario prevede che le plusvalenze siano tassate nel periodo in cui vengono realizzate, ossia nell'esercizio in cui si effettua la cessione dell'azienda. In questo caso, il cedente è tenuto a dichiarare la plusvalenza nel proprio bilancio e a pagare le relative imposte sul reddito corrispondenti, secondo le aliquote e le modalità di calcolo previste dalla normativa fiscale vigente.

Il regime seguente viene applicato qualora detiene il possesso dell'azienda per un periodo inferiore a 3 anni.

In virtù di una deroga alle consuete modalità di tassazione ordinarie o di rateizzazione, l'imprenditore individuale può optare per un regime di assoggettamento separato della plusvalenza derivante dalla cessione d'azienda, procedendo alla compilazione del quadro RM di Unico. Tuttavia, è necessario effettuare un versamento anticipato pari al 20% dell'importo imponibile nel contesto del modello Unico. In tale contesto, l'imposta non viene determinata direttamente dal contribuente attraverso l'autotassazione, bensì viene liquidata successivamente dall'Agenzia delle Entrate, che comunica al contribuente l'importo da corrispondere tramite apposita cartella esattoriale.

Le plusvalenze così determinate sono considerate come redditi di impresa e concorrono a formare il reddito complessivo dell'impresa nel periodo d'imposta in cui si realizzano. Di conseguenza, vengono assoggettate all'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF) o all'imposta sul reddito delle società (IRES: (Esse rappresentano le percentuali di imposta applicate sui redditi prodotti dalle società, contribuendo a definire l'entità delle imposte che le imprese devono versare al bilancio dello Stato, le aliquote dell'IRES sono fissate in maniera graduale, basandosi sul reddito d'impresa prodotto. Questa progressività significa che all'aumentare del reddito imponibile aumenta anche l'aliquota fiscale applicabile. Questo meccanismo mira a garantire un'imposizione proporzionale al livello di ricchezza generata dalle società.)), a seconda della tipologia di soggetto che effettua la cessione (persona fisica o società).

Le aliquote fiscali applicabili alle plusvalenze sono quelle ordinarie previste per i redditi di impresa, e il pagamento delle imposte viene effettuato in base alle disposizioni vigenti in materia fiscale.

Diversamente, il regime differito consente al cedente di rateizzare la tassazione delle plusvalenze realizzate attraverso la cessione d'azienda, suddividendo l'imposta da pagare in quote costanti da versare nell'esercizio in cui avviene la cessione e nei successivi quattro

esercizi. Questa modalità è prevista esclusivamente per le plusvalenze derivanti dalla cessione di aziende detenute per almeno tre anni prima della cessione stessa. È importante sottolineare che le plusvalenze rateizzate secondo il regime differito non sono soggette all'imposta regionale sulle attività produttive (IRAP: (le aliquote dell'Imposta Regionale sulle Attività Produttive (IRAP) rappresentano le percentuali di imposta che vengono applicate sul valore aggiunto prodotto dalle attività produttive di un'impresa all'interno di una determinata regione. Queste aliquote sono stabilite dalle autorità regionali e variano da regione a regione in Italia.) È da precisare che la scelta tra il regime ordinario e quello differito spetta al cedente, il quale può optare per la soluzione più vantaggiosa in base alla propria situazione economica e fiscale. Tuttavia, una volta effettuata la scelta, questa è irrevocabile e vincola il soggetto per tutti gli aspetti fiscali relativi alla cessione d'azienda.

È imperativo comprendere che, a prescindere dal regime fiscale selezionato, il rispetto accurato degli obblighi fiscali rappresenta un elemento cardine per evitare dispute con l'Agenzia delle Entrate e garantire l'adeguata applicazione delle norme tributarie. Pertanto, si consiglia vivamente di avvalersi di consulenti specializzati nel settore al fine di valutare le varie opzioni e adottare la strategia fiscale più consona alle proprie necessità e agli obiettivi aziendali.

In termini pratici, quando si verifica una plusvalenza derivante dalla cessione di un'azienda o di un ramo d'azienda, il contribuente ha la facoltà di optare per non computare tale plusvalenza nell'anno di realizzazione, ma di suddividerla in quote costanti e distribuirla su un massimo di cinque esercizi fiscali successivi. Tuttavia, questa scelta è soggetta al rispetto di specifici requisiti, tra cui il possesso dell'azienda o del ramo d'azienda per un periodo non inferiore a tre anni prima della cessione. In aggiunta, è da notare che la plusvalenza non è soggetta ad imposizione ai fini dell'IRAP, l'imposta regionale sulle attività produttive.

Il seguente regime differito offre ai vari contribuenti l'opportunità di gestire in un modo più flessibile la situazione fiscale dell'azienda, andando a consentire la distruzione del carico fiscale su un lasso di tempo più ampio permettendo così un più che onesto allineamento a seconda delle esigenze che l'azienda detiene.

Però, c'è da dire che è di un'estrema importanza andare a valutare attentamente le varie implicazioni fiscali e finanziarie di questo tipo di opzione, andando ad analizzare in modo più accurato i vantaggi e gli svantaggi che potranno scaturire in relazione alla propria situazione aziendale.

2.3 Regime di responsabilità solidale dell'acquirente verso i debiti tributari esistenti in capo al soggetto cedente l'azienda

Il regime di responsabilità solidale dell'acquirente verso i debiti tributari esistenti del soggetto cedente l'azienda rappresenta un importante aspetto giuridico e fiscale che accompagna le operazioni di cessione d'azienda. Tale regime è disciplinato dall'articolo 2556 del Codice civile italiano e sottolinea un principio fondamentale nel trasferimento di aziende: l'acquirente assume la responsabilità dei debiti fiscali del cedente nel contesto della cessione.

L'articolo 2556 del Codice civile italiano costituisce il fondamento giuridico del regime di responsabilità solidale dell'acquirente verso i debiti tributari esistenti in capo al soggetto cedente l'azienda. Questo articolo stabilisce che, nel contesto di una cessione d'azienda, l'acquirente subentra nella posizione giuridica del cedente non solo per quanto riguarda i diritti, ma anche per quanto concerne gli obblighi relativi all'azienda ceduta.

In particolare, il comma 1 dell'articolo 2556 del Codice civile stabilisce che "l'acquirente è responsabile dei debiti del cedente relativi all'azienda ceduta, anteriori alla cessione". Ciò significa che l'acquirente assume la responsabilità solidale per i debiti fiscali e tributari esistenti dell'azienda ceduta che sono sorti prima della cessione stessa.

La parte legale, il notaio o chiunque sia incaricato deve non far vendere l'azienda per il solo fine di non pagare il debito che l'azienda detiene, anche perché questo andrebbe ad allontanare l'acquirente che decide di non assumersi su di sé il debito che l'azienda ha con altre aziende o stato.

L'articolo 2556 del Codice civile è di particolare rilevanza nelle operazioni di acquisizione di aziende, in quanto impone all'acquirente di effettuare un'attenta valutazione dei rischi e dei debiti pregressi dell'azienda oggetto di cessione. Tale responsabilità solidale può avere conseguenze significative per l'acquirente, che potrebbe trovarsi a dover affrontare l'onere finanziario dei debiti fiscali del cedente, anche se non ne era a conoscenza al momento dell'acquisto.

La responsabilità solidale dell'acquirente si manifesta nel momento in cui il cedente, dopo aver ceduto l'azienda, non adempie ai suoi obblighi fiscali o tributari. In tal caso, l'Amministrazione finanziaria può rivolgersi direttamente all'acquirente per il pagamento dei debiti tributari esistenti, considerandolo solidalmente responsabile insieme al cedente.

Questo specifico regime si poggia sul principio secondo cui il trasferimento di un'entità non deve essere un rimedio per eludere le passività fiscali correnti.

Quindi, qualora si decidesse di acquisire un'azienda, l'acquirente deve essere consapevole del rischio di assumersi anche tutte le passività fiscali pregresse del cedente.

Un esempio concreto può essere il seguente: supponiamo che un imprenditore decida di acquistare un'azienda che sembra essere redditizia e promettente. Tuttavia, dopo l'acquisizione, emerge che il cedente non ha adempiuto agli obblighi fiscali relativi all'azienda, accumulando debiti con l'Amministrazione finanziaria. In questo caso, l'acquirente potrebbe essere chiamato a rispondere solidalmente con il cedente per il pagamento di tali debiti, anche se non era a conoscenza della situazione fiscale pregressa dell'azienda al momento dell'acquisto.

Questa responsabilità solidale rappresenta dunque un elemento di riflessione importante per gli acquirenti durante le trattative di acquisto di un'azienda. È fondamentale condurre un'accurata due diligence fiscale e legale prima di procedere con l'acquisizione, al fine di valutare adeguatamente i rischi e adottare le misure necessarie per proteggere i propri interessi.

Secondo l'art. 14, comma 1, del dlgs num. 472/1997, il cessionario è chiamato a rispondere solidalmente con il cedente per il pagamento di imposte e sanzioni relative alle violazioni fiscali commesse nell'anno della cessione e nei due anni precedenti. Tuttavia, questa responsabilità è limitata al valore dell'azienda o del ramo d'azienda ceduto.

È importante sottolineare che il cessionario non è responsabile per debiti tributari derivanti da violazioni fiscali precedenti al triennio della cessione, a meno che tali violazioni non siano state contestate nel medesimo periodo di tempo. Questa contestazione deve aver riguardato violazioni già irrogate, anche se relative a periodi fiscali precedenti.

In sostanza, la legge circoscrive la responsabilità del cessionario dei debiti tributari al valore dell'azienda ceduta e limita questa responsabilità ai debiti maturati nell'anno della cessione e nei due anni precedenti, o a debiti contestati nel medesimo triennio, anche se riferiti a periodi fiscali antecedenti.

Secondo una lettura letterale della norma, il cessionario assume la responsabilità solidale e sussidiaria per i debiti tributari relativi all'ultimo triennio, a meno che non vi sia stata una specifica contestazione al momento della cessione. Questi debiti includono quelli derivanti dagli ultimi tre anni fiscali, compreso quello in corso e i due precedenti.

Il legislatore, al fine di tutelare il cessionario, che potrebbe trovarsi esposto a debiti tributari anche in caso di cessione regolare, ha previsto una disposizione che consente al cessionario

di affrontare questa situazione anche in assenza di una registrazione contabile specifica da parte del cedente.

Ai sensi di quanto previsto dall'articolo 14, comma 1, del decreto n. 472 del 1997, il cessionario d'azienda è responsabile in solido con il cedente per i debiti tributari contratti nei tre anni precedenti il trasferimento. Tale responsabilità è tuttavia limitata al valore della società ceduta. Al fine di proteggere il cessionario da una responsabilità eccessiva, la legge prevede che egli possa richiedere un certificato all'Amministrazione finanziaria riguardante l'esistenza di eventuali contestazioni in corso o di debiti tributari non saldati. Se tale certificazione risulta negativa o non viene emessa entro 40 giorni dalla richiesta, l'acquirente è liberato dalla responsabilità solidale per obblighi fiscali.

È importante sottolineare che tale certificato può riguardare anche violazioni commesse nell'anno della cessione o nei due anni precedenti, anche se il relativo atto di contestazione o di irrogazione della sanzione non è stato emesso alla data del trasferimento.

La Corte di Cassazione ha confermato questo principio, affermando che il cessionario può ottenere la liberazione dalla responsabilità solidale per i debiti tributari relativi al triennio antecedente alla cessione, ottenendo il certificato di assenza di contestazioni in corso o di contestazioni che sono state già definite.

Il rilascio di questo certificato negativo esonera il cessionario da qualsiasi responsabilità per i debiti tributari, compresi quelli sorti nell'anno della cessione. Tuttavia, l'Amministrazione finanziaria può ancora intervenire nel caso di cessione di azienda in frode.

L'atto di alienazione di un complesso aziendale implica una serie di considerazioni sulle passività che vengono trasferite al cessionario. Le disposizioni pertinenti sono contenute nell'articolo 2560 del codice civile, il quale stabilisce che il trasferimento dei debiti relativi all'azienda ceduta richiede il consenso esplicito dei creditori del venditore. Inoltre, vi è una responsabilità solidale delle parti per i debiti contratti prima del trasferimento e risultanti dai libri contabili obbligatori, anche se tenuti in modo irregolare.

Tuttavia, è possibile che le parti stipulino un accordo contrario, specificando un patto di accollo dei debiti da parte dell'acquirente. In mancanza di tale pattuizione, la responsabilità dell'acquirente rimane limitata ai debiti registrati nei libri contabili obbligatori. È importante notare che la giurisprudenza ha stabilito che i registri IVA acquisti non costituiscono prova dell'esistenza del debito.

Se i debiti pregressi sono regolarmente registrati nei libri contabili obbligatori, l'acquirente è considerato responsabile, anche se tali registri non sono stati compilati correttamente. Al

contrario, se manca completamente la contabilità o se il debito non è registrato nei libri contabili non obbligatori, l'acquirente è esonerato da responsabilità.

In alcuni casi, le parti possono inserire clausole contrattuali per escludere il trasferimento dei debiti, ma ciò non influisce sulla responsabilità solidale dell'acquirente se il debito risulta dai libri contabili obbligatori. Pertanto, è fondamentale che l'acquirente valuti attentamente la situazione debitoria dell'azienda ceduta e, se del caso, richieda garanzie dal cedente per assicurare il pagamento dei debiti aziendali. Inoltre, se le parti intendono trasferire anche i debiti, è necessario ottenere il consenso del creditore e precisarlo nell'atto di trasferimento.

2.4 Cessione di partecipazioni immobilizzate

La cessione di partecipazioni immobilizzate rappresenta un'operazione di rilievo nell'ambito del diritto societario e fiscale, avente implicazioni complesse e rilevanti sia per le società stesse che per i soggetti interessati alla transazione. Tale operazione riguarda la vendita di quote o azioni di una società, detenute come investimento a lungo termine, da parte di un soggetto ad un altro.

Tra gli investimenti fissi troviamo gli investimenti nel capitale di altre società come per esempio le azioni e le azioni destinate a essere detenute per un lungo periodo.

La partecipazione societaria, come stabilito nel codice civile, consiste nella porzione di capitale sociale posseduta da un soggetto economico. Tale porzione è espressa attraverso azioni (nel caso delle S.p.A. e delle S.a.p.A.) o quote (nelle S.r.l.) e può essere acquisita non solo da individui, ma anche da entità giuridiche.

Queste partecipazioni devono essere iscritte tra le immobilizzazioni dell'attivo patrimoniale di bilancio, come previsto dall'articolo 2424-bis del codice civile.

Gli interessi fissi sono suddivisi in tre categorie principali: interessi di società controllanti e collegate e interessi non qualificabili.

Le partecipazioni in società controllate e collegate sono definite dall'articolo 2359 del codice civile e consentono al possessore di influenzare la gestione dell'azienda in cui è detenuta la partecipazione. Il controllo può essere di natura legale, derivante dalla maggioranza dei voti, o mediante influenza dominante, che può essere originata da partecipazioni significative o da vincoli contrattuali. Inoltre, si parla di controllo indiretto quando una società esercita un'influenza dominante su un'altra attraverso una serie di società controllate. Le società collegate, invece, sono quelle sottoposte a un'influenza notevole, che si presume esistente quando una società può esercitare almeno un quinto dei voti in assemblea, o un decimo se la partecipata è quotata in borsa.

Le partecipazioni immobilizzate non qualificate sono quelle in cui il possessore non ha la capacità di influenzare significativamente la gestione dell'azienda. Nonostante ciò, rappresentano comunque un investimento a lungo termine per il soggetto economico, poiché possono generare benefici diretti come dividendi e vantaggi indiretti come rapporti contrattuali favorevoli.

Le società possono destinare parte delle loro partecipazioni ad investimenti duraturi e parte alla negoziazione, a seconda delle proprie strategie aziendali e del criterio della destinazione economica, come stabilito dall'OIC 21.

L'OIC 21 (Organismo Italiano di Contabilità) è un principio contabile che fornisce linee guida per la valutazione e la registrazione delle partecipazioni, distinguendo tra quelle destinate a investimento a lungo termine e quelle destinate alla negoziazione.

Questo principio stabilisce che le partecipazioni destinate a un investimento duraturo devono essere iscritte tra le immobilizzazioni dell'attivo patrimoniale di bilancio, mentre quelle destinate alla negoziazione devono essere iscritte nell'attivo circolante. Tale distinzione si basa sul criterio della destinazione economica delle partecipazioni e consente una corretta rappresentazione della posizione finanziaria dell'impresa.

La valutazione delle partecipazioni immobilizzate avviene secondo i principi civilistici e contabili, considerando anche le implicazioni fiscali.

Le partecipazioni possono essere suddivise in diverse categorie, come le imprese controllate, che sono società in cui si dispone della maggioranza dei voti o si ha un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria, ai sensi dell'articolo 2359 del codice civile.

La cessione di partecipazioni immobilizzate, nel contesto del diritto societario e fiscale, riveste un ruolo di notevole importanza poiché coinvolge aspetti fondamentali delle attività aziendali e degli investimenti finanziari. Tale operazione consiste nella trasferibilità di quote o azioni di una società da un soggetto ad un altro, con particolare riferimento alle partecipazioni detenute come investimento a lungo termine.

Dal punto di vista societario, la cessione di partecipazioni immobilizzate comporta variazioni significative nella composizione del capitale sociale e nella struttura proprietaria della società interessata. Essa può influenzare il controllo e la gestione dell'impresa, nonché le relazioni tra gli azionisti o i soci. Inoltre, può essere determinante per la strategia aziendale e la realizzazione di obiettivi di crescita o di diversificazione del portafoglio societario.

Sul versante fiscale, la cessione di partecipazioni immobilizzate è soggetta a specifiche regole e normative che disciplinano l'imposizione e la tassazione dei relativi redditi. Le plusvalenze o minusvalenze derivanti dalla cessione possono avere un impatto significativo sul reddito imponibile del soggetto cedente, determinando l'applicazione di aliquote fiscali differenziate in base alla durata della detenzione delle partecipazioni e alla tipologia di operazione effettuata.

Per quanto riguarda le cessioni delle partecipazioni immobilizzate è di grande importanza considerare tutti quelli che sono gli aspetti formali e le procedure legati a suddetta operazione,

tra cui troviamo la compilazione e la seguente presentazione delle dichiarazioni fiscali necessarie e il rispetto delle scadenze e degli obblighi dichiarativi stabiliti dalla legge.

Dal punto di vista fiscale, la cessione di partecipazioni immobilizzate è soggetta a specifiche normative e regole che ne disciplinano l'imposizione e la tassazione dei relativi redditi. In particolare, occorre considerare le disposizioni del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR) e le eventuali norme specifiche previste per determinati tipi di partecipazioni o società. In linea generale, i profitti derivanti dalla cessione di partecipazioni immobilizzate possono essere soggetti a tassazione in base al regime fiscale ordinario o a regimi agevolati previsti dalla legge. La determinazione dell'imposta da versare dipende da diversi fattori, tra cui la durata della detenzione delle partecipazioni, il tipo di partecipazione ceduta e le eventuali agevolazioni fiscali applicabili.

Una delle principali questioni che sorgono in relazione alla cessione di partecipazioni immobilizzate riguarda il trattamento fiscale delle plusvalenze o minusvalenze realizzate. Le plusvalenze rappresentano la differenza tra il prezzo di vendita delle partecipazioni e il loro costo di acquisto, mentre le minusvalenze si verificano quando il prezzo di vendita è inferiore al costo di acquisto. Entrambe le situazioni devono essere considerate nella determinazione del reddito imponibile del soggetto cedente.

Nel caso delle plusvalenze, queste possono essere soggette a tassazione alle disposizioni del TUIR, che prevedono diverse aliquote fiscali a seconda della durata della detenzione delle partecipazioni. Ad esempio, le plusvalenze derivanti dalla cessione di partecipazioni detenute per più di dodici mesi possono beneficiare di regimi fiscali agevolati, come l'applicazione di aliquote ridotte o la possibilità di rateizzare il pagamento dell'imposta.

Un modo per utilizzare le minusvalenze è quello di portarle in compensazione con le plusvalenze realizzate in altre operazioni andando quindi a diminuire l'imponibile complessivo del contribuente, però è da tenere d'occhio che le condizioni per la deduzione delle minusvalenze devono essere valutate attentamente in base al capo specifico.

Inoltre, è fondamentale considerare gli adempimenti formali e gli obblighi dichiarativi previsti dalla legge in relazione alla cessione di partecipazioni immobilizzate. Ciò include la compilazione e la presentazione delle dichiarazioni fiscali necessarie, nonché il rispetto di eventuali termini e procedure stabiliti dall'autorità fiscale competente.

Infine, è opportuno evidenziare che la cessione di partecipazioni immobilizzate può comportare conseguenze anche dal punto di vista societario, influenzando la composizione del capitale sociale e la struttura proprietaria della società interessata. Pertanto, è consigliabile

ottenere consulenza legale e fiscale qualificata al fine di valutare tutte le implicazioni e adempiere correttamente agli obblighi previsti dalla legge.

2.5 Cessione dell'azienda mediante permuta

“Una permuta è quel contratto che ha per oggetto il reciproco trasferimento della proprietà di cose o altr diritti da un contribuente all'altro” (ART 1552 cod.civile).

Nella permuta, le parti possono concordare di scambiare beni di natura diversa, come ad esempio immobili, veicoli, terreni, attività commerciali, azioni o qualsiasi altro tipo di bene o diritto di proprietà. L'obiettivo della permuta è quello di soddisfare le esigenze di entrambe le parti coinvolte, consentendo loro di ottenere qualcosa che ritengono di valore equivalente senza dover pagare denaro.

La decisione di cedere un'azienda mediante permuta dipende da una serie di fattori che vanno valutati attentamente al fine di determinare la convenienza dell'operazione.

La decisione di cedere un'azienda mediante permuta dipende da una serie di fattori che vanno valutati attentamente al fine di determinare la convenienza dell'operazione. In linea generale, la permuta può essere vantaggiosa quando entrambe le parti coinvolte nel negozio trovano beneficio nell'acquisire i beni dell'altra parte, rispetto al pagamento di un corrispettivo in denaro. Tuttavia, esistono circostanze in cui la permuta potrebbe non essere la scelta ottimale. Tra i fattori da considerare vi sono la natura e il valore dei beni coinvolti nella permuta, nonché le esigenze e gli obiettivi aziendali delle parti. Se i beni ricevuti in permuta sono di maggiore valore o utilità strategica rispetto all'azienda ceduta, la permuta potrebbe essere conveniente per il cedente. D'altra parte, se i beni ricevuti sono di valore inferiore o non soddisfano pienamente le esigenze aziendali del cedente, potrebbe essere più conveniente optare per un'altra modalità di cessione, come la vendita diretta con pagamento in denaro.

Inoltre, è importante considerare gli eventuali effetti fiscali e contabili della permuta. Se la permuta comporta una plusvalenza fiscale, il cedente potrebbe trovarsi a dover affrontare oneri fiscali aggiuntivi, che potrebbero ridurre il vantaggio economico complessivo dell'operazione. Da un altro punto di vista, il cessionario deve valutare se i beni ricevuti in permuta sono compatibili con la propria attività e se offrono un reale valore aggiunto rispetto alla liquidità che sarebbe stata impiegata per l'acquisto dell'azienda.

In pratica, la permuta è quell'operazione che permette di offrire vantaggi sia per chi cede che per chi riceve i beni senza la necessità di utilizzare denaro contante andando a soddisfare

determinate esigenze, le parti devono essere PIENAMENTE consapevoli delle varie implicazioni legali, fiscali e finanziarie per questo tipo di operazione

La vendita di un'azienda per scambio si riferisce a una transazione in cui un'azienda viene trasferita in cambi di un'altra attività o bene piuttosto che di un corrispettivo monetario.

Questo tipo di transazione si differenzia da una vendita tradizionale in quanto non si tratta esplicitamente di una transazione monetaria diretta, ma utilizza un meccanismo di scambio che coinvolge diversi beni o diritti.

L'avvio di un trasferimento d'azienda tramite permuta richiede una fase di negoziazione preliminare e una valutazione dei beni coinvolti.

Le parti, quindi, devono andare a determinare i valori relativi dei beni da scambiare e concordare i termini dello scambio. Questo tipo di processo richiede un'accurata valutazione delle attività aziendali interessate e un'equa negoziazione delle relative valutazioni

Una volta concordati i termini, le parti procedono con la formalizzazione dell'accordo di permuta attraverso un contratto, che deve essere redatto in conformità con le disposizioni legali e regolamentari applicabili. Il contratto di permuta deve includere una descrizione dettagliata dei beni oggetto dello scambio, i termini di consegna e trasferimento della proprietà, nonché eventuali condizioni e garanzie applicabili.

La cessione d'azienda tramite permuta può comportare conseguenze di notevole portata per entrambe le parti coinvolte. Dal punto di vista del cedente, l'opzione della permuta offre la possibilità di diversificare il proprio portafoglio patrimoniale o di acquisire beni di maggiore valore o rilevanza strategica. Tuttavia, è imperativo che il cedente conduca un'analisi accurata del valore intrinseco dei beni ricevuti in permuta rispetto all'azienda ceduta. È essenziale considerare attentamente gli effetti fiscali e contabili derivanti dalla permuta, al fine di valutare con precisione l'impatto finanziario e strategico di tale operazione.

Per l'acquirente, questa opzione di scambio o permuta è un'opportunità per cercare di acquisire un'azienda o semplicemente dei beni aziendali senza l'urgente disponibilità di liquidità.

Questa operazione facilita la possibilità di acquisire nuove risorse aziendali senza dover fare ricorso ad investimenti in contanti.

Non sempre però la permuta potrebbe essere la miglior decisione da prendere, ma è importante valutare attentamente la qualità e il valore degli asset offerti in cambio andando però ad assicurarsi che siano in linea con la strategia di sviluppo dell'azienda acquirente.

In particolare, l'azienda deve considerare se i beni ricevuti possano soddisfare le necessità di produzione, distribuzione o altre attività dell'acquirente.

Successivamente, le parti coinvolte dovranno valutare il valore economico dei beni offerti e confrontarlo con il valore dell'azienda o beni che si cedono in permuta e senza questa accurata valutazione l'operazione di permuta non è sicuro che porti effettivamente un vantaggio economico e strategico all'acquirente.

Allo stesso tempo, l'acquirente deve essere a conoscenza delle varie implicazioni fiscali (plusvalenze o minusvalenze) che potrebbero derivare dalla permuta dei beni per questo si viene consigliato di coinvolgere esperti per valutarne l'impatto fiscale e pianificare, successivamente, le conseguenze finanziarie.

Nel caso in cui il pagamento per l'acquisizione di un'azienda avvenga attraverso un bene anziché in denaro contante, si configura un contratto di permuta. In questa circostanza, l'articolo 86, comma 2 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR) prevede che se il corrispettivo consiste in un bene soggetto ad ammortamento, la plusvalenza tassabile è costituita solamente dal conguaglio in denaro eventualmente ottenuto, a patto che il bene ricevuto sia iscritto in bilancio allo stesso valore fiscalmente riconosciuto del bene ceduto.

Questa disposizione può essere interpretata come una concessione favorevole, in quanto costituisce un'eccezione ai principi generali che stabiliscono come corrispettivo di una permuta la differenza tra il valore normale del bene ricevuto e il suo costo originale non ammortizzato, al quale potrebbe essere aggiunto un eventuale conguaglio in denaro.

Tale normativa è applicabile anche nel caso in cui il bene ceduto sia un intero complesso aziendale o un suo ramo, poiché l'articolo 86 del TUIR ha specificamente contemplato questa eventualità rispetto alla normativa precedente dell'articolo 54.

Tuttavia, la situazione è diversa nel caso in cui venga scambiata un'intera azienda. In questa circostanza, sembra non essere applicabile il regime previsto dalla suddetta disposizione, in quanto la norma richiede che il bene ricevuto in permuta sia iscritto in bilancio, si tratta di un'operazione impossibile per chi ha perso lo status di imprenditore commerciale.

CONCLUSIONE CAP 2

Nel 2 capitolo abbiamo quindi esaminato e spiegato la cessione d'azienda dal punto di vista fiscale andandoci a concentrare principalmente su aspetti rilevanti per comprendere le implicazioni fiscali di tale questa operazione.

Abbiamo iniziato analizzando le imposte dirette relative alla tassazione della plusvalenza realizzata dalla cessione d'azienda. Abbiamo esaminato le diverse tipologie di tassazione delle plusvalenze, considerando le varie modalità attraverso le quali esse possono essere tassate in base alla legislazione fiscale vigente.

Successivamente, ci siamo soffermati sul regime di responsabilità solidale dell'acquirente verso i debiti tributari esistenti in capo al soggetto cedente dell'azienda. Abbiamo esplorato le implicazioni di questo regime e le eventuali precauzioni che acquirente e venditore devono adottare per mitigare i rischi fiscali associati alla cessione.

Inoltre, abbiamo trattato la cessione di partecipazioni immobilizzate, analizzando le specificità fiscali di questo tipo di operazione e le eventuali agevolazioni o regimi particolari previsti dalla normativa fiscale.

Per ultimo, abbiamo esaminato la cessione d'azienda mediante permuta, andando ad evidenziare tutte le implicazioni fiscali di questa transazione e le abbiamo confrontate con quella della cessione tradizionale, andando a definire le differenze e le similitudini dal punto di vista fiscale andando a valutare le eventuali opportunità o vantaggi derivanti dalla permuta rispetto alla cessione diretta.

CAP 3: Cessione del Chelsea a causa del pignoramento dei beni all'ormai ex presidente Roman Abramovič

INTRODUZIONE

La vendita del Chelsea ha attirato l'attenzione di parecchi esperti del settore e soprattutto scombussolato le aspettative dei tifosi.

La cessione del Chelsea è avvenuta in un contesto di grande interesse mediatico e speculazione finanziaria, poiché Roman Abramovich, figura di spicco nell'ambito del calcio mondiale e nell'universo degli affari, ha deciso di mettere in vendita il club londinese dopo quasi due decenni di gestione. Tale decisione ha suscitato un ampio dibattito sulle ragioni alla base di questa scelta e sulle implicazioni che essa potrebbe avere sul futuro del Chelsea e del calcio inglese.

Le motivazioni che stanno a base della cessione del Chelsea non sono ancora chiare però si sono ipotizzate varie ragioni, una di questa riguarda l'instabilità geopolitica (guerra Russia-Ucraina), le sanzioni internazionali ricevute dalla maggior parte dei magnati russi e tutte le varie restrizioni finanziarie che gli sono state imposte.

In questa introduzione, esploreremo dunque i dettagli e le circostanze che hanno portato alla cessione del Chelsea da parte di Roman Abramovich, analizzando le motivazioni dietro questa decisione e le implicazioni che essa potrebbe avere sul club e sul calcio internazionale. Attraverso un'analisi approfondita di questo caso emblematico, cercheremo di comprendere meglio i meccanismi e le dinamiche che caratterizzano il mercato calcistico contemporaneo e il ruolo dei grandi investitori nell'arena sportiva.

3.1 Cenni storici

Da quando Roman Abramovich ha preso il timone del Chelsea nel 2003, il club londinese ha vissuto un'epoca d'oro fatta di successi sportivi, investimenti finanziari e significative riorganizzazioni. Sotto la guida del magnate russo, il Chelsea è diventato uno dei club più potenti e influenti del calcio mondiale, ottenendo successi sportivi senza precedenti e cambiando radicalmente la sua posizione nel calcio internazionale. Determinato a rendere il Chelsea una forza dominante nel calcio europeo, Abramovich ha investito enormi somme di denaro nel club, reclutando talenti di livello mondiale e assumendo allenatori di livello internazionale. La sua visione ambiziosa e il suo impegno per il successo sportivo hanno visto il Chelsea vincere numerosi trofei in patria e all'estero, tra cui la Premier League, la FA Cup e la UEFA Champions League.

.

Uno dei momenti più turbolenti per la società inglese è stato quando il presidente Abramovich ha dichiarato di aver messo in vendita la società e proprio questa dichiarazione ha portato a migliaia di speculazioni per il futuro della società, chiudendo una pagina fatta di coppe, di milioni spesi e di giocatori comprati più importante della storia del club.

Il culmine di questo periodo turbolento per il Chelsea è stato l'annuncio di Roman Abramovich che il club sarebbe stato messo in vendita nel 2022 creando delle speculazioni sul futuro della società.

Inseguito all'escalation del conflitto tra Russia e Ucraina, l'impatto sul presidente del Chelsea Roman Abramovich ha attirato particolare attenzione sia in ambito sportivo che geopolitico. Essendo una persona di importanza internazionale e avendo un'importanza elevata nel governo russo, Abramovic si è trovato in mezzo ad una bufera complessa e delicata.

Le varie sanzioni che gli sono state imposte dall'UE e dagli USA nei confronti sia delle persone che delle imprese russe hanno toccato le sue attività finanziarie e l'intera gestione del Chelsea.

Il suo posizionamento all'interno della società è finito sotto controllo, con delle richieste di trasparenza e di controllo delle sue fonti di finanziamento con lo stato russo.

L'imprenditore russo ha cercato di adottare una strategia che potesse garantirgli di bilanciare il suo ruolo da imprenditore e figura pubblica.

Nel Maggio del 2022 la notizia dell'accordo tra Abramovich e Boehly è stata confermata dal club in una nota.

Il valore transattivo ammontante a 4,25 miliardi di sterline, equivalenti a circa 5 miliardi di euro, segna un capitolo significativo nella storia del Chelsea Football Club. Il sodalizio calcistico ha ufficialmente attestato la conclusione dei negoziati per l'avvio di un nuovo consorzio di proprietà, capitanato da figure di spicco quali Todd Boehly, Clearlake Capital, Mark Walter e Hansjoerg Wyss. La cessione è prevista per il termine di maggio, previa le dovute ratifiche normative.

Il costo dell'acquisizione del club è fissato a 2,5 miliardi di sterline, mentre i restanti 1,75 miliardi verranno impiegati per l'opera di risanamento dello stadio d'elezione, il celebre Stamford Bridge, il quale, con una capacità attuale di oltre 41.000 posti, sarà sottoposto a un ambizioso progetto di ampliamento. Inoltre, una quota consistente del finanziamento sarà destinata a rafforzare la presenza del club nel calcio femminile, a potenziare l'Accademia e a sostenere l'opera filantropica della Chelsea Foundation.

Tra gli impegni assunti dalla nuova dirigenza si annovera ciò che la stampa britannica ha coniato come "clausola anti-Glazer", in riferimento alla famiglia statunitense che detiene la proprietà del Manchester United. Tale clausola impone ai nuovi titolari del Chelsea di astenersi dall'erogare dividendi, cedere quote azionarie o assumere posizioni operative retribuite per il decennio inaugurale della loro gestione. Queste condizioni risultano essere una diretta emanazione delle direttive del governo britannico sotto l'attuale amministrazione guidata da Boris Johnson.

Il governo presieduto da Boris Johnson, il 10 marzo scorso, ha emesso un decreto di esclusione nei confronti di Roman Abramovich dal territorio britannico, motivando tale provvedimento con la presunta connessione del magnate russo con una figura di rilievo nel contesto della destabilizzazione dell'Ucraina, ossia il presidente Vladimir Putin, con il quale Abramovich intrattiene rapporti strettamente legati da decenni. Questi legami sarebbero stati caratterizzati da benefici finanziari o materiali, inclusi i contratti derivanti dalla preparazione e dall'organizzazione del Campionato Mondiale di calcio del 2018, evento ospitato proprio dalla capitale russa, Mosca.

Come conseguenza diretta di tale pronunciamento governativo, i beni dell'oligarca russo sono stati soggetti a congelamento, tra cui figura il Chelsea Football Club, sebbene sia stata concessa una licenza speciale al club al fine di garantire la continuità delle sue attività sportive fino al 31 maggio, al fine di salvaguardare gli interessi dei suoi devoti sostenitori. Quest'azione si colloca in un contesto più ampio di tensioni geopolitiche e sanzioni internazionali volte a

esercitare pressioni su individui e organizzazioni ritenuti responsabili di violazioni della sicurezza internazionale.

Avendo anche partecipato come mediatore nei negoziati di pace , non è riuscito a diminuire le sanzioni, anzi ha addirittura subito un tentato omicidio tramite avvelenamento insieme a dei suoi funzionari ucraini.

Il Chelsea FC ha recentemente confermato che le attività finanziarie legate al club saranno trasferite su conti bancari congelati nel Regno Unito, ma Abramovich, che è attualmente sottoposto a sanzioni da parte del governo britannico, non sarà in grado di riscuotere alcun ricavato da tali attività. Ha annunciato la sua intenzione donare tutto il denaro in beneficenza. Questo gesto si inserisce in un quadro più ampio di responsabilità sociale e impegno civile, riflettendo un tentativo di mitigare gli effetti negativi delle restrizioni imposte e di dimostrare un atteggiamento di solidarietà verso le comunità in situazioni di bisogno.

Durante il ventennio in cui è stata sotto il controllo di Roman Abramovich, il Chelsea Football Club ha conseguito notevoli successi sul terreno di gioco, sollevando il prestigioso trofeo della Champions League nel 2021 e aggiudicandosi il titolo mondiale per club nel 2022. Tuttavia, parallelamente a tali trionfi sportivi, il club ha anche registrato bilanci finanziari in deficit, con perdite cumulative che hanno superato la soglia dei 900 milioni di sterline.

Fin dai suoi primi giorni di gestione, Abramovich ha sostenuto il club attraverso l'erogazione di prestiti anziché l'apporto diretto di capitale. Tale pratica ha portato il valore dei finanziamenti concessi a raggiungere la considerevole cifra di 1,5 miliardi di sterline nel 2021. È da sottolineare che l'oligarca russo ha confermato esplicitamente di non avere l'intenzione di richiedere la restituzione di tali crediti, assicurando così sullo stato finanziario del club.

Tuttavia, recenti indiscrezioni provenienti dai media britannici hanno fatto trapelare l'ipotesi che Abramovich potesse rinnegare tale promessa al fine di complicare il processo di cessione del club. Questa mossa avrebbe potuto influenzare negativamente il procedimento di trasferimento della proprietà, che ora dipende esclusivamente dall'ottenimento delle necessarie approvazioni da parte del governo britannico e della Premier League. A questo punto, tali autorizzazioni sono considerate praticamente scontate, rendendo imminente il completamento del processo di cessione del Chelsea Football Club.

3.2 Rischio bolla speculativa nel calcio

Il trasferimento di una somma ingente pari a 2,5 miliardi di sterline verso Roman Abramovich per l'acquisizione delle quote di maggioranza del Chelsea Football Club, ancora saldamente posizionato al vertice del calcio europeo - come dimostrato dall'imminente finale di Champions League tra Real Madrid e Liverpool il 28 maggio - e ulteriori 1,7 miliardi di sterline destinati ai lavori di ampliamento dello Stamford Bridge, l'emblema del Chelsea, con attuale capienza di 41.000 posti a sedere, delineano un contesto di operazioni finanziarie di proporzioni straordinarie.

Tuttavia, è importante notare che la cifra in questione appare notevolmente al di sopra degli standard di mercato, particolarmente considerando il contesto di fragilità economica, mediatica e politica in cui si trova attualmente Roman Abramovich. Il magnate russo ha optato per la cessione del club sotto la pressione di Boris Johnson, il che riflette il suo attuale stato finanziario, gravemente compromesso dalle sanzioni inflitte sia dal Regno Unito che dall'Unione Europea.

Il lungo interesse di Todd Boehly nei confronti del Chelsea si è sviluppato nel corso degli ultimi tre anni. Analogamente, il suo coinvolgimento nella Premier League risale al 2014, con l'istituzione di Cain Hoy Enterprises, un fondo di investimento che inizialmente mirava all'acquisizione del Tottenham Hotspur, altro club londinese, un'opzione che potrebbe risultare scomoda per i sostenitori del Chelsea.

La premier League grazie alla sua popolarità fuori dall'Inghilterra, riesce a generare entrate di 10,5 miliardi di sterline tra i vari diritti televisivi e tutte le sponsorizzazioni per il prossimo triennio.

Se la trattativa per l'acquisizione del Chelsea da parte di Boehly dovesse andare a buon fine, essa rappresenterebbe la vendita più costosa di un club di calcio a livello mondiale. In confronto, l'investimento più oneroso finora è stato compiuto nel 2019 da Joe Tsai, co-fondatore e vicepresidente esecutivo di Alibaba, che ha sborsato 3,3 miliardi di dollari per l'acquisto dei Brooklyn Nets (NBA), precedentemente di proprietà di un altro oligarca russo, Mikhail Prokhorov.

Tuttavia, si teme che la valutazione eccezionalmente alta del Chelsea possa influenzare negativamente il mercato dei club calcistici di alto livello in Europa. Ad esempio, il valore attribuito al Milan - sette volte vincitore della Coppa dei Campioni/Champions League e uno dei club più prestigiosi al mondo - appare notevolmente inferiore, con l'attuale trattativa con il fondo Red Bird che si aggira attorno a circa 1,3 miliardi di dollari. Tale discrepanza nella valutazione tra Chelsea e Milan potrebbe risultare ingiustificata.

L'ipotesi di una potenziale bolla speculativa nel sistema calcistico inglese emerge dalla fragilità finanziaria che caratterizza la maggior parte dei club militanti nella prestigiosa Premier League, i quali risultano essenzialmente dipendenti dai loro proprietari per garantire la liquidità finanziaria richiesta. Un'analisi approfondita svela che i club calcistici britannici sono debitori nei confronti dei loro proprietari per un ammontare totale di 2,6 miliardi di sterline, un dato che mette in luce la precaria situazione finanziaria di diverse realtà del calcio inglese.

Come ben sappiamo, la dipendenza dei club dai proprietari per la liquidità finanziaria ci fa notare l'estrema necessità di fare un esame approfondito del modello di gestione finanziaria del calcio professionistico inglese e delle conseguenze a lungo termine di questa dipendenza.

Questa problematica va a sollevare un notevole numero di interrogativi sulla sostenibilità economica e sulla stabilità del sistema calcistico inglese nel suo complesso e va ad evidenziare tutte quelle necessità di azioni correttive e di politiche fiscali molto più incisive per cercare di garantire una salute più longeva di un settore avente un'importanza immane per l'economia e la comunità del Regno Unito.

Che si intende con bolla speculativa però? Rischiamo il crollo delle azioni come fu nel lontano 2008? Nel contesto del mondo del calcio, il concetto di 'bolla speculativa' si riferisce ad una situazione in cui il valore economico e finanziario di un particolare aspetto o settore del calcio professionistico risulta gonfiato rispetto al suo reale valore intrinseco. Questo fenomeno può essere causato da una serie di fattori, tra cui l'eccessiva speculazione finanziaria, la manipolazione dei prezzi, o l'iperinflazione dei costi di trasferimento dei giocatori.

Quando nel mondo del calcio si sviluppa una bolla speculativa, il valore economico dei giocatori, dei club e dei diritti televisivi può risultare sopravvalutato rispetto alle loro capacità di generare ricavi e profitti che siano sostenibili nel lungo termine e questo problema potrebbe portare a prezzi di trasferimento dei giocatori esorbitanti che porterà sicuramente all'accumulo di debiti insostenibili da parte dei club e ad una distorsione del Market Value del calcio professionistico rispetto alla sua reale salute economica.

Le bolle speculative nel calcio potrebbero, in futuro, rappresentare un serio rischio per la stabilità finanziaria e la sostenibilità di un settore che ormai sta diventando marcio, lo scoppio della bolla porterà sicuramente al crollo dei prezzi dei giocatori e al collasso oltre di molti club anche dei proprietari, degli investitori e di tutti coloro che hanno interessi in quel settore.

Quindi, si nota che risulta fondamentale monitorare con la massima attenzione i segnali di una potenziale bolla speculativa nel calcio e cercare di adottare delle misure precauzionali per ridurre il rischio che questo accada.

Le misure che bisogna prendere riguardano:

il controllo del mercato dei trasferimenti dei giocatori;

la trasparenza nel bilancio del club e nei suoi finanziamenti;

cercare di diversificare l'ingresso di entrate in modo da evitare di dipendere solamente da un'unica disciplina.

Uno dei primi esempi di questo genere possiamo notarlo nel 2017 quando Neymar è passato al PSG dal Barcellona per una cifra record di oltre 200 milioni e fu proprio da quel momento che i prezzi e i contratti dei giocatori e allenatori incrementarono del 32,5%.

si tratta di un vero e proprio record nella storia del calcio, per una cifra che rappresenta un aumento, assai notevole, del 32% della cifra raggiunta per le spese nei trasferimenti, dove nel 2018 hanno toccato 6,37 miliardi.

3.3 L'evoluzione del mercato dei club di calcio e le tendenze emergenti nelle transazioni di cessione.

Negli ultimi decenni la maggior parte delle operazioni di trasferimento sono diventate più articolate e influenzate da molti fattori economici, finanziari e strategici.

Da un lato, l'aumento degli investimenti da parte di individui facoltosi, fondi d'investimento e società multinazionali ha portato a un incremento significativo del valore delle società calcistiche, che spesso raggiunge cifre record che si avvicinano ai miliardi di dollari e alle decine di miliardi di sterline.

L'esame della lista delle società calcistiche di maggior valore pubblicata da Forbes rivela una tendenza significativa nel panorama del calcio professionistico: un crescente numero di club di primo piano è transitato nelle mani di proprietari non europei. Questo fenomeno, innegabilmente, riflette una serie di mutamenti socio-economici e geopolitici che hanno plasmato il mercato del calcio nel corso degli ultimi decenni.

In particolare, due delle prime cinque società della lista, ovvero il Manchester United e il Liverpool, sono passate sotto il controllo di investitori statunitensi. Il Manchester United è stato acquisito nel 2005 dalla famiglia Glazer, mentre il Liverpool è stato ceduto nel 2010 al Fenway Sports Group. Queste transazioni evidenziano l'attrattiva del calcio europeo per gli investitori internazionali, soprattutto provenienti dagli Stati Uniti, dove il calcio è in costante crescita di popolarità e di valore commerciale.

Allo stesso modo, prestigiosi club classici come il City e il Paris Saint-Germain sono sotto il controllo di ricchi investitori provenienti rispettivamente dagli emirati arabi uniti e dal Qatar.

Questa tendenza che stanno avendo molte società è presente anche in Italia dove le due società più importanti del mondo sportivo Milan e Inter sono stati venduti a investitori cinesi; questo ci evidenzia il crescente interesse degli investitori asiatici per il calcio europeo.

Purtroppo, questa crescente internazionalizzazione delle proprietà dei club ha aumentato le problematiche che vanno ad impattare sulla gestione finanziaria, sulla stabilità dei club fino alla competitività dei campionati nazionali.

Tab. 1 LE SQUADRE DI CALCIO DI MAGGIOR VALORE AL MONDO
 SECONDO LE VALUTAZIONI DI FORBES DEL 2022 [miliardi di \$]

<u>squadra</u>	<u>valore</u> [\$mld]	<u>utile operativo</u> [\$mln]	<u>proprietà/controllo</u>
1 REAL MADRID	5,10	90	<u>membri del club</u>
2 BARCELONA	5,10	17	<u>membri del club</u>
3 MANCHESTER UNITED	4,60	128	<u>famiglia Glazer</u> [US] 2005
4 LIVERPOOL	4,45	104	Fenway Sports Group [US] 2010
5 BAYERN MUNICH	4,28	102	<u>membri del club</u>
6 MANCHESTER CITY	4,25	156	Sheikh Mansour bin Zayed Al Nahyan [Abu Dhabi] 2008
7 PARIS SAINT-GERMAIN	3,20	- 102	Qatar Sports Investments 2011
8 CHELSEA	3,10	45	Todd Boehly, Clearlake Capital [US]
9 JUVENTUS	2,45	26	Exor/ <u>famiglia Agnelli</u>
10 TOTTENHAM HOTSPUR	2,35	127	J. Lewis, D. Levy/ENIC [UK] 2001
11 ARSENAL	2,05	53	E. Stanley Kroenke [US] 2011
12 BORUSSIA DORTMUND	1,80	20	Bernd Geske, <u>Evonik Industries</u>
13 ATLETICO DE MADRID	1,50	45	Miguel Gil, Enrique Cerezo, ...
14 MILAN	1,30	- 16	<u>RedBird, Elliott</u> 2022
15 INTER	1,00	3	<u>Suning</u> [Cina] 2018

Note. (1) Everton (940 milioni di \$), Leicester City (925), West Ham United (900), Leeds United (800) e Aston Villa (750) completano la lista delle top 20. (2) Per la metodologia si veda la nota riportata nella Tab. 2.

3.4 Il ruolo dei fondi di investimento americani nel calcio europeo e la loro crescente influenza

L'irruzione dei fondi di investimento americani nel calcio europeo rappresenta un fenomeno di notevole rilevanza che evidenzia un cambiamento significativo nel panorama finanziario e strategico del calcio professionistico. Questo nuovo protagonismo è stato innescato da una serie di fattori che convergono per creare un ambiente favorevole all'entrata di capitali americani nel calcio europeo.

In primo luogo, va sottolineato il crescente interesse degli investitori americani nel settore dello sport, spinto dall'ampia base di appassionati e dalla redditività potenziale di questa industria. Il calcio europeo, con le sue leghe di alto profilo e i club storici, rappresenta un'opportunità attraente per gli investimenti a lungo termine, sia dal punto di vista finanziario che strategico.

L'apertura dei mercati calcistici e la liberalizzazione delle regole finanziarie hanno facilitato l'ingresso di fondi di investimento americani; le regole del Fair play finanziario imposte dalla Uefa "dovrebbero" mirare a garantire una gestione finanziaria responsabile dei club, ma consentono anche l'ingresso di capitali esterni (fondi d'investimento) e di investitori che acquistano i club senza garantirne la stabilità finanziaria lasciando poi qualche anno dopo milioni di euro di debito che le società difficilmente riescono a sanare violando quindi il Fair Play finanziario.

In teoria, il ruolo dei fondi di investimento americani è multiforme e va oltre gli aspetti paramenti finanziari (vedere il caso Milan), apportando un elevato grado di acume gestionale, di esperienza nell'ottimizzazione dei ricavi e delle risorse, aumentando la visione strategica per c4rcare di sviluppare il potenziale commerciale dei club e massimizzare i ricavi.

L'ingresso dei fondi americani nel mondo sportivo non è del tutto facile e ben voluto anzi questo porta a due tipi di problematiche la prima che vi è il rischio di un'eccessiva commercializzazione del calcio e della priorità di ottenere un profitto a scalpito dei valori calcistici e della storia del club e dei tifosi; dall'altro vi è il rischio che il controllo esterno va a minacciare l'identità e l'autonomia del club, mettendo a forte rischio la loro storia e i legami con la comunità locale.

Oggi è cambiato tutto, mentre prima le società erano principalmente familiari ora è emersa una nuova realtà: i club vengono gestiti da fondi con una visione di redditività che ha portato ad una capacità di investimento senza eguali, fino ad uno sviluppo del marchio a livello commerciale.

Questi investitori si sono dimostrati negli anni di essere capaci di attuare strategie per massimizzare i profitti attraverso la promozione del marchio e l'ottimizzazione dei ricavi; questo porta ad un'eccessiva commercializzazione del calcio che privilegia il profitto a scalpito dei valori calcistici tradizionale e delle tifoserie.

3.5 Processo di cessione di una società sportiva

La vendita di una società sportiva è un processo molto complesso che prevede diverse fasi, sia finanziarie che legali, questa procedura può variare a seconda delle circostanze e delle parti coinvolte, ma in genere segue un percorso ben definito governato dai principi di trasparenza, valutazione accurata ed equa e negoziazione.

Esplorando nel dettaglio questo processo è possibile comprendere le dinamiche e le difficoltà che caratterizzano la cessione di una società sportiva.

3.5.1 Fase preliminare

Nella fase iniziale del processo di cessione di una società sportiva i proprietari devono illustrare con trasparenza gli obiettivi della vendita e devono valutare attentamente quali potrebbero essere le possibili implicazioni del trasferimento.

I principali obiettivi che devono raggiungere riguardano degli adeguati rendimenti finanziari alla realizzazione di riforme strategiche di gestione.

In questa fase preliminare viene posta particolare attenzione sulle motivazioni che hanno portato alla cessione della società sportiva.

Viene posta particolare attenzione nella valutazione delle condizioni di mercato attuali e future.

Ciò implica la necessità di effettuare un'analisi di tendenza di mercato, l'identificazione delle opportunità emergenti e la valutazione della domanda e dell'offerta nel settore sportivo.

L'obiettivo di questa valutazione è quello di valutare l'idoneità e la fattibilità dello spin-off per il proprietario dell'azienda sulla base dell'ambiente economico e competitivo; tra l'altro, i proprietari dell'azienda devono selezionare attentamente la documentazione che è parte integrante del processo di scorporo.

In questo documento troviamo tutti i dati relativi al bilancio, ai flussi di cassa e proiezioni finanziarie; un altro passaggio importante è quello di identificare le problematiche legali che vanno ad influenzare il processo di vendita.

3.5.2 Valutazione e marketing

Una volta che si sono definiti gli obiettivi ed è stata preparata con cura la documentazione, la società sportiva entra nella fase cruciale della "valutazione".

Questo tipo di processo comporta la determinazione del valore economico del club, un compito delicato che richiede l'analisi di una serie di fattori chiave tra cui sponsor, merchandising e testate televisive.

Sono compresi anche i beni materiali come ad esempio gli stadi e le varie strutture di allenamento e i beni immateriali come i diritti di trasmissione e i vari accordi di sponsorizzazione, contemporaneamente vengono valutati anche i debiti della società che comprendono, finanziamenti e obblighi contrattuali.

Per concludere la valutazione complessiva della società è importante considerare la reputazione del marchio e la sua percezione nel mercato.

È possibile, infatti, condurre una valutazione fornendosi di metodologie standardizzate o modelli finanziari complessi oppure, è possibile affidare la valutazione a consulenti esterni specializzati nel settore. Quest'ultimi grazie alla loro conoscenza approfondita del mercato sportivo e delle dinamiche finanziarie, offrono una visione professionale d'obiettiva sulla valutazione della società.

Per effettuare ciò è necessario preparare materiale di presentazione preciso e persuasivo, che metta in evidenza le potenzialità della società e il suo valore.

È possibile fornirsi di annunci pubblicitari per la ricerca attiva di acquirenti interessati.

3.5.3 Negoziazione e due diligence

Individuati i potenziali acquirenti e iniziate le trattative preliminari, la società sportiva soggetta all'accordo di gestione entra in una fase particolare della negoziazione.

Si tratta quindi di un processo che prevede diverse fasi molto delicate che richiedono l'attenzione di ambedue le parti.

In questa fase, si devono negoziare i termini e le condizioni dell'acquisto.

Il prezzo di vendita, le garanzie offerte, le modalità di pagamento e le clausole contrattuali sono tra i principali elementi oggetto di discussione.

Mantenere un clima rispettoso ed equo da entrambe le parti è fondamentale al fine di soddisfare gli interessi di entrambi le parti.

Allo stesso momento in cui vengono svolte le trattative, l'acquirente deve avviare il processo a due diligence, ovvero un'indagine accurata sulla società sportiva al fine di ottenere informazioni sulla situazione finanziaria, legale, operativa e commerciale.

È un processo che implica la consultazione approfondita di documenti aziendali, contratti di giocatori e relazioni con gli sponsor.

Per concludere, i dirigenti e i dipendenti della società vengono intervistati per conoscere al meglio le dinamiche interne alla società.

La due diligence permette di identificare eventuali rischi e opportunità per gli acquirenti nell'acquisizione della società sportiva e fornisce una visione a 360° della società, permettendo di prendere decisioni ragionate sull'investimento.

3.5.4 Chiusura e integrazione

Superata la fase di due diligence e completate tutte le trattative è possibile giungere alla conclusione dell'accordo di gestione.

Questa fase determina il passaggio ufficiale della proprietà della società sportiva da un acquirente ad un venditore, ha lo scopo di garantire le condizioni e i termini dell'accordo, ma anche l'esecuzione e la chiusura di tutte le formalità amministrative e legali.

Concluso l'accordo, è possibile procedere con la firma dei documenti per le due parti coinvolte.

È molto importante che le parti comprendano i termini dell'accordo

Una volta che sono stati firmati i documenti si procede al trasferimento della proprietà del club all'acquirente.

Questo tipo di processo comporta diverse procedure amministrative, come ad esempio l'aggiornamento del registro commerciale illegale e la registrazione del documento di vendita presso le autorità competenti.

Una volta conclusa la transazione, la società acquirente può avviare il processo di integrazione della società acquisita nel proprio portafoglio aziendale e attuare una nuova strategia per la società e i suoi dipendenti.

L'obiettivo di questa fase è quello di cercare di massimizzare il valore dell'azienda acquisita in modo da garantire una transizione senza problemi ai nuovi proprietari.

3.6 CONCLUSIONE

In questo capitolo abbiamo analizzato nel dettaglio la cessione del Chelsea attraverso il sequestro dei beni del suo presidente.

Abbiamo iniziato parlando del contesto storico del club e dei suoi proprietari fino ad arrivare alle cause e modalità di cessione dell'azienda.

Abbiamo analizzato i rischi delle bolle speculative nel calcio andando ad evidenziare come il debito e la dipendenza finanziaria del club dai suoi proprietari rappresentassero un rischio di instabilità finanziaria e di fallimento sistemico. Inoltre, abbiamo discusso dell'evoluzione del mercato dei club di calcio e delle tendenze emergenti nelle transazioni di cessione. È emerso che sempre più club europei sono oggetto di interesse da parte di investitori internazionali, in particolare fondi di investimento americani, che giocano un ruolo sempre più rilevante nel calcio europeo.

Infine, abbiamo esaminato il processo di cessione di una società sportiva, illustrando le fasi coinvolte, dalla definizione degli obiettivi dei venditori alla chiusura dell'accordo e all'integrazione della società nel portafoglio aziendale dell'acquirente.

La vendita del Chelsea è stata principalmente influenzata da una serie di fattori, tra cui il sequestro dei beni del presidente, il rischio di una bolla speculativa, lo sviluppo del mercato dei club asiatici e il ruolo sempre più in crescita dei fondi di investimento americani.

SITOGRAFIA

https://books.google.it/books?hl=it&lr=lang_it&id=s2zIDAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=motivazioni+cessione+d%27azienda&ots=yXXvy4lOqN&sig=mLxAmmda7Qy4Lb5KZESr-bzAC-Y&redir_esc=y#v=onepage&q=motivazioni%20cessione%20d'azienda&f=false (motivazione cessione d'azienda)

<https://assistenza-legale-imprese.it/la-cessione-di-azienda-il-subentro-nei-contratti/> (subentro nei contratti d'azienda)

[https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/12363-plusvalenza-da-cessione-d-azienda-aspetti-contabili-e-fiscali.html#:~:text=1\)%20Tassazione%20della%20plusvalenza%20da%20cessione%20d'azienda,-Per%20quanto%20concerne&text=La%20plusvalenza%20non%20%C3%A8%20imponibile,impost a%20di%20registro%20del%203%25.](https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/12363-plusvalenza-da-cessione-d-azienda-aspetti-contabili-e-fiscali.html#:~:text=1)%20Tassazione%20della%20plusvalenza%20da%20cessione%20d'azienda,-Per%20quanto%20concerne&text=La%20plusvalenza%20non%20%C3%A8%20imponibile,impost a%20di%20registro%20del%203%25.)

<https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/15352-cessione-azienda-e-responsabilita-solidale-in-relazione-a-debiti-fiscali.html#:~:text=La%20legge%20circoscrive%20la%20responsabilit%C3%A0,d'azienda%C2%BB%20>

[https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/capitalgain.htm#:~:text=su%20titoli%20finanziari\).-Esempio,sar%C3%A0%20quindi%20di%20%E2%82%AC%203.700.](https://www.borsaitaliana.it/notizie/sotto-la-lente/capitalgain.htm#:~:text=su%20titoli%20finanziari).-Esempio,sar%C3%A0%20quindi%20di%20%E2%82%AC%203.700.)

<https://www.directa.it/pub2/it/dovetrovo/infomercato/capgain.html#:~:text=Importante%3A%20le%20plusvalenze%20sono%20redditi,indipendente%20dall'ammontare%20del%20reddito.>

https://www.eutekne.info/Sezioni/Art_300803_il_trasferimento_d_azienda_mediante_permute_neutrali.aspx#:~:text=26%20ottobre%202010-.Il%20trasferimento%20di%20un%20complesso%20aziendale%20pu%C3%B2%20essere%20attuato%20anche,da%20una%20somma%20di%20denaro.

<https://www.tramontelli.it/cessione-di-azienda-i-punti-di-vista-normativo-fiscale-e-contabile/>

<https://www.fiscoetasse.com/approfondimenti/14343-aspetti-general-della-cessione-dazienda-o-di-un-singolo-ramo.html>

https://www.eutekne.info/Sezioni/Art_300803_il_trasferimento_d_azienda_mediante_permute_neutrali.aspx#:~:text=26%20ottobre%202010-.Il%20trasferimento%20di%20un%20complesso%20aziendale%20pu%C3%B2%20essere%20attuato%20anche,da%20una%20somma%20di%20denaro.

<https://www.ipsoa.it/wkpedia/plusvalenze#:~:text=Plusvalenze%20finanziarie&text=sono%20soggette%20alla%20tassazione%20integrale,exemption%20di%20cui%20all'art.>

<https://www.dima.univr.it/documenti/OccorrenzaIns/matdid/matdid029561.pdf>

<https://www.consulenzalegaleitalia.it/cessione-di-azienda/>

<https://www.michelebana.it/la-valutazione-civilistica-delle-partecipazioni-immobilizzate/>

<https://www.epyon.it/2019/10/18/guida-alla-cessione-di-azienda-aspetti-fiscali-e-tassazione/>

<https://www.brocardi.it/codice-civile/libro-quinto/titolo-viii/capo-i/art2556.html#:~:text=2556%20c.c.%2C%20la%20quale%20nel,opponibilit%C3%A0%20ai%20terzi%20dello%20stesso.>

<https://assistenza-legale-imprese.it/cessione-azienda-di-ramo-azienda-caratteristiche-disciplina/>

<https://www.ilsole24ore.com/art/calcio-chelsea-venduto-5-miliardi-euro-finisce-l-era-roman-abramovich-AEzwo4WB>

<https://quifinanza.it/economia/economia-internazionale/calcio-e-finanza-premier-league-e-una-bolla-speculativa/727955/>

<https://www.fortuneita.com/2022/05/24/il-chelsea-da-abramovich-a-boehly-e-il-rischio-bolla-nel-calcio/>

<https://www.ilbollettino.eu/2023/07/15/i-fondi-di-investimento-cercano-profitti-nel-calcio/>

<https://www.fortuneita.com/2022/05/24/il-chelsea-da-abramovich-a-boehly-e-il-rischio-bolla-nel-calcio/>

<https://www.ilsole24ore.com/art/calcio-chelsea-venduto-5-miliardi-euro-finisce-l-era-roman-abramovich-AEzwo4WB>