



Aspetti riguardanti il regime patrimoniale e il diritto successorio nelle successioni aziendali

Delle circa 550'000 piccole e medie imprese (PMI) oggi esistenti nei prossimi cinque anni circa 70'000 di esse all'anno saranno coinvolte in processi di successione. La pianificazione della successione aziendale va presa in mano attivamente e per tempo e richiede, anche per le soluzioni intrafamiliari, in media circa sei anni. In assenza di una regolamentazione delle successioni si presenta la seguente situazione di partenza (indesiderata).

1 Destino dell'impresa in caso di decesso dell'imprenditore senza una regolamentazione

Se l'imprenditore è coniugato e, a meno che non sia stata concordata la separazione dei beni, prima della divisione ereditaria va eseguita una liquidazione del regime dei beni. In assenza di una regolamentazione mediante contratto di matrimonio, i coniugi sono soggetti al regime legale ordinario della partecipazione agli acquisti. Nella partecipazione agli acquisti il patrimonio dei coniugi si compone di quattro masse di beni: (i) acquisti del marito, (ii) acquisti della moglie, (iii) beni riservati della moglie e (iv) beni riservati del marito. Gli acquisti sono formati dai valori patrimoniali acquisiti a titolo oneroso durante il matrimonio. Fa parte dei beni riservati il patrimonio a cui l'unione coniugale non ha apportato sostanzialmente nulla (cfr. nei dettagli il grafico "Masse patrimoniali della partecipazione agli acquisti"). Se il proprietario ha costituito e ampliato l'impresa durante il matrimonio e l'ha finanziata con i fondi dell'acquisto, essa rientra nell'acquisto che, per quanto riguarda la liquidazione del regime dei beni, è suddiviso per legge a metà tra i coniugi.

Nel contesto della successione al coniuge sopravvissuto spetta inoltre la metà dell'asse ereditario del coniuge deceduto. Questa **doppia agevolazione del coniuge sopravvissuto** fa spesso sì che il diritto all'eredità di un discendente, che sarebbe in grado e disposto a rilevare l'impresa, sia spesso troppo scarso per procedere effettivamente all'acquisizione. Spesso il successore previsto non possiede fondi propri sufficienti e non può nemmeno accedere a finanziamenti esterni in misura sufficiente a liquidare i diritti degli altri eredi. Ciò può portare in definitiva a una vendita non voluta dell'azienda.

Se il de cuius non dispone sul destino dell'azienda né mediante testamento né con un contratto successorio e in assenza di regolamentazioni di diritto societario che assicurino l'amministrazione e la rappresentanza dell'azienda, gli eredi della stessa possono solamente amministrarla congiuntamente fino alla divisione dell'eredità e le decisioni sulla gestione richiedono la loro unanimità. In determinati casi il **vuoto dirigenziale** può essere minimizzato nominando un esecutore testamentario, un rappresentante degli eredi oppure istituendo un'amministrazione d'ufficio. Tuttavia l'unità tra proprietà e gestione va temporaneamente persa.

Per assicurare l'esistenza a lungo termine dell'impresa è indispensabile, sia per le soluzioni intrafamiliari che per le successioni esterne, una **pianificazione della successione tempestiva e completa**. Ciò vale non solo per i proprietari che intendono ritirarsi per motivi di età, bensì anche per i giovani imprenditori. In questo senso l'imprenditore è libero di cedere la sua azienda al successore già mentre è in vita oppure solamente dopo il suo decesso.

2 Possibilità di pianificazione in termini di regime patrimoniale

L'imprenditore coniugato può controllare il destino della sua attività in termini di regime patrimoniale personalmente e senza ingerenze da parte del coniuge nella misura in cui è libero di reperire i fondi necessari alla costituzione o l'espansione dall'una o l'altra massa patrimoniale. Quanto maggiore è la **quota di beni riservati dell'impresa** tanto minori sono gli effetti della liquidazione del regime dei beni sulla successione.

Per mezzo di un **contratto matrimoniale** l'imprenditore coniugato può prevedere assieme al coniuge una soluzione individuale per la sua attività a livello di regime patrimoniale. Tuttavia occorre tener presente che per quanto riguarda il regime patrimoniale non esiste una libertà contrattuale illimitata. Le misure possibili sono elencate dalla legge in maniera conclusiva. In sostanza per l'imprenditore vi sono le seguenti possibilità di regolamentazione:

Con un contratto matrimoniale i coniugi possono **dichiarare beni riservati i valori patrimoniali dell'acquisto** che servono per esercitare una professione o gestire un'attività lavorativa. E' irrilevante che tale „attività lavorativa“ o impresa sia una persona giuridica o meno. Inoltre possono far confluire i **ricavi degli acquisti nei beni riservati**, come ad esempio i dividendi di un'azienda rientrante nei beni riservati. In ogni caso è esclusa una ridestinazione della retribuzione dell'imprenditore.

Se un coniuge ha investito nell'attività del coniuge imprenditore „senza un corrispettivo“ gli spetta, oltre all'importo investito, anche una quota proporzionale di plusvalore commisurata all'andamento di mercato. I coniugi possono **escludere o modificare queste eventuali quote di plusvalore** mediante accordo scritto.

A ogni coniuge spetta, per legge, la metà dell'acquisto dell'altro coniuge (= quota proposta). I coniugi possono concordare mediante contratto matrimoniale una **diversa partecipazione alla proposta**. Occorre però tener presente che gli accordi su una diversa partecipazione alla quota di legittima proposta (cfr. quanto segue) non devono pregiudicare i figli non comuni.

Infine i coniugi possono stabilire mediante il contratto matrimoniale un **cambio del regime patrimoniale**. Anche il regime patrimoniale di comunione dei beni offre interessanti possibilità di ottimizzare la successione, per quanto occorra ragionare a fondo sulle questioni di responsabilità. Per il regime patrimoniale di separazione dei beni si elimina la liquidazione del regime dei beni e pertanto la quota proposta o complessiva del coniuge sopravvissuto.

Nel caso si giunga a uno scioglimento del matrimonio dovuto a un **divorzio** vengono meno le aspettative reciproche dei coniugi inerenti alla successione. Per contro nell'ambito del divorzio occorre effettuare una liquidazione del regime dei beni. Anche in questo caso è vivamente consigliabile stipulare un contratto matrimoniale a garanzia della continuità dell'azienda.

3 Possibilità di strutturazione per quanto riguarda la successione

Per esperienza – come già detto – è possibile giungere a una soluzione migliore se la successione è attuata o per lo meno avviata per tempo, quando l'imprenditore è ancora in vita. Spesso tale cessione può venir eseguita a **condizioni preferenziali**. Tali donazioni in vita alla generazione successiva possono essere rilevanti per quanto riguarda il diritto successorio per un duplice ordine di motivi. Da un lato devono infatti essere tenute presenti per il **conguaglio** e dall'altro possono essere rilevanti per la **restituzione**. Il conguaglio previsto per legge obbliga i discendenti a detrarre le donazioni in vita ricevute dal testatore a titolo gratuito quando questo è in vita dalla quota di eredità. Il testatore può anche esonerare i discendenti da tale obbligo di conteggio. La restituzione serve a proteggere la legittima, che garantisce a determinate categorie di eredi legali (discendenti, genitori e coniuge o partner registrato) una quota minima di eredità, laddove oltre al patrimonio effettivamente disponibile al momento del decesso vanno tenute presenti anche le liberalità in vita. Secondo quanto predetto, è indispensabile assicurare la continuità dell'azienda anche oltre al decesso del proprietario mediante **misure di affiancamento della successione**.

La scelta dello strumentario idoneo per quanto riguarda la successione dipende in sostanza da quale quota del patrimonio complessivo del proprietario è rappresentata dall'azienda. Di norma l'intento del proprietario è, oltre ad **assicurare la continuità a lungo termine dell'impresa**, ottenere un **trattamento paritario di tutti i discendenti** in termini di patrimonio. Nei rari casi in cui, oltre all'azienda, sono presenti anche altre attività in misura sufficiente, il proprietario può destinare l'attività al successore prescelto mediante una **disposizione ripartitiva**. In questo modo assicura contemporaneamente che tutti gli eredi siano trattati allo stesso modo in termini di valore e che l'impresa vada al successore da lui scelto.

Di norma tuttavia l'azienda non è l'unica, quanto piuttosto la principale attività del patrimonio del proprietario e il successore prescelto non dispone, da parte sua, di fondi propri sufficienti e indennizzare o compensare i diritti degli altri eredi. Pertanto è possibile **assicurare la continuità a lungo termine un'impresa** soltanto mediante un'**agevolazione finanziaria del successore**; ad esempio mediante **assegnazione della quota disponibile** o, in senso ancor più ampio, mediante rinuncia tramite contratto successorio da parte degli eredi legittimi alla loro quota di legittima.

Chi desidera disporre sulla futura eredità o la sua azienda, quale parte della stessa, lo deve fare sotto forma di testamento o di contratto successorio. L'ideale è che l'imprenditore scelga la **forma del contratto di successione** e che cerchi, congiuntamente con i suoi eredi, una soluzione per la successione. Il **coinvolgimento di tutti gli eredi** nella pianificazione della successione riduce il rischio di futuri litigi per l'eredità e di tensioni in famiglia. Se non si riesce a regolamentare la successione con tutti gli eredi mediante contratto successorio, all'imprenditore non rimane null'altro che regolamentare la successione aziendale alla sua morte mediante un **testamento**. In questo caso occorre tutelare le legittime degli eredi legali. Occorre usare prudenza soprattutto quando la legittima deve essere indennizzata mediante quote di minoranza dell'azienda difficilmente alienabili.

4 Criteri per una buona regolamentazione della successione

Una buona regolamentazione della successione, e con essa, la perpetuazione dell'impresa richiedono che il rilevamento sia finanziariamente sostenibile per l'acquirente. Ciò va assicurato a priori.

Inoltre nel contesto di una successione aziendale in vita occorre tutelare gli interessi previdenziali dell'imprenditore e della sua famiglia. L'**assicurazione della previdenza di vecchiaia** può avvenire sia nell'ambito del contratto di cessione (ad es. concordando una riserva di usufrutto o prestazioni reiterate) che nel contratto di società (ad es. mediante costituzione di diritti di partecipazione agli utili particolari o mediante concessione di diritti societari particolari). In singoli casi può essere opportuna anche una **tutela ampliata dell'imprenditore**, che può essere assicurata ad es. mediante l'inserimento nel contratto di cessione di clausole paracadute, riserve di revoca o diritti di recesso oppure mediante speciali diritti di sorveglianza e controllo di diritto societario.

L'attenzione del proprietario deve essere infine rivolta anche alla **previdenza per i non coniugi dell'imprenditore**, in particolare in caso di premorienza dell'imprenditore stesso. In questo senso si può pensare ad altre soluzioni e garanzie mediante usufrutto o alla concessione di rendite vitalizie in combinazione con altre assegnazioni patrimoniali.

5 Conclusione

Occorre iniziare la pianificazione della successione aziendale per tempo, almeno dieci anni prima del pensionamento. Questa deve comprendere un'analisi della situazione di vita e patrimoniale concreta, un chiarimento dell'appartenenza delle masse sulla base del regime patrimoniale nonché una valutazione oggettiva dell'azienda. E' essenziale curare una comunicazione franca all'interno della famiglia e con i potenziali successori.

6 Domande di controllo

- La sua impresa sarebbe in grado di agire nel caso lei dovesse divenirne improvvisamente incapace, temporaneamente o permanentemente, a seguito di una malattia o un infortunio?
- Quali persone (familiari/collaboratori/terzi) hanno la capacità di dirigere la sua azienda a breve o medio termine?
- Per quanto tempo intende gestire ancora la sua azienda con l'attuale grado di impegno e da quando prevede invece una riduzione (magari graduale)?
- Conosce il valore (oggettivo) della sua azienda?
- Lei e la/il sua/o partner potrete mantenere lo standard di vita abituale anche dopo la cessione dell'azienda a un successore e il previsto rilevamento delle quote aziendali è finanziariamente sostenibile per il suo successore (in particolare sotto il profilo dell'indennizzo di eventuali diritti di legittima)?

Grafico: Masse patrimoniali della partecipazione agli acquisti

