



STUDIO PIZZANO

COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

www.studiopizzano.it

CESSIONE D'AZIENDA E TASSAZIONE DELLE PLUSVALENZE: È IL CONTRATTO A DETERMINARE IL MOMENTO IMPOSITIVO

Publicato il 7 Marzo 2025 di Sabatino Pizzano



La questione del momento in cui tassare le plusvalenze derivanti dalla cessione di un ramo d'azienda rappresenta un tema di notevole rilevanza nel panorama fiscale italiano. Una recente pronuncia della Cassazione ha confermato un principio fondamentale: **la plusvalenza realizzata in seguito a cessione aziendale deve essere tassata nell'anno di competenza in cui viene stipulato il contratto**, indipendentemente dall'effettivo incasso del corrispettivo. Questo orientamento ribadisce la separazione tra gli aspetti tributari e quelli civilistici nelle operazioni di cessione, con importanti conseguenze pratiche per imprese e professionisti.

Il caso concreto e l'accertamento fiscale

La vicenda esaminata riguarda un contenzioso tra un contribuente e l'Amministrazione finanziaria. L'Agenzia delle Entrate aveva recuperato a tassazione una considerevole plusvalenza derivante dalla cessione di un'attività commerciale che il contribuente non aveva correttamente dichiarato. In particolare, il soggetto aveva venduto nel 2009 un'attività di ristorazione, comprendente la somministrazione di cibi e bevande, ma non aveva incluso nella dichiarazione dei redditi la plusvalenza generata.

L'elemento centrale della controversia riguardava **il momento in cui la plusvalenza dovesse essere assoggettata a imposizione fiscale**. Il contribuente sosteneva che, non avendo ancora ricevuto l'intero pagamento nell'anno di stipula del contratto, non fosse tenuto a dichiarare la plusvalenza in quel periodo d'imposta. La Commissione Tributaria Provinciale, in prima istanza, aveva accolto il ricorso del contribuente, ma il giudizio è stato successivamente ribaltato in appello.

La parte contribuente, non condividendo la decisione di secondo grado, ha presentato ricorso in Cassazione, richiamando il disposto normativo secondo cui gli aspetti tributari sarebbero autonomi rispetto a quelli civilistici, sostenendo che il corrispettivo dovesse essere considerato nell'anno in cui si perfeziona il contratto, a prescindere dal momento di effettiva percezione del prezzo.

Il principio stabilito dalla Cassazione

La Corte di Cassazione, con l'ordinanza n. 2775/2023, ha stabilito un principio chiaro: **la plusvalenza realizzata in seguito a cessione di ramo d'azienda deve essere tassata nell'anno di competenza della cessione stessa**. Il successivo mancato pagamento del prezzo non esime dalla esposizione in dichiarazione dei redditi, ma si traduce nell'indicazione dell'atto nell'anno in cui il contratto è stato stipulato e in uno speciale passivo per il successivo anno in cui il contratto viene sciolto ovvero modificato come nel caso in esame.

La Suprema Corte ha ribadito che *"se è vero che la plusvalenza fiscalmente rilevante, collegata alla cessione di un'azienda, si realizza al momento della conclusione del contratto, mentre le vicende successive relative all'adempimento degli obblighi contrattuali o all'estinzione dell'obbligazione per effetto di una transazione con carattere novativo non hanno alcun rilievo"* (Cassazione n. 25326/2010).

La separazione tra aspetti tributari e civilistici

Un elemento cruciale della sentenza è la netta distinzione tra gli aspetti tributari e quelli civilistici delle operazioni di cessione aziendale. La Cassazione ha chiarito che, ai fini delle imposte sui redditi, **la plusvalenza deve essere tassata nell'anno di competenza in cui è stato stipulato il contratto di cessione**, indipendentemente dal fatto che il corrispettivo sia stato effettivamente incassato.

In altre parole, il legislatore tributario ha scelto di considerare il momento della stipula contrattuale come fatto generatore dell'obbligazione fiscale, adottando un criterio di competenza piuttosto che di cassa. Questa impostazione risponde all'esigenza di

certezza e stabilità nel sistema impositivo, evitando che la tassazione delle plusvalenze possa essere dilazionata attraverso accordi tra le parti sulla tempistica dei pagamenti.

Per comprendere meglio questo principio, possiamo immaginare il caso di un imprenditore che cede la propria attività di ristorazione per 500.000 euro, a fronte di un valore fiscale dell'azienda di 300.000 euro. La plusvalenza di 200.000 euro dovrà essere dichiarata e tassata nell'anno in cui viene firmato il contratto di cessione, anche se il pagamento è rateizzato in più anni o se addirittura, per qualche motivo, non verrà mai interamente corrisposto.

Le conseguenze del mancato pagamento

Ma cosa accade se il prezzo pattuito non viene effettivamente corrisposto? La Cassazione ha chiarito che **il mancato pagamento successivo non elimina l'obbligo di dichiarare la plusvalenza nell'anno di stipula del contratto**. Tuttavia, in caso di mancata percezione del prezzo (totale o parziale), il contribuente potrà far valere tale perdita nella dichiarazione dell'anno successivo.

Nel caso esaminato, la Corte ha ribadito che la circostanza che non sia stato lucrato alcun prezzo non giustificava la mancata dichiarazione della plusvalenza nell'anno di competenza. Il contribuente avrebbe dovuto dichiarare correttamente la plusvalenza nell'anno di stipula del contratto e, successivamente, nei periodi d'imposta in cui si è manifestata la perdita dovuta al mancato incasso, avrebbe potuto far valere tale componente negativo.

Questo meccanismo di compensazione temporale risponde a un principio di simmetria fiscale: **se la plusvalenza è tassata al momento della stipula del contratto, la eventuale perdita successiva dovuta al mancato incasso potrà essere dedotta nell'anno in cui tale perdita diviene certa**.

Implicazioni pratiche per i contribuenti

Quali sono le conseguenze pratiche di questo orientamento per imprenditori e professionisti?

- È fondamentale **dichiarare la plusvalenza nell'anno in cui viene stipulato il contratto di cessione**, indipendentemente dagli accordi sul pagamento del prezzo.
- In caso di mancato incasso del corrispettivo negli anni successivi, il contribuente può far valere la perdita nella dichiarazione dell'anno in cui tale mancato pagamento diviene definitivo, ad esempio a seguito di una transazione o di un contenzioso.
- La separazione tra aspetti tributari e civilistici impone di prestare particolare attenzione nella pianificazione fiscale delle operazioni di cessione aziendale, considerando che il momento impositivo è sganciato dall'effettivo flusso finanziario.

Facciamo un esempio concreto: supponiamo che un imprenditore ceda nel 2024 la propria attività commerciale per un valore di 800.000 euro, con un accordo che prevede il pagamento di 300.000 euro al momento della stipula e la restante parte nei due anni successivi. Fiscalmente, l'intera plusvalenza dovrà essere dichiarata e tassata nel 2024, anche per la quota di prezzo che sarà incassata negli anni 2025 e 2026. Se successivamente l'acquirente non dovesse pagare le rate previste per il 2026, il cedente potrà dedurre la perdita corrispondente nella dichiarazione relativa a quell'anno fiscale, una volta che tale perdita sia divenuta certa e definitiva.

IN SINTESI

Qual è il principio fondamentale stabilito dalla Cassazione sulla tassazione delle plusvalenze da cessione d'azienda? La Cassazione ha stabilito che la plusvalenza derivante dalla cessione di un ramo d'azienda deve essere tassata nell'anno di competenza in cui viene stipulato il contratto, indipendentemente dall'effettivo incasso del corrispettivo.

Qual era il caso concreto esaminato dalla Corte? Un contribuente aveva ceduto un'attività di ristorazione nel 2009 senza dichiarare la plusvalenza generata, sostenendo che non avendo ancora ricevuto il pagamento totale, non fosse tenuto a dichiararla in quell'anno. Dopo una prima vittoria in Commissione Tributaria Provinciale, la decisione è stata ribaltata in appello e poi confermata in Cassazione.

Quali principi giuridici ha applicato la Cassazione? La Corte ha ribadito che la tassazione della plusvalenza si basa sul principio di competenza e non di cassa, il che significa che il momento della stipula del contratto è il fatto generatore dell'imposta, a prescindere dagli sviluppi successivi nel pagamento.

Qual è la distinzione tra aspetti tributari e civilistici nella cessione d'azienda? La normativa fiscale prevede che la plusvalenza sia tassata nell'anno della stipula del contratto, mentre gli aspetti civilistici relativi al pagamento non influenzano l'obbligo di dichiarazione fiscale.

Cosa accade se il prezzo della cessione non viene pagato? Il mancato pagamento non esonera il contribuente dall'obbligo di dichiarare la plusvalenza nell'anno di competenza. Tuttavia, in caso di mancata percezione definitiva, il contribuente potrà dedurre la perdita negli anni successivi, quando questa diventa certa.

Quali sono le implicazioni pratiche per i contribuenti? Gli imprenditori devono dichiarare la plusvalenza nell'anno della stipula del contratto, anche se il pagamento avviene in più anni. In caso di mancato incasso, la perdita può essere dedotta nell'anno in cui essa diventa definitiva. Ciò impone particolare attenzione nella pianificazione fiscale delle operazioni di cessione d'azienda.

www.studiopizzano.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA