



**TRIBUNALE DI NOLA
SECONDA SEZIONE CIVILE**

**UFFICIO PROCEDURE CONCURSUALI
G.D. Dott.ssa Rosa Paduano**

Liq. giud. n. 53 /2025



Perizia di stima



Perito: Dott. Sabato Montella



TRIBUNALE DI NOLA – seconda Sezione Civile

Oggetto: **Liq. giud. n. 53 /2025**

GIUDICE: Dott.ssa Rosa Paduano
Perito.: Dott. Sabato Montella

Indice

PREMESSA.....	3
FINALITÀ DELL'INCARICO.....	3
SVOLGIMENTO DELL'INCARICO.....	4
PREMESSA METODOLOGICA ED INQUADRAMENTO DELLE SCELTE OPERATE	5
METODO UTILIZZATO PER LA VALUTAZIONE DI STIMA	7
CONCLUSIONI FINALI.....	10

ALLEGATI:

Fitto Ramo di azienda

Bilancio di chiusura

Libro giornale 2015-2025

Registri iva 2015-2025

Lo scrivente dott. Sabato Montella, dottore commercialista e revisore legale, con studio in Nola -Na-, alla via Giovanni XXIII, 7 , iscritto all'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, ed al registro dei Revisori Legali tenuto dal MEF

SI PREGIA

Di presentare la seguente perizia di stima del valore del ramo d'azienda della società in Liquidazione

PREMESSA

Il sottoscritto ha ricevuto incarico, in data 9.02.2026 dalla Dott.ssa Paduano Rosa G.D. che disponeva la nomina dello scrivente quale coadiutore del curatore Avv. Pier Paolo Barretta, *“al fine di procedere alla determinazione del valore di cessione del compendio aziendale di titolarità della società in liquidazione.”*

La data di riferimento del presente lavoro è cristallizzata alla data della nomina.

FINALITÀ DELL'INCARICO:

Sulla base di una procedura concorsuale a cui è sottoposta la società si è chiamati ad esprimere un giudizio (*opinion*) circa il valore da attribuire al complesso aziendale di proprietà della citata società, ad oggi concessa in fitto. Si vuole evidenziare che la redigenda stima è a tutti gli effetti, un'opinione di valore attribuito al complesso aziendale.

La prospettiva della stima è quella della determinazione del valore di mercato dell'azienda, nell'ipotesi di cessione a terzi, al fine di fornire agli organi della procedura fallimentare, in qualità di esperto, un valore di riferimento per l'espletamento della procedura competitiva.

Appare opportuno evidenziare la netta differenza nozionistica tra valore stimato e prezzo di cessione che emergerà dalla procedura competitiva. Al riguardo uno spunto illuminante è stato offerto da qualificata dottrina (L. Guatri, M. Bini – Nuovo Trattato valutazione delle aziende, EGEA, edizione 2009, pag. 32), che precisa: *"Non è sempre chiaramente percepita, da noi specialisti, la pur chiara distinzione tra giudizi di valore (o, brevemente, valori) e prezzi del capitale e dei suoi titoli*

rappresentativi. Com'è ben noto ed è stato più volte ripetuto, i prezzi sono dati espressi dai mercati; i valori sono stimati con vari criteri cioè compiendo scelte di metodo espresse da modelli e formule ...”

Si evidenzia che la presente relazione è redatta in coerenza ai Principi Italiani di Valutazione (“PIV”) redatti dall’Organismo Italiano di Valutazione (“OIV”) e pubblicati nel luglio 2015.

SVOLGIMENTO DELL’INCARICO

Il sottoscritto ha ottenuto le informazioni necessarie attraverso l’esame della documentazione offerta dal curatore.

L’incarico è soggetto alle seguenti principali ipotesi e limitazioni:

- l’azienda è considerata in funzionamento con sostanziali mutamenti di direzione e gestione e nello stato di fatto e di diritto attuale;
- la valutazione è stata effettuata alla luce degli elementi di previsione ragionevolmente ipotizzabili e, pertanto, non tiene conto di eventi esterni futuri straordinari o inattesi (mutamenti fiscali, catastrofi, disordini politici, nazionalizzazioni, nuove regolamentazioni di settore, ecc.);
- l’incarico ricevuto non prevedeva lo svolgimento di procedure di revisione contabile sui bilanci, né verifiche o accertamenti circa l’eventuale sussistenza di passività di natura fiscale, contrattuale, previdenziale o connesse a problematiche di tipo ambientale;
- non si esprime, di conseguenza, se non nei limiti di quanto richiamato espressamente in questa sede e dell’oggetto dell’incarico, alcun giudizio circa l’accuratezza o la completezza dei dati contenuti nei documenti economico- finanziari storici della conferente;
- le condizioni dell’incarico sono tali per cui non è, allo stato, previsto alcun aggiornamento dei risultati ottenuti in relazione ad eventi o informazioni resi disponibili successivamente al completamento del lavoro;

La documentazione contabile ufficiale, resa disponibile allo scrivente, è datata 31/07/2025, bilancio infra annuale con carni contenuti, pertanto un impulso nella valutazione dovrà trovarsi negli “intangibles”

Il lavoro peritale non è rilasciato a favore di due parti, chi dismette e chi acquista, ma a beneficio della sola parte cedente che mira alla conoscenza di un valore o meglio, un presunto prezzo di vendita, esigibile al momento dell'attivazione di una procedura di vendita di tipo competitivo.

CENNI STORICI

La società si è costituita il giorno 08/03/2006 è risulta iscritta al R.I. dal 20 marzo 2006 Iscritta con il numero [OMISSIS] nella sezione ordinaria. L'attività svolta nella sede operativa di Nola, oggetto della presente relazione di stima, inizia nell'ottobre 2006 ed è tuttora in attività pur se in fitto. L'attività svolta attiene ai codici ATECO 47.72.1 Commercio al dettaglio di calzature ed accessori; 47.71 Commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento; 47.71.50 Commercio al dettaglio di accessori per l'abbigliamento; 47.72.20 Commercio al dettaglio di articoli in pelle e articoli da viaggio. L'attività oggetto della redigenda valutazione è caratterizzata dalle prefate complesso di attività svolte nella stessa sede, in Nola, ininterrottamente dal 2006.

PREMESSA METODOLOGICA ED INQUADRAMENTO DELLE SCELTE OPERATE

Approccio valutativo e metodi applicati

Si ribadisce la specificità di siffatta valutazione d'azienda per un duplice motivo:

- non genera redditi da gestione caratteristica dal 2022 a seguito di fitto d'azienda;
- non può considerarsi azienda in funzionamento, ma, ci si passi il termine, azienda in funzionamento "indiretto"

La precisione non è banale dal momento che esclude l'utilizzo di alcuni metodi basati sul reddito o su flussi di cassa di origine reddituale. Parimenti assume rilievo l'assenza di alcuni presupposti per una valutazione di tipo patrimoniale. Nessuno dei citati metodi, pur nelle loro diverse applicazioni, può ritenersi utilizzabile in maniera esclusiva.

A parere dello scrivente, più opportuno appare una combinazione di metodi, anche di natura empirica, che possano, se considerati complementari, far giungere ad una equa indicazione di valore aziendale.

Va, infine premesso che la sorta di patrimonio considerato attiene alle immobilizzazioni materiali (la quasi totalità) ed immateriali, oltre la valutazione di quei beni che la dottrina americana definisce “*Intangibles*” ovvero risorse identificabili capaci di produrre benefici economici, pur in assenza di consistenza fisica (IAS/IFRS). In buona sostanza, nel caso di specie, gli “*Intangible assets*” sono declinati in termini “*Know-how*”.

Nozione di know-how

Il know-how è un insieme di conoscenze tecnico-industriali e commerciali riservate che si configura come un *asset* aziendale che può essere utilizzato in diversi modi, ossia sfruttato come risorsa interna all’azienda per conferire al proprio prodotto/servizio un carattere peculiare difficilmente ripetibile o monetizzato vendendolo mediante forme di trasferimento tecnologico ad altre realtà imprenditoriali.

Il know-how è definito dal Regolamento CE n.2790/1999 come “un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate, derivanti da esperienze e da prove eseguite dal fornitore, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato”. Ciò significa che questo insieme di conoscenze e di abilità operative non è generalmente di facile accesso (carattere di segretezza), deve essere fondamentale per l’uso, la vendita o la rivendita di un determinato bene o servizio (carattere di sostanzialità) e deve essere descritto in modo chiaro e completo proprio per poter verificare se risponda a criteri di segretezza e sostanzialità.

Il Regolamento (CE) n. 2659/2000 parla di «know-how relativo a prodotti e processi L’unico intervento del legislatore italiano in tema di know-how è rappresentato dalla legge n. 129/2004 che disciplina il franchising, ove s’intende «per know-how, un patrimonio di conoscenze pratiche non brevettate derivanti da esperienze e da prove eseguite dall’affiliante, patrimonio che è segreto, sostanziale ed individuato».

Traslando l'aspetto teorico nella fase applicativa al caso di cui ci si occupa, l'insieme di conoscenze possedute dall'azienda si materializza in informazioni dettagliate su specificità e particolarità di singoli clienti. Nella pratica specificamente per il commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento, calzature, prodotti in pelle ed accessori, la conoscenza dei gusti e delle taglie, misure e accorgimenti dei singoli clienti, è fattore determinante per fidelizzare la clientela ed acquisirne di nuova. L'acquisizione quotidiana di dati, opportunamente analizzati, classificati ed archiviati, si trasformano in informazioni, che rappresentano il Know-how di una azienda.

I principali metodi di valutazione adottabili per la stima del valore del know-how sono:

- metodi empirici;
- metodi analitici.

I metodi empirici si fondano sul principio di comparazione e, quindi, sull'osservazione dei prezzi di mercato di beni simili al know-how oggetto di valutazione.

I metodi analitici si basano su un approccio di tipo reddituale-finanziario e, quindi, stimano il valore del know-how in base ai costi sostenuti, ai rendimenti attuali o ai rendimenti futuri del know-how.

METODO UTILIZZATO PER LA VALUTAZIONE DI STIMA

Sulla base della premessa metodologica esplicitata, si procede ad una valutazione dell'azienda combinando opportunamente il metodo di attualizzazione di flussi di cassa, il metodo empirico patrimoniale ed il metodo di valutazione del Know-how sulla stima dei costi sostenuti e delle royalties ricavabili nel breve periodo.

Attualizzazioni dei flussi di cassa

Si ribadisce che i flussi in entrata non traggono origine dalla gestione caratteristica, ma sono di natura accessoria. L'attualizzazione è di facile calcolo in relazione alla natura fissa dell'importo e alla tempistica pattuita con il contratto di fitto di azienda.

L'importo da percepire, a partire dal canone di Aprile 2026, in ipotesi di rinnovo semestrale, è pari ad € 10.000,00 con un tasso di attualizzazione del 2%, parametrato sul rendimento dei BOT a sei mesi, l'importo che ne deriva risulta pari a ~ € 9.800,00.

Empirico Patrimoniale

Un metodo empirico che non tiene conto del patrimonio rettificato, ma di sole immobilizzazioni immateriali e materiali che compongono il complesso aziendale e che sono riepilogate nella tabella che segue:

ARREDO NEGOZIO*	6.500,00 €
CASSE AUTOMATICHE	7.500,00 €
ALPHASTUDIO XXL PRO V2	15.000,00 €
SITO e-commerce evolution	1.000,00 €
TOTALE	30.000,00 €

Valore del Know-how

Ai fini della presente perizia, si è ritenuto che i metodi utilizzabili per la stima del valore del know-how sono:

- il metodo delle royalties presunte;
- il metodo del costo di riproduzione.

In particolare, si procederà come segue:

- fase a) stima del valore mediante il metodo delle royalties presunte;
- fase b) stima del valore mediante il costo di riproduzione;
- fase c) media aritmetica dei due valori (se differenti);

Per la fase a) si è considerato il valore dei corrispettivi lordi registrati nel 2021, ultimo anno completo disponibile, dal volume si è calcolato il margine lordo che al netto dei saldi incide, prudenzialmente per un 30% e su tale margine si è ipotizzato un valore delle royalties, per un arco temporale annuale, stimate nel 5%, se ne ricava:

STIMA CON IL METODO DELLE ROYALTIES

PRESUNTE

anno 2021	3.080.000,00 €
Margine 30%	924.000,00 €
Royalties 5%	46.200,00 €

Per la fase b) si illustra la tabella che segue:

STIMA CON IL METODO DEL COSTO DI RIPRODUZIONE

Costi materiale informatico	1.100,00 €
Costi del personale	2.500,00 €
Costi aggiornamento professionale	2.000,00 €
Licenze software	1.500,00 €
Consulenze esterne	3.500,00 €
TOTALE	10.600,00 €

La fase c) consiste nella media aritmetica dei due valori emarginti per la determinazione del valore del Know.how, pertanto si avrà: $(46.200,00 + 10.600,00) / 2 = € 28.600,00$

Scenario e parametri utilizzati per la stima del valore del ramo d'azienda.

Appare appena il caso di ricordare che, come emerso, si spera, nel corso dello svolgimento del lavoro peritale, non vi è un solo metodo che possa determinare, con ragionevole attendibilità, il valore che si è chiamati ad indicare. In tale ottica deve procedersi attraverso una combinazione di quei metodi che possano, ognuno per proprie informazioni, far giungere a una stima attendibile.

Sulla scorta di tale scenario, per giungere all'indicazione di un valore di stima, si sono considerate le risultanze dei tre metodi illustrati, come segue:

Attualizzazione flussi di cassa	€ 9.800,00
Empirico patrimoniale	€ 30.000,00
Valore Know-how	€ 28.600,00
TOTALE	€ 68.400,00

Combinare i tre metodi porta alla quantificazione del valore del ramo d'azienda in **€ 22.800,00**

CONCLUSIONI

Sulla scorta delle prefate considerazioni, e nei limiti oggettivi del presente lavoro peritale, limiti configurabili nella stima di un valore non per due o più parti contraenti ma solo per il cedente, Nel rispetto della vigente normativa ed in considerazione di un approccio prudentiale, appare congruo stimare il valore del ramo d'azienda in € 22.500,00 (ventiduemilacinquecento).

Con le rassegnate conclusioni, lo scrivente ritiene di aver adempiuto, nel rispetto della normativa indicata in premessa, ad adempiere al mandato ricevuto e nel ringraziare per la fiducia accordata, rende la più ampia disponibilità ad ulteriormente relazionare e dedurre.

Nola li 15.04.2026

SABATO Il perito
MONTELLA
Dott. Sabato Montella
15.04.2026
16:42:29
GMT+02:00