



OPERAZIONI STRAORDINARIE

Scelte contabili nel conferimento di azienda e conseguenze fiscali

di Paolo Meneghetti - Comitato Scientifico Master Breve 365



Nel **conferimento di azienda**, alcune questioni civilistiche portano a **conseguenze tributarie di particolare rilievo** e sarebbe opportuno che, su questa complessa ed interessante operazione, si pronunciasse l'OIC, così come si è pronunciata su **fusioni e scissioni**. Infatti, la natura ambivalente del conferimento di azienda genera due **differenti opzioni contabili**, alternative tra loro, ma entrambe legittime in ragione dei diversi obiettivi che si vogliono ottenere tramite l'operazione straordinaria in parola. È noto, infatti, che il conferimento di azienda viene definito, facendo riferimento ad argomentazioni condivisibili in entrambi i casi, sia una **operazione di trasformazione societaria priva di effetti realizzativi**, sia una **operazione con finalità realizzative**, del tutto assimilabile alla vendita.

Il Conferimento di azienda come operazione di trasformazione societaria

Secondo un autorevole e famoso aforisma (R. Lupi, La fiscalità delle operazioni straordinarie d'impresa, Milano, 2002, pg. 90) nel conferimento di azienda **“nessuno compra e nessuno vende”**; con questa **locuzione** si mette in risalto il fatto che **non vi è un intento realizzativo** nel trasferire un ramo di azienda in cambio di una partecipazione societaria, bensì la **volontà di riorganizzare la gestione societaria**. Per aggiungere argomenti a questa tesi, spesso si cita la sentenza della Cassazione n. 8492/1990, secondo la quale **il conferimento non può essere sovrapposto alla cessione**, poiché manca l'elemento prezzo per affermare questa analogia e, quindi, saremmo di fronte ad un **contratto con causa associativa non realizzativa**. Se si volesse individuare nel conferimento d'azienda l'ipotesi più simile ad una operazione con causa associativa, basterebbe pensare al **conferimento della azienda individuale in una Srl**, di cui il conferente è **anche unico socio**. Non vi è alcuno che non veda in questa operazione che non è stato sostanzialmente trasferito alcun ramo di azienda, bensì **una impresa individuale si è trasformata in società**.



Il conferimento come operazione realizzativa

Altre posizioni in dottrina enfatizzano, invece, **l'aspetto realizzativo**, quindi il conferimento definito come una vendita a tutti gli effetti. A difesa di tale tesi, viene citata la sentenza della Cassazione n. 9523/2001, secondo la quale **l'analogia tra il conferimento e la vendita** è confermata dal fatto che la **revocatoria fallimentare è applicabile anche al conferimento**, inteso come atto con finalità realizzative. E ancora, a difesa di questa impostazione, viene spesso citato l'[articolo 2554, cod. civ.](#), secondo il quale le garanzie che tutelano l'acquirente vengono **applicate anche al conferimento**. Anche in questo caso, è possibile delineare una **situazione di conferimento di azienda** che rappresenta in pieno **l'obiettivo realizzativo**: basti pensare alla situazione di conferimento di ramo di azienda, cui segue l'immediata cessione della partecipazione ricevuta per effetto del conferimento. A cessione avvenuta, il **conferente sarà del tutto privato di ogni collegamento con il ramo di azienda conferito** e, nell'attivo, **avrà liquidità esattamente come se avesse ceduto il ramo di azienda**. Va sottolineato che, con l'attuale disciplina fiscale del conferimento di azienda si può dire che, dal punto di vista tributario, l'operazione ha una **natura più associativa che realizzativa**: attualmente, infatti, l'operazione di conferimento di azienda si muove in un **contesto di neutralità necessaria**, ai sensi dell'[articolo 176, Tuir](#), rendendo impossibile l'effetto realizzativo che, invece, **emerge con ogni evidenza con il conferimento di singolo bene** (fattispecie in tutto assimilabile fiscalmente alla vendita).

Tutto ciò per dire che il conferimento di azienda è **operazione versatile**, che assume le sembianze desiderate da colui che l'attiva. Poi, va segnalato che, dalla diversa natura della operazione conseguono **aspetti contabili differenti**. In primo luogo, si pone la scelta se contabilizzare il conferimento a **“saldi chiusi”**, oppure a **“saldi aperti”**. La differenza tra le due tecniche è intuibile già della letteralità delle **due espressioni sopra citate**.

La **tecnica a saldi chiusi** implica che la società conferitaria **contabilizzi i beni al netto delle poste rettificative dell'attivo** (segnatamente i fondi di ammortamento), così come se **i beni stessi venissero acquistati** con contratto di compravendita; sicché, per esemplificare, se il **valore dei cespiti fosse di 70** in quanto il costo storico era 100 ed il fondo ammortamento 30 (ed il perito conferma tale valutazione), la conferitaria iscrive i **cespiti nell'attivo a 70**, iniziando il processo di ammortamento. Al contrario, nella tecnica contabile a **“saldi aperti”** il **cespito viene iscritto dalla conferitaria**, conservando la memoria del costo storico e del fondo di ammortamento, esattamente come se **l'operazione avvenisse in assoluta continuità dei valori**. È evidente che la prima scelta sarà tanto più preferibile quanto più il conferimento in questione faccia **riferimento al modello cessione**, mentre la scelta a saldi aperti metterà in evidenza come quel conferimento faccia riferimento al **modello trasformazione**. Detto ciò, va osservato che, in molti casi, la necessità di applicare il principio fiscale di neutralità necessaria **contamina la “purezza” della scelta contabile**, quindi, la tecnica saldi aperti sarà adottata **anche in conferimenti realizzativi**. Ciò in quanto l'impossibilità di rilevare variazioni diminutive extracontabili rende necessario, volendo mantenere l'ammontare degli ammortamenti ante conferimento, **conservare il costo di acquisto originario** nella contabilità della conferitaria. Riprendendo l'esempio di prima e **postulando che la quota di ammortamento** del bene



derivante dalle aliquote fiscali (D.M. 31.12.1988) **sia del 10%**, si avrebbe, ante conferimento, una **quota annuale di 10** ed un residuo di **7 anni di ammortamento**. Se il conferimento avvenisse a saldi chiusi e, quindi, venisse iscritto un costo del bene pari a 70, per mantenere inalterato il processo di ammortamento, si dovrebbe **eseguire un ammortamento di 10**, più elevato della aliquota fiscale ammessa (7 pari al 10%), con necessità di **operare una variazione in aumento di 3**. In alternativa, dovrebbe essere **allungato il processo di ammortamento**, quindi 7 all'anno generando un **processo residuo di 10 anni di ammortamento**; allungamento, in certi casi, **non giustificabile civilisticamente**. Al contrario, con la **tecnica dei saldi aperti** sarà possibile generare **un ammortamento di 10 anni, conservando la durata originaria** del processo di ammortamento, e ciò anche nel caso in cui il conferimento si **ispiri al modello "cessione"**.

Ciò a meno di non aderire alla tesi **secondo cui la neutralità del conferimento è norma speciale** che:

- **supera il dogma del principio di derivazione;**
- permette di **imputare variazioni diminutive** nel modello dichiarativo che sostituiscono l'imputazione a conto economico.

Nell'esempio di prima avremmo, quindi, una **quota d'ammortamento imputata a conto economico di 7** e una **variazione in diminuzione nel modello redditi di 3**, giustificata dalla neutralità del conferimento che impone di dedurre, a livello fiscale, una **quota di ammortamento di 10**. Questa è la tesi della Norma AIDC 178/2010 che, tuttavia, a tutt'oggi **non ha avuto alcun avallo dalla Agenzia delle entrate**.