

Ciro Trivisone
Dottore Commercialista

Il sottoscritto dott. *Ciro Trivisone*, iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Salerno con il n.631/A, nonché all'Albo dei Periti e dei Consulenti Tecnici presso il Tribunale di Salerno,

PREMESSO

di aver ricevuto incarico, di procedere alla valutazione peritale del singolo ramo d'azienda di proprietà della fallita società Alvi Spa concesso in fitto e ubicato in Rocca di Neto S.S. 107 Bivio Rocca di Neto nel comune di KR nella Regione Calabria.

DICHIARA

di essere in grado di redigere la presente "Relazione di Stima", contenente la descrizione del valore attribuito al ramo d'azienda e il criterio di valutazione singolarmente seguito, con la finalità di stabilire il valore del ramo della società stessa, ai fini della successiva cessione.

La documentazione analizzata

Al fine di svolgere l'incarico affidato è stato necessario visionare e analizzare la seguente documentazione:

- Contratto di affitto di ramo d'azienda;
- Bilancio Anno 2008

Gli accertamenti compiuti, i dati raccolti e rielaborati hanno costituito operazioni strumentali allo svolgimento dell'incarico affidato, volto a determinare il valore economico del punto vendita di Rocca di Neto S.S. 107 Bivio Rocca di Neto.

Aziende oggetto di valutazione

Nella fattispecie si tratta di punti vendita ***Discount e Supermercati***. Il ***Discount*** rappresenta una tipologia di operatore della [grande distribuzione organizzata](#) (GDO).

Come indicato dal nome stesso, il discount è un punto vendita all'interno del quale è possibile trovare merce a prezzi più bassi rispetto ad analoghi prodotti venduti in altre tipologie di negozi. Tale caratteristica viene perseguita dal punto vendita attraverso precise scelte commerciali, che possono essere: minor assortimento, vendita di marchi commerciali meno conosciuti,

Ciro Trivisone
Dottore Commercialista

abbattimento dei costi per il personale e per l'allestimento, abbattimento delle quote di guadagno percentuale (con l'obiettivo di aumentare il guadagno complessivo puntando al volume di vendita), ottimizzazione dei sistemi di distribuzione e di approvvigionamento.

Il **Supermercato** rappresenta un'altra tipologia di operatore della grande distribuzione organizzata (GDO). Punto vendita al dettaglio a libero servizio di prodotti di largo consumo con una superficie compresa tra i 400 ed i 2500 mq.

La metodologia valutativa

La scelta della metodologia valutativa è legata all'oggetto della presente valutazione.

Nella valutazione economica delle aziende commerciali si enfatizzano il ruolo e la potenzialità del bene immateriale "licenza", anche prescindendo dalla concomitante redditività aziendale.

Pertanto, la valutazione dell'azienda, nel caso di specie, **viene sviluppata secondo il metodo patrimoniale complesso**:metodo con il quale si attribuiscono valori correnti anche a beni immateriali che possono costituire oggetto di autonoma valutazione e cessione sul mercato.

Inoltre, non pare potersi attribuire alcuna rilevanza né alla capacità di reddito dell'azienda né alla capacità della stessa di generare flussi finanziari e, soprattutto, non si crede nella capacità segnaletica di valutazioni costruite su indici reddituali o di flusso, considerato che, nell'anno in corso e in quelli precedenti, la gestione imprenditoriale ha generato esclusivamente perdite ed un rilevante e progressivo peggioramento della situazione finanziaria.

Il metodo patrimoniale complesso scaturisce dalla seguente formulazione:

$$W = \text{PNR} + \text{BI}$$

dove:

PNR = patrimonio netto rettificato (Immobilizzazioni materiali);

BI = licenza.

In assenza delle scritture contabili relative al punto vendita, lo scrivente non è in grado di ricostruire il patrimonio netto rettificato del ramo d'azienda in esame.

Pertanto manca l'analisi completa della individuazione degli elementi attivi e passivi del ramo d'azienda.

Nella fattispecie, in assenza di una situazione patrimoniale aggiornata relativa al predetto punto vendita, al fine di una valutazione si rileva che **l'elemento principale che forma il prezzo del ramo d'azienda è:**

1. l'Avviamento.

Avviamento

Per operare nel settore del commercio al dettaglio è necessaria una autorizzazione amministrativa, le cui condizioni per il rilascio sono disciplinate da norme di legge e da conseguenti regolamenti applicativi. Ciò comporta che l'autorizzazione costituisca la condizione produttiva immateriale indispensabile per l'esercizio dell'attività economica e, al contempo, che essa si caratterizzi, innanzitutto, per la sua scarsità.

Nella fattispecie, per poter aprire una attività commerciale con superficie superiore ai 150 mq. occorre disporre di una licenza come quelle oggetto di valutazione che allo stato sono contingentate.

Alla licenza è, pertanto, associato un valore che è funzione di diverse variabili, tra le quali, in primo luogo:

- la classe merceologica per la quale l'autorizzazione attribuisce il diritto all'esercizio dell'attività commerciale;
- l'assortimento dell'offerta;
- la dimensione della superficie di vendita;
- la localizzazione delle unità di vendita.

La licenza, rappresentando la capacità astratta del punto vendita di produrre fatturato e quindi reddito, assume sempre un valore positivo a prescindere da qualsiasi aspetto soggettivo e di politica commerciale, tenendo conto della cosiddetta "rendita di posizione": questi sono i motivi per cui il valore della licenza costituisce nella pratica aziendale il punto di riferimento fondamentale per la stima delle aziende commerciali al dettaglio come, peraltro, autorevolmente affermato da omissis.

Nei settori merceologici in cui le licenze sono contingentate, la modalità di ingresso o di espansione più ricorrente si realizza con l'acquisizione di un'azienda o di un ramo aziendale già operante nel settore, che dispone della relativa autorizzazione. Infatti, la "licenza" non appare quale bene autonomamente cedibile rispetto al complesso aziendale e, pertanto, nelle aziende redditizie si accerta una sovrapposizione tra il valore a essa attribuibile e il valore dell'avviamento.

Ciro Trivisone
Dottore Commercialista

L'avviamento è connesso alla capacità dell'impresa commerciale di conseguire un congruo flusso di futuri redditi, ma tali redditi dipendono da condizioni di gestione sia soggettive (capacità operative e direzionali dell'imprenditore, dei suoi collaboratori e dipendenti) sia oggettive, quali la localizzazione, l'assortimento, la classe merceologica, la dimensione, l'immagine ecc.

Quando si acquisisce una licenza, si acquisisce la possibilità di esercitare una data attività di commercio al dettaglio in un dato luogo, cui sono collegate determinate potenzialità di vendita e di reddito. Ne discende che il valore della licenza si correla sia agli oneri che devono essere sostenuti per ottenere l'autorizzazione, sia, soprattutto, ai volumi di vendita e ai flussi di reddito previsti.

Nella fattispecie, in particolare, si segnala la possibilità, una volta acquisita la licenza di poter esercitare l'attività commerciale in qualsiasi zona del Comune .

Per quanto sopra, può anche accadere che la licenza abbia un valore positivo anche se l'unità operativa che la utilizza ottiene una redditività insufficiente o addirittura negativa. Ciò significa ipotizzare di valutare autonomamente e separatamente le condizioni obiettive che conferiscono redditività potenziale a una specifica attività economica, dalle condizioni originate dalla capacità di gestione di quella data attività economica.

Il valore della licenza è, di norma, pensato e interpretato nella prassi quale valore potenziale di avviamento, legato alle potenzialità di reddito del punto di vendita.

I metodi di valutazione delle licenze noti in dottrina e nella prassi sono di due tipi, diretti e indiretti.

Con i metodi diretti la valutazione viene effettuata collegando il valore della licenza a qualche fenomeno economico rilevante e logicamente attinente e ciò in quanto l'osservazione sistematica sufficientemente ripetuta può consentire di rilevare nessi tra determinati parametri e la grandezza del valore della licenza. Tali metodi empirici possono avere un qualche fondamento se: l'ambiente economico è sufficientemente stabile; le aziende oggetto di negoziazione sono caratteristicamente simili; le negoziazioni effettuate sono abbastanza numerose.

I principali metodi sono di seguito brevemente descritti.

a) Criterio della percentuale sul fatturato.

Secondo tale criterio riconducibile per lo più al contributo del prof. Guatri, il valore della licenza viene determinato sulla base del fatturato come segue:

$$L = q \times V + a$$

dove **q** è un moltiplicatore che riflette le condizioni medio normali di redditività del settore merceologico di appartenenza, **V** è il fatturato annuo del punto vendita ed **a** è un parametro di correzione che riflette elementi attinenti allo specifico punto vendita.

Il valore della licenza si determina come percentuale del fatturato annuo dell'azienda commerciale. Con questo criterio il valore della licenza è fatto pari a una percentuale del fatturato che varia dal 10% al 130%. Il fatturato è logicamente connesso con il valore della licenza ed esprime l'attitudine dell'esercizio commerciale ad attirare la clientela e a produrre reddito.

Per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un "range" tra il 10% e il 25%. Nel settore della piccola distribuzione, ove i margini sul fatturato sono superiori, la percentuale si può attestare anche verso il valore più alto del "range", mentre per il settore della grande distribuzione, ove i margini sul fatturato sono sicuramente più ridotti si utilizzano le percentuali minime del "range". Nel caso di specie, trattandosi di **Discount e Supermercati** si è deciso di attestare il margine al **10% per i primi e al 15 % per i secondi**.

Il fondamento logico di questo criterio risiede nel fatto che il fatturato è un indicatore indiretto della capacità del punto di vendita di attrarre clientela e quindi di generare redditività, tenuto conto della circostanza che, settore per settore, sono relativamente noti i costi fissi, i margini e la rotazione media del magazzino.

Il fatturato del punto di vendita, da assumere a base della valutazione, è quello relativo all'anno 2008.

In merito al fattore di correzione **a** la scrivente ritiene che lo stesso si approssima nella misura di un terzo della cosiddetta "buonuscita", vale a dire la misura dell'indennizzo per perdita di avviamento commerciale spettante al conduttore in caso di risoluzione del contratto.

Nella fattispecie al fattore di correzione **a** viene attribuito valore **0** poiché si tratta di punti vendita la cui attività risulta ridimensionata a seguito della riduzione degli ordini con conseguente calo delle vendite.

b) Criterio del valore empirico rapportato al costo degli affitti.

Tale criterio è attribuibile al contributo scientifico del prof. Podestà e mira a determinare il valore della licenza in correlazione ad un multiplo del costo annuo degli affitti passivi sopportati dal punto vendita. La pratica suggerisce di applicare al canone di affitto annuo un coefficiente moltiplicativo pari a 3, ma tenuto conto della crisi dell'intero gruppo e dell'intervenuto fallimento, si applica un coefficiente moltiplicativo pari a 2.

Secondo alcuni Autori, la pratica di utilizzare questo moltiplicatore è strettamente dipendente dalla legge sull'equo canone che prevede un indennizzo minimo pari a 18 mesi di affitto in caso di risoluzione del contratto, aumentabile fino a un massimo di 36 mesi se il locatore eserciterà, negli stessi locali per i quali è stato risolto il contratto, un'attività analoga a quella dell'imprenditore uscente.

La stima scaturisce moltiplicando i costi dei fitti passivi reali o virtuali relativi all'esercizio commerciale per un coefficiente pari a 2.

I metodi precedentemente descritti mirano a determinare direttamente il valore delle licenze commerciali e perciò trovano sviluppo, coerentemente alla loro natura, in un procedimento valutativo dell'azienda fondato sul metodo patrimoniale complesso. Per quanto questi criteri empirici abbiano un qualche fondamento logico, nessuno di essi è esente da critiche, anche perché ciascuno offre un'informazione fondata su una particolare ottica di osservazione.

Invece di ritenere tali criteri tra loro alternativi può essere opportuno considerarli complementari, utilizzandoli congiuntamente per individuare un valore della licenza che possa essere espressivo del valore corrente di mercato.

L'azienda oggetto di valutazione

1)Valutazione Licenza punto vendita Rocca di Neto (KR) S.S. 107 km 126 Bivio Rocca di Neto

Ciro Trivisone
Dottore Commercialista

L'attività d'azienda viene svolta in Rocca di Neto S.S. 107 Bivio Rocca di Neto, l'oggetto è la vendita al minuto di generi compresi nel settore merceologico alimentare e non alimentare ed è munita della relativa autorizzazione amministrativa come da comunicazione all'A.C. MOD. COM 3 del 22/04/2008 prot. 2524.

a) Criterio della percentuale sul fatturato

Il valore della *licenza* viene determinato sulla base del fatturato come segue:

$$L = q \times V$$

dove **q** è un moltiplicatore che riflette le condizioni medio normali di redditività del settore merceologico di appartenenza, **V** è il fatturato annuo del punto vendita .

I parametri da definire per l'applicazione del criterio sono il fatturato e la percentuale (il moltiplicatore da applicare sul fatturato).

Il fatturato preso a riferimento è quello indicato nel Bilancio al 31.12.2008 determinato in € **409.860,48**

Per quanto concerne il moltiplicatore, considerato che per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un "range" tra il 10% e il 25%, si ritiene di fare riferimento al valore minimo del "range" pari al 10% trattandosi di discount.

Il valore della *licenza* è pari a:

$$L = q \times V$$

$$L = 0,10 \times € 409.860,48$$

$$L = € 40.986,04$$

Il valore determinato con il primo criterio è dell'importo arrotondato di € **40.986,04**

b) Criterio del valore empirico rapportato al costo degli affitti.

L'ultimo contratto di affitto stipulato per la locazione degli immobili nei quali veniva condotta l'azienda alla data della cessione indicava un canone d'affitto annuo dell'importo di € 14.000,00 – scadenza anno 2014.

$$\text{Canone } € 14.000,00 \times 2 = € 28.000,00$$

Il valore determinato con il secondo criterio è dell'importo di € **28.000,00**

Ciro Trivisone
Dottore Commercialista

Calcolo del valore della licenza come media semplice dei risultati scaturenti dall'applicazione dei criteri sopra evidenziati:

$$€ (40.986,04 + 28.000,00) / 2 = € 34.493,02$$

Il valore della licenza viene stimato nell'importo arrotondato di **€ 34.493,00**

Lo scrivente ha proceduto ad un abbattimento che ha tenuto conto nel caso *de quo* dei seguenti elementi:

1. I locali dove viene svolta l'attività non sono di proprietà dell'Alvi Spa;
2. l'attuale soggetto che gestisce l'attività commerciale occupa il locale sine titolo essendo lo stesso di un terzo;
3. L'eventuale soggetto interessato all'acquisto potrebbe non avere la certezza di esercitare l'attività negli stessi locali.

Si è proceduto quindi ad un abbattimento pari al **70%** del valore economico sopra determinato, ottenendo un risultato così rettificato:

Determinazione Abbattimento = € 34.493,00 x 70% = € 24.145,10

Valore economico azienda = € 34.493,00 - € 24.145,10 = € 10.347,90 + (Valore attrezzature) € 19.210,00 = **€ 29.557,90**

In particolare il sottoscritto evidenzia che ai fini della individuazione del valore economico del ramo d'azienda ha tenuto conto altresì della valutazione delle attrezzature stimate dell'esperto designato dal Tribunale di Salerno in data 31/5/2010 che si quantificano, come riportato in apposito inventario dello stimatore, in **€ 19.210,00**.

Valore economico azienda = € 10.347,90 + € 19.210,00 = **€ 29.557,90**

Il valore della licenza viene stimato nell'importo **arrotondato di € 29.558,00**

In merito all'incarico affidatomi, a conclusione della presente relazione, lo scrivente, in qualità di perito all'uopo nominato, afferma che il valore del ramo d'azienda "Rocca di Neto" è pari ad **€ 29.558,00**.

Salerno,

Ciro Trivisone
Dottore Commercialista

Dott. **Ciro Trivisone**