

Un evento che deve diventare un processo

di **Andrea Maria Candidi**

Trasformare un evento in un processo. Per arrivare all'appuntamento con il cambio della guardia nell'azienda senza brutte sorprese è necessario pianificare. Guardando non soltanto alla leadership, ma anche ad esempio agli aspetti fiscali. E con il focus «Il passaggio generazionale» l'intento del Sole 24 Ore è proprio quello di presentare lo spettro degli strumenti a disposizione – mettendone in risalto differenze civilistiche e fiscali – per governare al meglio la fase di transizione che coinvolge ogni anno non poche aziende e altrettanti professionisti. Senza dimenticare la distinzione che bisogna operare tra guida e titolarità dell'impresa.

SUCCESSIONI E DONAZIONI

1 Il passaggio di mano dell'azienda per successione, e dunque secondo le asettiche regole del Codice civile, è quello che riguarda proprio i casi di mancata pianificazione. Qui, in assenza di precise disposizioni testamentarie, entrano in gioco i meccanismi classici della successione ereditaria e le tutele sulle quote di legittima. La donazione è invece una strada che già in qualche misura prevede una programmazione e una anticipazione di scelte per il futuro dell'azienda di famiglia.

PATTI DI FAMIGLIA

2 Uno strumento relativamente recente per il nostro ordinamento che prevede un contratto tra titolare e figli (o loro figli) – unici titolari a prendere le redini dell'attività – con la compensazione degli altri legittimari. Per i patti di famiglia, come pure per successioni e donazioni, scatta un regime fiscale di favore, per cui chi si impegna a proseguire l'attività di impresa per almeno cinque anni è esentato dal pagamento delle relative imposte.

DAI TRUST ALLE HOLDING

3 Tra le possibili soluzioni per il passaggio generazionale va ricordato il trust che proprio di recente la Cassazione ha definitivamente sdoganato. La trasformazione in holding ha invece il pregio di mantenere la continuità della società operativa, rinviando il momento decisionale in seno alla holding riducendo così eventuali conflittualità. E se, da una parte, le polizze unit linked costituiscono l'alternativa «assicurativa» al passaggio generazionale, dall'altra, sulle operazioni straordinarie come fusioni o scissioni sembra essere stata definitivamente chiusa la strada a contestazioni per abuso del diritto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NORME & TRIBUTI FOCUS

Il Sole **24 ORE**Mercoledì 30 Ottobre 2019
www.ilssole24ore.com/focus

DALLE DONAZIONI AI TRUST, REGOLE FISCALI E CIVILISTICHE

Il passaggio generazionale

articolo del Notaio **ALBERTO FORTE** sulla donazione a pagina 5

ALL'INTERNO

PATTI DI FAMIGLIA

Coniuge o fratelli esclusi dal trasferimento

Angelo Busani - pagina 6

CAPOGRUPPO

Alla holding possibile apportare anche crediti

Alessandro Germani - pagina 8

POLIZZE UNIT LINKED

Per il fisco essenziale la componente demografica

Alessandro Germani - pagina 12

VALUTAZIONI

Giudizio in due fasi sulle partecipazioni

Reich e Vernassa - pagina 13

IFOCUS DEL SOLE 24 ORE

Il Sole 24 ORE, Milano, Sett. n. 36.
In vendita abbinata obbligatoria
con il Sole 24 ORE a € 2,50 (l'focus del
Sole 24 ORE € 0,50 + il Sole 24 ORE € 2,00)
Chiuso in redazione il 26 ottobre 2019



9 772282 452006



9 0036

Il quadro

LE MISURE PRINCIPALI

La carta-asso dei manager non familiari

Ogni anno il numero dei familiari leader che lascia è minore dei subentri

■ Secondo l'Osservatorio Aub (Aidaf, Unicredit, Bocconi) in Italia operano circa 218mila imprese con ricavi sopra un milione di euro. Di queste, circa l'82% sono familiari.

Sempre secondo l'Osservatorio Aub, negli ultimi dieci anni nelle imprese familiari con ricavi sopra i 20 milioni di euro, ogni anno è cambiata la leadership dell'azienda nel 4,2% delle aziende. Se applichiamo la stessa percentuale al numero di aziende familiari con ricavi superiori a 1 milione di euro si ottiene che in Italia avvengono mediamente tra 7.500 e 8mila casi di successione all'anno.

Il numero può sembrare relativamente piccolo, ma occorrono alcune integrazioni.

Innanzitutto, mancano tutte le imprese con ricavi inferiori a un milione di euro che come noto in Italia sono centinaia di migliaia. Per ogni 100mila casi, si aggiungerebbero tra 4mila e 5mila casi all'anno di successione. In secondo luogo, si deve considerare che la successione avviene in un istante, ma è un processo che può durare anni. Quindi in un anno sono in corso processi di successione che sono la somma dei processi di alcuni anni. Il numero annuo di successioni potrebbe quindi passare velocemente da migliaia di casi a qualche decina di migliaia di casi. In terzo luogo, per ora abbiamo considerato solo la successione nel ruolo di leadership dell'azienda. Esiste poi il processo di successione nella proprietà. E qui i numeri crescono rapidamente perché nelle imprese familiari italiane ci sono in media quattro o cinque azionisti. E ognuno di loro deve realizzare prima o poi un processo di successione della proprietà delle azioni o quote di un'azienda.

Anche in questo caso, i numeri delle successioni annue passano da qualche migliaia a qualche decina di migliaia.

Da ultimo, si deve sottolineare che i soggetti coinvolti in qualche misura in un processo di successione (della leadership o della proprietà) non sono solo il padre (o la madre), il figlio (o la figlia), il manager delegato e così via. Quando la successione riguarda una azienda con ricavi importanti il numero

delle persone e delle aziende coinvolte sono tante: dipendenti, aziende fornitrici, aziende clienti, comunità locali.

Per tutte queste ragioni possiamo concludere che il numero di casi di successione della leadership o della proprietà che sono in corso ogni anno nelle imprese italiane sono nell'ordine di qualche decina di migliaia di casi all'anno con impatti molto rilevanti su tutti gli stakeholders dell'impresa coinvolti.

Sempre con riferimento ai processi di successione nella leadership sta accadendo dal 2015 un fenomeno interessante. Secondo i dati dell'Osservatorio, ogni anno il numero dei familiari leader che lascia è inferiore al numero di familiari leader che subentrano nella guida dell'azienda.

Stanno quindi aumentando i casi di famiglie imprenditoriali che decidono di coinvolgere nella guida dell'azienda manager non familiari.

I processi di successione nelle imprese familiari sono complicati perché durante il processo si intrecciano temi legati alla proprietà, al governo e alla gestione dell'azienda. Decidere di ricorrere a manager non familiari per la successione nella gestione dell'azienda semplifica non poco i processi. Da un lato, perché non si realizzano dinamiche conflittuali per decidere quale familiare debba assumere il ruolo di leader aziendale. Dall'altro, perché in caso di risultati negativi, la rimozione di un non familiare è molto più facile di quella di un familiare.

Il fenomeno della successione nelle imprese familiari è di grande rilevanza anche perché purtroppo una percentuale non piccola (qualcuno scrive anche l'80%, ma certamente non meno del 50%) di imprese familiari non arriva alla seconda generazione. Sono numeri da valutare con attenzione perché un certo numero di imprese non arriva alla seconda generazione perché la famiglia proprietaria ha deciso di vendere l'azienda.

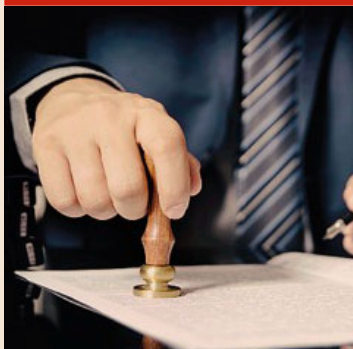
Sel'azienda è venduta per volontà e non per necessità questo non può essere citato come un caso di successione mal riuscita. In un altro buon numero di casi, l'azienda non arriva alla seconda generazione per problemi legati alla successione, ma per problemi legati al settore di appartenenza che, per esempio, può essere travolto da una innovazione radicale. Rimane il fatto che in Italia esistono numerosi processi di successione non preparata che si concludono con litigi familiari e chiusura delle aziende.

G.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La mappa dei cambiamenti

SUCCESSIONI



Le regole del Codice civile

Se il de cuius non pone in essere alcuna strategia di passaggio generazionale, succede che la devoluzione del suo patrimonio è regolata dalle norme del Codice civile che disciplinano la successione a causa di morte. In questo ambito, il primo snodo fondamentale è quello di verificare se il testatore abbia lasciato un testamento e, nel caso in cui l'abbia confezionato, se esso concerne l'intero suo patrimonio o solo una parte di esso. Infatti, nel caso in cui non vi sia un testamento oppure vi sia bensì un testamento, ma che non disponga

dell'intero patrimonio del de cuius, la devoluzione del suo patrimonio è affidata alle norme in tema di successione legittima, vale a dire alle regole con le quali è disciplinata, nel Codice civile, l'individuazione dei soggetti che possono succedere al de cuius il quale, appunto, non abbia disposto delle sue sostanze con un testamento (se ne accettano l'eredità) nonché le quote spettanti a ciascuno di essi nel caso non si tratti di una sola persona ma di una pluralità di persone. Il testamento può essere sostanzialmente di tre tipi: olografo, pubblico oppure segreto

DONAZIONI



Legittima da garantire

La donazione è un contratto con il quale il donante (il soggetto che attribuisce il beneficio) decrementa il proprio patrimonio al fine di incrementare corrispondentemente il patrimonio del donatario (il soggetto che riceve il beneficio). In pratica, la donazione è l'atto con cui si regala un bene al donatario oppure ci si obbliga, per esempio, alla prestazione di un vitalizio a favore del donatario. Poiché la donazione è un contratto, è necessario che vi siano tutti i requisiti prescritti dalla legge per la conclusione di

un valido contratto: occorre, in particolare, che il donante e il donatario prestino entrambi il loro valido consenso alla donazione (l'accettazione del donatario è indispensabile, in quanto nessuno può essere obbligato ad accettare un regalo). Inoltre, per essere valida, la donazione deve essere stipulata mediante un atto pubblico (vale a dire un atto notarile) in presenza di due testimoni. Nelle donazioni bisogna assicurarsi che alla morte del de cuius sia garantita agli aventi diritto la quota di legittima la legge loro riserva.

PATTI DI FAMIGLIA

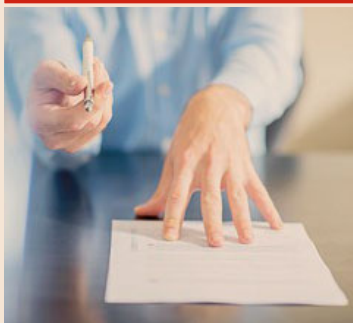


Il rischio della dissoluzione

Con l'introduzione nel nostro ordinamento del "patto di famiglia" il legislatore ha inteso facilitare il passaggio generazionale di aziende e società, permettendo di programmare questa vicenda durante la vita dell'imprenditore mediante la stipula di un apposito contratto, senza che tale pattuizione possa essere contestata una volta che si apra la successione dell'imprenditore. La legge ha preso atto che un conto è un'eredità comprendente immobili e strumenti finanziari mentre altro conto è che una persona abbia la proprietà di

un'azienda o di quote di partecipazione al capitale di società. Rispetto al passato, con l'introduzione del patto di famiglia, il rischio della dissoluzione dell'impresa per effetto della scomparsa del suo attuale titolare è sicuramente molto ridimensionato. Il patto di famiglia deve essere inteso tanto come una deroga al divieto di stipulare "patti successori" quanto come una deroga al principio in base al quale il conseguimento della quota di legittima da parte degli stretti familiari del de cuius è un diritto irrinunciabile fin tanto che lo stesso è in vita.

TRUST

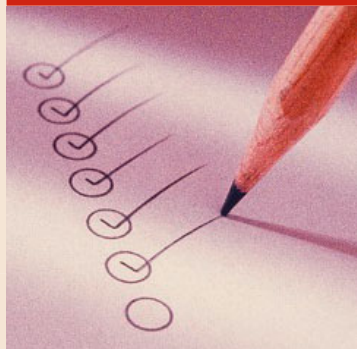


Tredici anni di vita

L'Italia nel 2006 ha introdotto i patti di famiglia, che restano tuttavia avvinati da alcune criticità: basti pensare al fatto che assegnatari possono essere solo i discendenti, alla controversa necessaria partecipazione al contratto di tutti i legittimari e al trattamento tributario. Il valore aggiunto di un trust è consentire la realizzazione di un programma architettato in chiave prospettica. Il trust è un istituto particolare che va maneggiato con cura e grande attenzione. Dev'essere retto da una legge straniera e le regole che

ne governano l'operatività e le connesse responsabilità non sono quelle di diritto interno, ma quelle della legge prescelta e può essere complesso individuarle poiché sono fissate in sentenze straniere, che vanno analizzate con metodo comparatistico. Intanto, il disegno di legge 1452/19, presentato il 5 agosto al Senato, propone l'introduzione nell'ordinamento italiano di una legge che disciplina il contratto di affidamento fiduciario, figura negoziale che, in punta di piedi, ha fatto la sua prima comparsa in un testo normativo con la legge 112/16, sul «Dopo di noi»

PARTECIPAZIONI



Valutazione in due fasi

Nella ipotesi in cui il passaggio generazionale coinvolga società e partecipazioni un elemento importante che deve essere considerato è quello relativo alla corretta valutazione del loro valore, la quale dovrà basarsi su alcuni principi, quali le competenze del valutatore, la finalità della valutazione, la data della valutazione, le assumptions e il grado di approssimazione. In queste circostanze, caso per caso il valutatore dovrà decidere la soluzione metodologica più aderente alla realtà specifica del bene in oggetto. In linea generale la

prassi normalmente seguita dal valutatore è quella di operare in due fasi, applicando come prima cosa il metodo di base in relazione al bene da valutare e, in un secondo momento, testando la bontà del metodo seguito utilizzando uno o più metodi di controllo, scegliendo quelli più in grado, nel caso specifico, di esprimere un valore limite. I metodi di valutazione possono essere patrimoniali, reddituali, finanziari e misti. Tra i principali, si contano il metodo patrimoniale semplice e quello complesso, il metodo reddituale, il metodo misto Eva, il metodo Dfc e il metodo dei multipli

FUSIONI E SCISSIONI



Premiare il merito

Le imprese, anche se di dimensioni limitate, avvicinandosi al momento di passare il testimone, generano al loro interno dei rami d'azienda in settori assai diversificati: da quello immobiliare a quello dei servizi, del commercio o dell'industria, fino a quello finanziario gestito attraverso l'impiego di liquidità e l'assunzione di partecipazioni sociali, le quali potrebbero essere anche amministrate da una holding. Di conseguenza operazioni quali conferimenti, scissioni - anche non

proporzionali - e fusioni, sono indispensabili per trasferire l'azienda o rami di azienda in capo ai successori meritevoli di gestirli, anche settorialmente. Isolare, separare o accorpate determinati rami d'azienda, attraverso le suddette operazioni, non ha peraltro il solo pregio di poterli attribuire singolarmente ovvero in comunione a uno o più eredi ma consente, soprattutto, di poter trasferire, in capo a questi ultimi la cosiddetta, governance societaria, che a sua volta potrà garantire la continuità aziendale anche oltre la seconda generazione.

HOLDING DI FAMIGLIA



Minoranze con azioni speciali

Nei passaggi generazionali che coinvolgono società, uno degli strumenti più significativi per limitare dissidi fra parenti è quello di costituire una holding per mettere gli eredi designati in condizione di esercitare il controllo senza che le minoranze possano interferire direttamente nel governo della società operativa. A favore degli eredi di minoranza, in questo contesto, si può prevedere che la holding emetta azioni speciali, da destinare a questi ultimi con privilegi nella distribuzione degli utili. In alternativa, il capostipite potrebbe fare in modo

che le azioni o quote della holding siano a loro volta detenute da più holding (una di controllo, le altre titolari di pacchetti di minoranza) da attribuire agli eredi designati. Ai fini delle imposte sui redditi, i necessari conferimenti di partecipazioni saranno attuati fruendo del regime di "realizzo controllato" che consente di dare certezza alla determinazione della plusvalenza realizzata. Al decesso del capostipite, allo stato attuale della legislazione, le quote delle holding potranno, a certe condizioni, beneficiare dell'esenzione da imposta di successione

POLIZZE UNIT LINKED



Pesa la natura assicurativa

In caso di passaggio generazionale, uno strumento di pianificazione successoria del patrimonio può essere costituito dalle polizze unit linked, in cui il valore del capitale liquidato si collega all'andamento di fondi d'investimento, a indici di borsa o a panieri azionari. Queste polizze si distinguono in garantite, parzialmente garantite o pure in base al grado di garanzia che il capitale conferito venga restituito alla fine. Il principale nodo delle polizze unit linked è quello legato alla loro natura assicurativa oppure finanziaria. Rispetto alle tradizionali polizze vita, infatti, nelle unit linked può mancare

la componente di rischio demografico, perché la performance della compagnia risulta slegata dalla vita umana, ma dipende piuttosto dalle fluttuazioni di mercato. Sul punto, secondo una recente sentenza della Cassazione, perché abbiano natura assicurativa - e quindi siano impignorabili e inesquestrabili - la prestazione ascrivibile al rischio assicurativo deve essere contemplata nel contratto e non deve essere irrisoria. Nel caso in cui le polizze abbiano natura assicurativa, le indennità spettanti agli eredi in qualità di beneficiari della stessa sono esenti dalla imposta di successione

Interessi da comporre

Opzione holding per coinvolgere terzi

Guido Corbetta

■ Quando si parla di successione nelle imprese familiari si dovrebbe articolare il tema almeno in due elementi, pur se tra loro collegati: la successione nella proprietà e il ricambio nella leadership gestionale dell'azienda. È molto importante non fare confusione tra i due elementi.

La successione nella proprietà è regolata dalle norme. Ci sono spazi di autonomia dei soggetti, ma entro un perimetro definito. La legge definisce con chiarezza le quote di disponibile e di legittima. La legge definisce le condizioni di validità dei testamenti. E così via.

Del tutto diverso è il piano sul quale si muove la successione nella leadership gestionale. Qui si dovrebbero seguire principi di governance e di economia aziendale (quali la natura dell'impresa come bene privato ad utilità pubblica, la meritocrazia, il principio di check and balance) che soli consentono di nominare alla guida dell'azienda le persone più capaci a svolgere tale ruolo. Riconoscere che esistono due elementi del tema della successione non deve portare però a trascurare le relazioni tra di essi: per esempio, se un padre ha tre figli o figlie dei quali solo uno (o una) abbia capacità o interessi gestionali nella definizione della propria eredità dovrebbe assegnare a tale figlio o figlia una quota di azioni maggiore.

Per impostare un processo di successione un imprenditore o una famiglia imprenditoriale dovrebbero prima di tutto definire le esigenze alle quali rispondere.

Esse sono, nell'ordine:

- 1 garantire la continuità di una buona gestione dell'azienda con una leadership meritevole e che produca risultati positivi;
- 2 garantire l'equità patrimoniale tra gli eredi che non significa garantire la ripartizione esattamente uguale di tutte le componenti del patrimonio tra tutti gli eredi. In altre parole, come si scriveva, è saggio valutare opzioni che riservino a eredi più motivati quote maggiori dell'azienda e quote minori di altri beni patrimoniali;
- 3 ridurre il più possibile i rischi di litigi tra i familiari della nuova generazione.

Nessuna di queste tre esigenze deve prevalere sulle altre. Ma forse si può anche sostenere che se non si riesce a soddisfare l'esigenza della buona gestione non si riesce neanche a soddisfare nel tempo la seconda (perché il patrimonio si consuma) e la terza (perché cattivi risultati aziendali portano sempre a litigi).

Per riuscire a soddisfare le tre esigenze, le famiglie imprenditoriali e i consulenti che le affiancano dovrebbero valutare tutti i possibili strumenti che possono esse-

re ricompresi in:

- strutture societarie con holding o holding di ramo: secondo l'Osservatorio Aub (Aidaf, UniCredit, Bocconi) quasi la metà delle imprese familiari italiane con ricavi superiori a 20 milioni di euro è controllata da una holding. Le holding servono per coinvolgere soci terzi nella proprietà e servono per creare un tavolo "dei soci" diverso dal tavolo "dell'azienda" in modo da ridurre le conseguenze negative di un dissidio tra familiari;
- gli statuti delle società: lo statuto è una sorta di carta costituzionale di una società. Troppo spesso si leggono statuti che non sono stati progettati pensando anche ai temi relativi alla successione, per esempio in tema di prelievi in vita, prelievi mortis causa, modalità di nomina degli organi di governo, politiche di distribuzione di dividendi, clausole di recesso, regole per arbitrato in caso di conflitti;
- le strutture di governance come i consigli di amministrazione: il codice di autodisciplina della governance delle società

OBIETTIVI

Non va confusa la successione di proprietà con quella di leadership e deve essere garantita la continuità di una buona gestione

non quotate (si veda su www.codiceaziendefamiliari.it) fornisce molti spunti concreti per mettere a punto un sistema di governo moderno;

- altri strumenti legali come l'usufrutto, i diversi tipi di società (semplici, Srl, Sapa), i trust, i mandati fiduciari, i patti di famiglia e così via;
- il testamento che, come dimostrano alcuni casi anche famosi, se ben scritto può diventare uno strumento molto utile per realizzare una successione efficace.

Non è stata sin qui trattata l'esigenza di ridurre il carico fiscale nei processi di successione. Credo che per realizzare un buon processo di successione l'approccio da seguire sia quello di definire prima le modalità per rispondere alle tre esigenze sopra citate e poi minimizzare l'impatto fiscale delle soluzioni individuate.

Ove si decida di dare maggior rilievo alla dimensione fiscale il rischio è quello di non dedicare tempo e risorse sufficienti alla progettazione di una soluzione che consenta in primis di garantire la continuità della leadership aziendale.

Professore Aidaf-Ey di Strategia delle imprese familiari Università Bocconi

Le successioni

ASPETTI CIVILISTICI E FISCALI

Tre forme di testamento
Non si può ledere la legittima

Se non ci sono disposizioni il patrimonio passa prima ai parenti più stretti

PAGINA A CURA DI
Angelo Busani

■ Quando si parla di passaggio generazionale di patrimoni, la prima considerazione che occorre compiere è quella di comprendere, in ogni caso concreto che occorre gestire, cosa accadrebbe se nessuna strumentazione giuridica venisse apprestata prima del decesso della persona della cui successione si ragiona (il de cuius). In altre parole, si tratta di comprendere quale sorte avrebbe il patrimonio del de cuius ove esso non fosse trasmesso ai suoi successori anteriormente al suo decesso.

Ebbene, se il de cuius non pone in essere alcuna strategia di passaggio generazionale, succede che la devoluzione del suo patrimonio è regolata dalle norme del Codice civile che disciplinano la successione a causa di morte. In questo

ambito, il primo snodo fondamentale è quello di verificare se il ci sia un testamento e, nel caso in cui sia stato confezionato, se esso concerne l'intero suo patrimonio o solo una parte di esso.

Infatti, nel caso in cui non vi sia un testamento oppure vi sia bensì un testamento, ma che non disponga dell'intero patrimonio del de cuius, la devoluzione del suo patrimonio è affidata alle norme in tema di successione legittima, vale a dire alle regole con le quali è disciplinata, nel Codice civile, l'individuazione dei soggetti che possono succedere al de cuius il quale, appunto, non abbia disposto delle sue sostanze con un testamento (se ne accettano l'eredità) nonché le quote spettanti a ciascuno di essi nel caso non si tratti di una sola persona ma di una pluralità di persone.

Il testamento può essere essenzialmente di tre tipi: il testamento olografo, che è quello scritto per intero dal testatore con la sua calligrafia il quale, per essere valido, deve recare la data e la firma autografa del de cuius; il testamento pubblico, che è quello redatto dal notaio il quale riceve le volontà ereditarie del de cuius in presenza di due testimoni; e il testamento segreto, che è quello consegnato in

busta chiusa al notaio il quale redige un verbale di ricevimento del plico che il testatore gli consegna.

Se dunque vi è un testamento, è alle sue disposizioni che occorre far riferimento per derivarne chi sono i successori del de cuius e quanto del patrimonio del de cuius spetta a ciascuno di essi. Ovviamente, si deve trattare di un testamento valido (ad esempio, non sarebbe valido un testamento olografo scritto "a macchina") e, inol-

tre, di disposizioni di ultima volontà che non ledano la cosiddetta quota di legittima. La legittima è la parte del patrimonio del de cuius che è necessariamente riservata ai suoi stretti famigliari (il coniuge o l'unito civile superstite, i discendenti e, in mancanza di discendenti, gli ascendenti).

La legittima si calcola applicando una determinata percentuale al risultato che si ottiene sommando il valore del patrimonio che il de cuius abbia donato durante la propria vita e il valore del patrimonio di cui egli è titolare al momento del decesso: pertanto, ad esempio, ipotizzando il de cuius che deceda lasciando a sé superstiti il coniuge e tre figli e ipotizzando pure che il de cuius abbia donato alla sua colf un bene di valore 90 (il valore delle donazioni deve essere attualizzato al momento della successione) e abbia lasciato in eredità denaro di valore 150, la quota di legittima spettante al coniuge è di $(90 + 150 : 4) = 60$ mentre la quota di legittima spettante a ciascuno dei figli è pari a $(90 + 150 : 4 \times 2 : 3 =) 40$.

Qualora invece la successione ereditaria non sia governata (in tutto o in parte) da un testamento, la legge presume che il de cuius, non lasciando un testamento, ab-

bia voluto significare di voler trasmettere il suo patrimonio ai parenti più stretti: e così, all'eredità vengono chiamati anzitutto il coniuge e i discendenti del de cuius; se mancano discendenti, l'eredità compete (in concorso con il coniuge del de cuius) a fratelli e sorelle del de cuius e ai suoi ascendenti.

Se invece non esista alcuno di detti soggetti, l'eredità è offerta agli altri parenti de cuius, con due principali regole: la presenza di un parente di grado più prossimo al de cuius (ad esempio: uno zio) esclude dalla successione i parenti di grado più remoto (ad esempio, i cugini del de cuius) e, inoltre, in caso di presenza di una pluralità di parenti in pari grado, l'eredità si suddivide tra costoro "per teste".

Questa ricerca del parente di grado più prossimo non va però all'infinito: infatti la legge detta la norma per la quale se il defunto non lascia parenti entro il sesto grado, l'eredità è devoluta allo Stato, per la ragione che una così grande lontananza di grado fa presumere che si tratti di parenti con i quali il de cuius nemmeno si conoscesse o, comunque, con i quali non avesse rapporti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La tassazione. Aliquote e criteri di calcolo differenziati secondo il beneficiario e la natura dei beni ereditari

Imposta di successione con franchigie

■ La pianificazione di un passaggio generazionale non può essere efficacemente compiuta se non si conosce il carico fiscale che si rende dovuto nel caso di successione ereditaria.

L'imposta di successione è organizzata per tassare l'incremento patrimoniale che individualmente ottiene ogni successore del de cuius, con le seguenti regole:

- se si tratta del coniuge (o dell'unito civile) o di un parente in linea retta, l'aliquota d'imposta è attestata al 4%, la quale si applica al valore imponibile che oltrepassa la soglia di 1 milione di euro (questa franchigia si ripete tante volte quanti sono i soggetti che popolano questa categoria);
- se si tratta di fratelli e sorelle del de cuius, l'aliquota è fissata al 6%, la quale si applica al valore imponibile che oltrepassa la soglia di 100 mila euro (anche questa franchigia si ripete tante volte quanti sono i fratelli e le sorelle del de

cuius che beneficiano di quote d'eredità o di legati);

- se si tratta di altri parenti (rispetto ai precedenti) fino al quarto grado (ad esempio, zii e cugini del defunto), di affini in linea retta (ad esempio, i genitori del coniuge del de cuius), di affini in linea collaterale fino al terzo grado (ad esempio, i fratelli e le sorelle del coniuge del de cuius), l'aliquota è fissata al 6% e non è prevista alcuna franchigia di esenzione dall'imposta;
- se, infine, si tratta della successione di un soggetto diverso da quelli in precedenza elencati (si pensi alla successione testamentaria tra due conviventi), l'aliquota è fissata all'8% e non vi è franchigia.

Occorre precisare, infine, in tema di franchigia, che la legge ha un particolare riguardo per il successore il quale sia purtroppo portatore di un handicap qualificato grave: in questo caso, infatti, a prescindere dal rapporto di parentela

o affinità tra il defunto e l'erede diabile, questi comunque beneficia di una franchigia di un milione e 500 mila euro.

Sel'eredità comprende beni immobili, il loro valore concorre alla quantificazione dell'imponibile su cui applicare le aliquote dell'imposta di successione. La presenza di immobili in successione fa scattare inoltre l'applicazione delle imposte ipotecarie (con l'aliquota del 2%) e catastale (con l'aliquota dell'1%). Fa eccezione il caso in cui qualcuno dei successori si trovi nella condizione di beneficiare dell'agevolazione per l'acquisto della "prima casa": in questa ipotesi, infatti, le imposte ipotecarie e catastale sono dovute solamente nella misura fissa di euro 200 cadauna.

Gli immobili (a meno che si tratti di aree edificabili, le quali devono essere considerate per il loro corrente valore di mercato), vanno peraltro valutati non secondo il loro

valore di mercato, ma per il loro valore catastale, e cioè moltiplicando la rendita ad essi attribuita dal Catasto per i coefficienti di aggiornamento applicabili caso per caso.

Occorre poi soffermare l'attenzione sulla trasmissione generazionale dei titoli di Stato poiché sussiste una rilevante differenza di tassazione, a seconda che si tratti di trasferimenti per donazione o per successione ereditaria. Infatti:

- a) sotto il profilo della imposta di successione, i titoli di Stato sono dichiarati come beni che «non concorrono a formare l'attivo ereditario» (e quindi al loro valore non si applica imposta di successione);
- b) sotto il profilo della imposta di donazione, questi titoli invece non sono esenti dall'applicazione della relativa imposta.

Quanto poi alle quote di fondo comune d'investimento mobiliare che siano comprese in un'eredità, esse vanno considerate, a causa della predetta irrilevanza dei titoli

di Stato ai fini dell'imposta di successione, non per il loro intero valore, bensì scomputando il valore dei titoli di Stato che siano compresi nel patrimonio del fondo stesso alla data in cui si verifica la morte del quotista. In altri termini, bisogna sottrarre dal valore della quota di fondo comune appartenente al defunto una percentuale di valore pari al "peso" percentuale rappresentato dai titoli di Stato nel complessivo patrimonio appartenente al fondo comune. Questo calcolo non è complicato, in quanto è prassi delle società che gestiscono i fondi comuni di investimento mobiliare rilasciare agli eredi del quotista defunto una certificazione nella quale, oltre al valore delle quote del fondo appartenenti al defunto alla data della sua morte, si evidenzia il peso percentuale, a tale data, dei titoli di Stato rispetto al patrimonio complessivo del fondo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le donazioni

LE VARIABILI

Il donante può mantenere diritti speciali sull'azienda

Possibile escludere soggetti terzi sgraditi dai vantaggi della donazione

Alberto Forte

■ Negli anni Settanta erano i nipoti a prendersi cura dei nonni; al contrario, oggi il patrimonio è saldamente nelle mani dei cittadini più anziani e da questi prima o poi passerà ai più giovani, che faticano ad accumulare un proprio gruzzoletto. Almeno un'azienda su cinque passerà nelle mani degli eredi nei prossimi 15 anni: nessuna precedente generazione ha mai lasciato ai propri figli tanta ricchezza, quanto quella degli imprenditori che stanno per raggiungere l'età della pensione. L'onda che sta arrivando dovrebbe spingere molti tra loro a preparare la successione in azienda con un percorso di formazione e accompagnamento delle nuove leve, per garantire continuità e nuove iniziative.

Non è così. Poche volte un imprenditore decide a cuor leggero di affrontare l'argomento del passaggio generazionale nell'azienda che ha creato e gestito attraverso tante peripezie: una scelta faticosa, spesso rinviata a un momento più adatto che non arriva mai, ma che va fatta bilanciando da una parte la cura degli affetti e dall'altra il rischio di veder sprecato il frutto del proprio lavoro.

In genere, si comincia a parlare di donazioni partendo da questioni tributarie, quasi sempre sull'onda emotiva scatenata da qualche accenno sui giornali a nuove tasse.

Spinti da questa pressione, allora, si decide di affrontare gli spinosi argomenti delle competenze dei figli, del riconoscimento per i sacrifici che qualcuno tra loro ha fatto da tempo nell'impresa e delle compensazioni da riservare a quelli che si occupano di altro. Come si può riuscire a essere equi nella distribuzione e contemporaneamente sensibili alle aspettative e ai bisogni di ciascuno? Meglio firmare oggi un accordo, potendo guardare negli occhi le reazioni dei familiari, oppure lasciare tutto com'è e far scoprire agli eredi la soluzione prescelta solo al momento della lettura di un distaccato testamento?

In nessun contratto i sentimenti giocano tanta importanza, come

nelle donazioni: paura di perdere troppo presto il bastone di comando, più o meno velate pressioni morali e impliciti scambi di attenzioni e riconoscenza, desiderio di assicurare ai propri cari la libertà di una tranquilla indipendenza.

Anche per questo il Codice civile impone formalismi, notai e testimoni che possono sembrare antiquati e impiccioni, ma evitano l'impulso e costringono alla riflessione chi sta per spogliarsi del proprio patrimonio senza apparente contropartita.

Nella prassi professionale, le clausole di una donazione finiscono per disegnare una mappa dei rapporti familiari, con tanto di confini, ponti, dighe e rifugi sicuri.

Troppa prudenza però può costare cara, se porta a rinviare alle calende greche: chi non trova mai il tempo per decidersi rischia di lasciare improvvisamente i propri eredi di fronte a questioni che si abbattono come meteoriti sulla loro vita e possono paralizzare la vita dell'impresa di famiglia.

Per evitare questi scenari e liti decennali nelle aule di tribunale, la consapevolezza di quanto il tema sia delicato deve portare ad affrontare con serenità e preveggenza la pianificazione del passaggio generazionale.

La legge vuole favorire queste scelte anticipate, come dimostra l'eccezionale incentivo fornito dai patti di famiglia, caso unico di successione ereditaria "contrattualizzabile". Molto prima, il Codice civile ha messo a disposizione strumenti preziosi per ridimensionare le pretese di chi vive queste vicende, con un'accorta contrattualistica.

È possibile decidere di donare ma nel contempo ridurre i rischi di sorprese da parte dei beneficiari, riservando per sé il diritto di decidere sulle questioni determinanti e l'incasso degli utili dell'esercizio; nelle società di famiglia, si può adeguare lo statuto introducendo «diritti speciali» per il donante, che gli permettano di continuare a essere presente nella vita dell'azienda anche dopo aver ceduto il proprio capitale.

Si può adottare una condizione che escluda sgraditi conviventi e consorti di figli dai vantaggi della donazione. Il donante può conservare per sé una scorta di emergenza per i casi imprevisti della vita, riservandosi la facoltà di disporre di alcuni degli oggetti donati; nel contempo ciò può mettere al riparo il dono dall'aggressione di futuri creditori dei beneficiari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

BENEFICIO FISCALE «RESISTENTE»



La risposta delle Entrate

Non decade dal beneficio fiscale, se prosegue l'attività d'impresa, il contribuente che aliena la nuda proprietà di un'azienda ricevuta in donazione, da meno di cinque anni, con un atto non assoggettato a imposta di donazione in quanto ricorrevano i presupposti per l'applicazione dell'agevolazione di cui all'articolo 3, comma 4-ter, del Dlgs 346/1990: lo afferma l'agenzia delle Entrate nella risposta a interpello 231 del 12 luglio 2019. L'agevolazione è infatti subordinata, tra l'altro, al fatto che il donatario «proseguia l'esercizio dell'attività d'impresa ... per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data» della ricevuta donazione; e il problema affrontato nel documento dell'Agenzia era appunto se l'alienazione del diritto di nuda proprietà dell'azienda ricevuta in donazione comportasse la deca-

denza dal beneficio.

Per l'Agenzia se l'alienante si riserva l'usufrutto mantiene il potere di gestione dell'impresa e, quindi, se effettivamente prosegue l'attività d'impresa, non incorre nella perdita del beneficio fiscale. Nello sviluppo di questo suo ragionamento l'Agenzia ha però osservato - anche se non era materia di interpello - che se una donazione avesse a oggetto la nuda proprietà di un'azienda, si renderebbe inapplicabile l'agevolazione poiché, in tal caso il donatario, «pur avendo la titolarità del bene gravato dall'usufrutto, non dispone del diritto di godimento né dei poteri di gestione dell'azienda ricevuta a titolo gratuito». In questo caso, quindi, mancherebbe «uno dei presupposti necessari, vale a dire la prosecuzione dell'esercizio dell'attività dell'impresa per i cinque anni successivi al trasferimento».

Lo spirito di liberalità

Non vanno lesi i legittimari

Angelo Busani

■ Quando una persona vuole attribuire, durante la sua vita, il proprio patrimonio a un'altra persona, il primo strumento giuridico cui si pensa per realizzare questo obiettivo è quello della donazione.

La donazione è un contratto con il quale il donante (il soggetto che attribuisce il beneficio) decrementa il proprio patrimonio per spirito di liberalità al fine di incrementare corrispondentemente il patrimonio del donatario (il soggetto che riceve il beneficio). Per «spirito di liberalità» si intende che la donazione è caratterizzata dalla volontà del donante di spogliarsi di un proprio bene senza esigere alcun corrispettivo e senza esservi obbligato.

In pratica, la donazione è l'atto con cui si regala un bene al donatario oppure ci si obbliga, per esempio, alla prestazione di un vitalizio a favore del donatario. Poiché la donazione è un contratto, è necessario che vi siano tutti i requisiti prescritti dalla legge per la conclusione di un valido contratto: occorre, in particolare, che il donante e il donatario prestino entrambi il loro valido consenso alla donazione (l'accettazione del donatario è indispensabile, in quanto

nessuno può essere obbligato ad accettare un regalo).

Inoltre, per essere valida, la donazione deve essere stipulata mediante un atto pubblico (vale a dire un atto notarile) in presenza di due testimoni estranei all'atto: questo gravame formale è imposto dalla legge affinché la solennità dell'atto pubblico induca il donante a pensare molto approfonditamente al fatto che sta per depauperare il suo patrimonio senza ricevere alcunché in cambio (se non - si spera - la gratitudine del donatario).

La forma dell'atto pubblico non è però richiesta nel caso della donazione di modico valore di un bene mobile. La modicità del valore deve essere valutata anche in rapporto alle condizioni economiche del donante.

Se tutto quanto fin qui osservato non evoca particolari complessità, vi è però da considerare che quando si intende stipulare una donazione occorre attentamente valutare il caso concreto perché l'effettuazione di una donazione senza avvedutezza può comportare seri problemi una volta che si sia aperta la successione ereditaria del donante.

Come già osservato in precedenza, infatti, alla morte del de cuius, per ve-

rificare se gli aventi diritto alla quota di legittima hanno conseguito ciò che la legge loro riserva, si deve procedere al calcolo del valore delle donazioni che il de cuius abbia effettuato durante la propria vita (attualizzato al momento del decesso) e sommare tale valore a quello del patrimonio che si trova in titolarità del defunto all'atto di apertura della sua successione. Al risultato di questo somma occorre applicare la percentuale che la legge indica come quota di legittima: ad esempio, se il de cuius vedovo lascia a sé e superstiti due figli, a ciascuno di essi spetta un terzo del risultato che si ottiene sommando il valore delle donazioni con il valore dell'eredità.

Ebbene, se risulta che ai legittimari (si chiamano così i soggetti che hanno diritto a conseguire la quota di legittima: sono il coniuge e l'unito civile, i discendenti e, in mancanza di questi ultimi, gli ascendenti) non è stato attribuito, per successione o per donazione il valore che a essi compete, costoro possono impugnare dapprima il testamento e poi, se non basta, le donazioni, per ridurre quelle attribuzioni che hanno comportato la violazione della legittima.

RIPRODUZIONE RISERVATA

I patti di famiglia

UN CONTRATTO DA PROGRAMMARE

Accordo unanime per passare l'azienda ai discendenti

La titolarità può essere trasmessa ai figli e ai loro figli

PAGINA A CURA DI
Angelo Busani

Con l'introduzione nel nostro ordinamento del "patto di famiglia" (a opera della legge 55/2006) il legislatore ha inteso facilitare il passaggio generazionale di aziende e società, permettendo di programmare questa vicenda durante la vita dell'imprenditore mediante la stipula di un apposito contratto, senza che tale pattuizione possa essere contestata una volta che si apra la successione dell'imprenditore.

In sostanza, la legge ha preso atto che un conto è un'eredità comprendente immobili e strumenti finanziari (caso nel quale la trasmissione del patrimonio agli eredi deve necessariamente affidarsi alla donazione o al testamento) mentre altro conto è che una persona abbia la proprietà di un'azienda o di quote di partecipazione al capitale di società.

Anteriormente all'introduzione del patto di famiglia, invece, le norme che nel nostro ordinamento disciplinano le successioni mortis

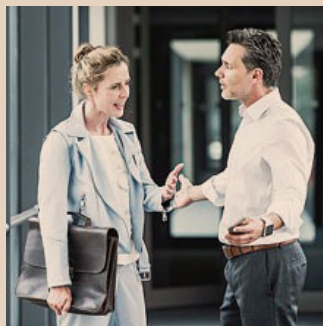
causa sono rimaste del tutto indifferenti rispetto alla qualità dei beni che formavano oggetto della successione. E questo nonostante fosse del tutto evidente il divario esistente tra una vecchia automobile, un appartamento, un'impresa individuale o un pacchetto azionario di controllo di una società quotata. Questo disinteresse era poi aggravato dal fatto che nel nostro Paese la presenza di imprese a carattere familiare è non solo elevata, ma diffusa addirittura tra le società quotate, e cioè là dove gli interessi non sono più circoscritti a pochi soggetti, ma coinvolgono il pubblico degli investitori.

Il punto fondamentale è che il decesso dell'imprenditore o del socio di riferimento di una società porta spesso con sé problemi che possono compromettere il futuro dell'impresa. Non sempre, infatti, i discendenti dell'imprenditore hanno le stesse capacità del loro predecessore. Talvolta qualcuno di loro si rivela all'altezza del compito, ma viene ostacolato nella conduzione dell'impresa da quelli che non vi sono stati coinvolti.

Altre volte la comune conduzione dell'impresa – anche tra discendenti che siano abili imprenditori – sfocia in una costante litigiosità generata da una divergenza sugli obiettivi da raggiungere, sui progetti da perseguire, sui metodi con i quali realizzarli.

Il risultato finale è tanto diffuso quanto scontato: la dissoluzione e la scomparsa dal mercato di quel-

LE MOTIVAZIONI DEL PROCESSO



Il nodo capacità

Il decesso dell'imprenditore o del socio di riferimento di una società porta spesso con sé problemi che possono compromettere il futuro dell'impresa. Non sempre i discendenti dell'imprenditore hanno le stesse capacità del loro predecessore.

La litigiosità

La comune conduzione dell'impresa a volte sfocia in una costante litigiosità generata da una divergenza sugli obiettivi da raggiungere, sui progetti da perseguire, sui metodi con i quali realizzarli.

Il rischio che si vuole evitare

In casi di situazioni fortemente negative i rischi sono la dissoluzione e la scomparsa dal mercato di quell'impresa.

l'impresa. È in questo contesto che gli studiosi di tali tematiche hanno sempre sottolineato che la continuità nella gestione dell'impresa ne rappresenta un valore fondamentale e che questo elemento, in un'impresa a matrice familiare, è fortemente influenzato anche dal rischio connesso al suo trapasso generazionale.

Oggi, dunque, con l'introduzione del patto di famiglia, il rischio della dissoluzione dell'impresa per effetto della scomparsa del suo attuale titolare è sicuramente molto ridimensionato.

Il patto di famiglia è un contratto al quale devono prendere parte l'imprenditore, il discendente cui egli intende trasferire l'azienda di famiglia (o le quote di partecipazione al capitale sociale della società di famiglia) e pure tutti coloro che sarebbero i legittimari dell'imprenditore (il concetto di "legittimario" è illustrato nelle pagine precedenti) qualora si immaginasse che l'imprenditore decedesse nel momento stesso in cui si stipula il patto di famiglia: questi ultimi partecipano alla stipula del patto di famiglia per essere "compensati" (con attribuzioni in danaro o di beni "in natura") del fatto che l'imprenditore ha trasferito l'azienda o la società di famiglia al discendente che gli appare essere il soggetto più idoneo per guidare l'attività d'impresa che gli viene affidata.

Il beneficiario della trasmissione dell'azienda o della società di famiglia può essere esclusi-

vamente un discendente dell'imprenditore: dunque, non solo i figli, ma eventualmente anche i nipoti (figli dei figli dell'imprenditore).

Infatti, l'imprenditore potrebbe decidere di trasferire l'azienda (o la società di cui è "titolare") al nipote che nell'attività manageriale abbia dato miglior prova del proprio padre, "saltando" così una generazione. Viene dunque escluso che possano divenire beneficiari della trasmissione dell'azienda o della società di famiglia, mediante il patto di famiglia, soggetti diversi dai discendenti dell'imprenditore come, ad esempio, il coniuge (che deve comunque partecipare alla stipula del contratto) o i fratelli dell'imprenditore.

Il pregio del contratto recante il patto di famiglia è che le attribuzioni in esso contenute non possono essere contestate una volta che si apra la successione dell'imprenditore.

Pertanto, il patto di famiglia deve essere intesto tanto come una deroga al divieto di stipulare "patti successori" (vale a dire i contratti che abbiano a oggetto la trasmissione dell'eredità di un soggetto vivente, i quali sono irrimediabilmente nulli) quanto come una deroga al principio in base al quale il conseguimento della quota di legittima da parte degli stretti familiari del de cuius è un diritto irrinunciabile fin tanto che il de cuius è in vita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le imposte. L'impegno a proseguire l'attività per almeno cinque anni azzerà il conto dell'Erario

Il Fisco premia la continuità aziendale

La nostra legislazione agevola la trasmissione delle aziende e delle quote di partecipazione al capitale di società tanto sotto il profilo civilistico (con il patto di famiglia), quanto sotto il profilo fiscale.

Nella disciplina dell'imposta di successione e di donazione è infatti contenuta la regola in base alla quale il trasferimento di padre in figlio (ma anche tra coniugi) è completamente esonerato da tassazione nel caso in cui la donazione, il patto di famiglia o la successione ereditaria abbiano a oggetto:

- un'azienda, il cui beneficiario si impegna a proseguirla per almeno cinque anni;
- una quota di partecipazione (di

qualsiasi entità) al capitale di società di persone;

- una quota di partecipazione al capitale di società di capitali che permetta al beneficiario della quota stessa di acquisire il controllo o di integrare il controllo della società partecipata (vale a dire il 50,01% dei voti esprimibili nell'assemblea ordinaria, e cioè quella che approva il bilancio e che nomina le cariche sociali) a condizione che detto beneficiario si impegni a mantenere tale controllo per almeno cinque anni.

Nel caso in cui manchino questi presupposti richiesti dalla legge per approfittare della normativa che consente il completo esonero da tassazione, il trasferimento di aziende e di quote di partici-

pazione al capitale di società è comunque assai agevolato.

Quanto all'azienda condotta da un imprenditore individuale che sia oggetto di donazione, di patto di famiglia o di successione ereditaria, la legge dispone infatti che la base imponibile è determinata assumendo il valore complessivo, alla data di apertura della successione o della donazione, dei beni e dei diritti che compongono l'azienda (senza considerare il valore dell'avviamento), al netto delle passività deducibili.

Se tuttavia il defunto era obbligato alla redazione dell'inventario, è consentito che si abbia riguardo soltanto alle attività e alle passività indicate nell'ultimo inventario regolarmente redatto e

vidimato e quindi escludendo anche in questo caso il valore dell'avviamento.

Passando poi a considerare la donazione, il patto di famiglia o la successione aventi a oggetto azioni o altre quote di partecipazione al capitale sociale di società, la legge dispone che:

- 1 per i titoli quotati in Borsa, la base imponibile è data dalla media dei prezzi di nell'ultimo trimestre anteriore alla donazione, al patto di famiglia o alla data di apertura della successione;

- 2 per le azioni di società non quotate e le quote di partecipazione al capitale diverse dalle azioni, la base imponibile corrisponde, in misura proporzionale, al valore, alla data di apertura della succes-

sione o della donazione o del patto di famiglia, del patrimonio netto della società risultante dall'ultimo bilancio pubblicato o dall'ultimo inventario regolarmente redatto e vidimato (e, quindi, escludendo, anche in questo caso, il valore dell'avviamento); in mancanza dei predetti documenti, si deve invece ricorrere al valore complessivo dei beni e dei diritti appartenenti alla società, al netto delle passività deducibili e senza tener conto del valore dell'avviamento (con le medesime modalità si valutano, inoltre, i crediti derivanti dalla liquidazione delle quote di società di persone, i quali si originano per effetto del decesso del socio).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il trust

PROFILI CIVILISTICI

Per i beni una sistemazione in chiave prospettica

Comando, cessione, utili, imprinting, gestione imprevisti: tante le clausole inseribili nel testo

PAGINA A CURA DI
Angelo Di Sapio
Daniele Muritano

Le Sezioni unite della Corte di cassazione, con una recente ordinanza (18831/2019, si veda «Il Sole 24 Ore» del 22 ottobre 2019), hanno confermato la piena utilizzabilità del trust per realizzare il passaggio generazionale delle imprese.

I giudici supremi, decidendo su un regolamento preventivo di giurisdizione, ne hanno riconosciuto piena cittadinanza precisando che si tratta di un atto tra vivi avente natura di liberalità indiretta.

Un conto è però la natura giuridica dell'atto, altro conto il programma. Il passaggio generazionale delle imprese mette infatti l'imprenditore davanti a una duplice scelta: la scelta della succes-

sione nella titolarità dell'impresa e la scelta della successione nella guida dell'impresa. Sono temi che s'intrecciano. Dalla loro soluzione dipende la continuità dell'impresa e la sua competitività sul mercato.

L'85% delle imprese italiane, secondo il X rapporto dell'Osservatorio Aub (Aidaf-UniCredit-Bocconi), pubblicato nel 2018, sono familiari. Ecco perché le regole successorie riguardanti il patrimonio si sovrappongono a quelle riguardanti la governance. Il desiderio o la necessità personale di accontentare un po' tutti utilizzando strumenti giuridici tradizionali può mettere a rischio l'efficienza e la stabilità dell'impresa e l'occupazione nella stessa.

L'Unione europea, fin dalla raccomandazione 94/1069/Cee sulla successione delle Pmi, ha sollecitato gli Stati membri a rendere più razionali ed efficienti le norme che governano il trasferimento aziendale alla morte dell'imprenditore.

L'Italia nel 2006 ha introdotto i patti di famiglia, che restano tuttavia avvinti da alcune criticità: basti pensare al fatto che assegnatari possono essere solo i discendenti, alla controversa necessaria partecipazione al contratto di tutti i legittimari e al trat-

tamento tributario.

I trust possono sciogliere molteplici nodi operativi lasciando che la storia dei Buddenbrook rimanga soltanto un romanzo di Thomas Mann.

Il disponente può, ad esempio:

- 1 controllare (riservando il potere a se stesso, al trustee o al guardiano) la "meritevolezza" dell'attribuzione dell'azienda o delle partecipazioni in favore di uno specifico beneficiario, ancora inesperto per assumerne il comando, facendo nel contempo godere gli utili d'impresa ai membri della famiglia disinteressati alla sua gestione;
- 2 prevedere che l'impresa non sia ceduta a terzi anche per un periodo superiore a cinque anni;
- 3 disporre che l'azienda ne conservi l'imprinting o rimanga in famiglia anche nel caso di premorienza del beneficiario prescelto;
- 4 prevedere un salto generazionale a favore dei nipoti con mantenimento dei figli;
- 5 stabilire sistemi di apporcionamiento di legittimari sopravvenuti;
- 6 prevedere meccanismi per far fronte a circostanze inattese attribuendo al trustee e/o al guardiano i poteri per risolverle.

Ecco in poche parole il valore aggiunto di un trust: consente di realizzare un programma architettato

in chiave prospettica.

Ma si fa presto a dire trust. Il trust è un istituto particolare che va maneggiato con cura e grande attenzione. Dev'essere retto da una legge straniera. Le regole che ne governano l'operatività e le connesse responsabilità non sono quelle di diritto interno, ma quelle della legge prescelta e può essere complesso individuarle poiché sono fissate in sentenze straniere, che vanno analizzate con metodo comparatistico.

Qualcosa si sta però muovendo. Il disegno di legge 1452/19, presentato il 5 agosto al Senato, propone l'introduzione nell'ordinamento italiano di una legge che disciplina il contratto di affidamento fiduciario, figura negoziale che, in punta di piedi, ha fatto la sua prima comparsa in un testo normativo con la legge 112/16, sul "Dopo di noi". È una proposta meritoria: l'articolo del disegno di legge vuole finalmente riappropriarsi della nostra storia giuridica più gloriosa, anche se spesso dimenticata e, al di là di qualche auspicabile rifinitura, si fa apprezzare per la sua completezza, sia sotto il profilo civilistico sia sotto il profilo tributario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fisco. Scontro Cassazione-Entrate: per l'Agenzia le imposte vanno pagate quando i beni sono trasferiti in entrata

La tassazione opera in uscita

Il legislatore italiano, consapevole della necessità di agevolare la continuità nelle imprese, asseconda i passaggi generazionali con una tassazione di favore.

L'articolo 3, comma 4-ter, del Dlg 346/90 (introdotto nel 2006 e modificato nel 2007) prevede l'esenzione dall'imposta di successione e donazione in caso di trasferimento, effettuato anche tramite patto di famiglia, di aziende o di partecipazioni sociali di controllo in favore del coniuge o dei discendenti a condizione che essi assumano l'impegno alla prosecuzione dell'attività o al mantenimento del controllo per cinque anni.

Lo spirito della norma è di non appesantire economicamente il cambio di guardia qualsiasi sia il valore degli asset. L'agenzia delle Entrate l'ha colto appieno. Ne ha dato dimostrazione in una recente risposta a interpello (257/19) in cui ha riconosciuto l'esenzione anche in caso di donazione congiunta e contestuale

(della proprietà e dell'usufrutto) di partecipazioni che singolarmente e isolatamente non avrebbero consentito il conseguimento del controllo, raggiungibile invece considerandole nel loro insieme.

La Cassazione 32823/18 (si veda «Il Sole 24 Ore» del 20 dicembre 2018) ha reso i patti di famiglia ancor meno appetibili, qualificando come donazione la liquidazione della quota del legittimario da parte dell'assegnatario. La franchigia tra fratelli è di euro 100 mila e il supero va al 6 per cento. Se i valori in gioco sono rilevanti quest'interpretazione disincentiva l'uso dell'istituto.

Le medesime finalità del patto di famiglia possono però realizzarsi con un trust. L'agenzia delle Entrate già dieci anni fa ha esteso l'esenzione ai trust aventi a oggetto aziende o partecipazioni sociali di controllo alle condizioni di cui all'articolo 3, comma 4-ter. Sarà il trustee a dover assumere gli impegni richiesti per il mantenimento dell'agevolazione (risolu-

zione 110/09).

Altra musica se non si trasferisce il controllo. L'Agenzia è inchiodata sulle sue circolari 48/07 e 3/08 (confermate nella risoluzione 371/19) per cui i trasferimenti al trustee vanno subito tassati proporzionalmente, ferme le franchigie. Qui sta la pietra d'inciampo e il braccio di ferro in atto.

La Cassazione è ormai consolidata nello smentire apertamente il fisco. Sono più di 20 i provvedimenti che sconfessano come contra legem le due circolari, ma l'Agenzia è incurante. Sorda, continua ad andare per la sua strada.

La tassazione dei trust, afferma la giurisprudenza, deve avvenire, in aderenza al principio di capacità contributiva (articolo 53 della Costituzione), "all'uscita", cioè quando il fondo in trust sarà trasferito ai beneficiari finali, non "all'entrata", cioè quando i beni sono trasferiti dal disponente al trustee. D'altronde basterebbe leggere l'articolo 5 del decreto legislativo 346/90, che non

contempla il trustee fra i soggetti passivi dell'imposta. Tutti i trust, per effetto di questo orientamento giurisprudenziale, sono soggetti a tassazione fissa (registro 200 euro, ipocatastali per complessivi 400 euro se vi sono immobili). È esattamente il tracciato su cui si è mossa, senza strabismi, la legge 112/16 sul "Dopo di noi" esecutista marciando, a pieno titolo, il disegno di legge 1452/19 sul contratto di affidamento fiduciario (per il quale si veda l'articolo relativo ai trust per il passaggio generazionale in questa stessa pagina).

Le questioni interpretative poste dalle disposizioni agevolative, quando si è in presenza di un trasferimento programmato attraverso un trust, sarebbero quindi definitivamente superate. Ciò consentirebbe di pianificare la propria successione in via generale e non solo riguardo all'impresa: trust per il passaggio generazionale e trust familiari sono infatti spesso interconnessi.

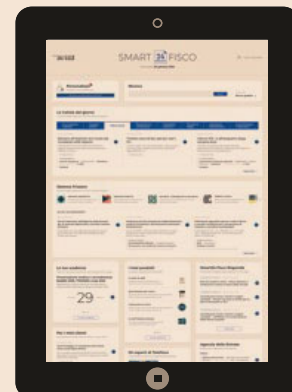
© RIPRODUZIONE RISERVATA

I PRODOTTI IN VETRINA



IL SETTIMANALE Guida al diritto

Un ausilio indispensabile per conoscere ogni settimana notizie e approfondimenti su tutte le novità legislative e giurisprudenziali in ambito civile, penale, amministrativo, comunitario e internazionale. Scopri di più: offerte.ilssole24ore.com/gd



QUATTRO FORMULE Smart24 Fisco

Il professionista può scegliere tra Pro, Premium o Start per consultare il patrimonio di documentazione fiscale del Sole 24 Ore, o Smart24 Fisco Frizzera per guide pratiche con norme e regole applicative. Per informazioni e adesioni: Smart24Fisco.com



IL SISTEMA PlusPlus 24 Lavoro

Informazione professionale sempre aggiornata e pensata per consulenti del lavoro, professionisti del fisco, giuslavoristi e imprese. Con un innovativo motore di ricerca. Informazioni e sottoscrizioni su: plusplus24lavoro.com

Il conferimento

LO SCAMBIO

Aziende e partecipazioni agevolabili con la neutralità

La regola generale del valore normale è spesso bypassata

PAGINA A CURA DI

Alessandro Germani

■ Nell'ambito del passaggio generazionale, l'operazione di conferimento assume un ruolo primario in quanto consente di costituire una holding di famiglia. Così la società operativa continuerà a funzionare, mentre il momento decisionale verrà concentrato in capo alla holding, riducendo la conflittualità che può sorgere fra i diversi soci che compongono la famiglia.

ASPETTI CIVILISTICI

La disciplina del Codice civile può riguardare sia beni in natura sia crediti, essendo la stessa applicabile tanto alle aziende (o rami di esse) quanto alle partecipazioni e prevedendo l'obbligatorietà di una perizia di stima.

Ma se la conferitaria è una società per azioni la disciplina è contenuta nell'articolo 2343 e l'esperto va designato dal tribunale nel cui circondario ha sede la società (conferitaria), mentre se si tratta di una società a responsabilità limitata (articolo 2465) la relazione giurata va predisposta da un revisore legale o una società di revisione legale iscritti nel registro, quindi con una procedura alquanto più snella. Ciò è avvalorato dal fatto che il controllo nel 180 giorni da parte degli amministratori sussiste per i conferimenti in Spa ma non per quelli in Srl. In ogni caso la finalità del legislatore civilistico è sempre quella di tutelare l'integrità del capitale sociale contro fenomeni volti all'annacquamento dello stesso qualora l'oggetto del conferimento presenti un valore inferiore rispetto al capitale sociale sottoscritto. L'ottica è dunque quella di tutelare i terzi.

GLI ASSET

Oggetto del conferimento può essere l'intera azienda oppure il solo ramo di azienda produttivo. Nel primo caso l'operativa si trasforma in una holding pura, avendo incorporato la realtà produttiva in una società di nuova costituzione. Quando invece si scorpora un solo ramo produttivo, allora la conferente diverrà una holding mista (per i profili fiscali delle holding si

veda la pagina 11). In altri casi, invece, il conferimento d'azienda è la via più semplice per passare dalla ditta individuale dell'imprenditore ad una forma societaria che veda anche il coinvolgimento degli altri membri della famiglia.

Nel caso in cui il conferimento riguardi le partecipazioni, i soci persone fisiche provvederanno a conferire le stesse in una holding di nuova costituzione che a sua volta deterrà il controllo della società operativa.

IL FISCO

La regola generale del conferimento, sia nel caso di aziende o rami di azienda sia in quello delle partecipazioni, è legata al cosiddetto valore normale stabilito dall'articolo 9 del Tuir. Che con le opportune semplificazioni può considerarsi coincidente col valore di mercato, essendo definito come «il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi». Si tratta, in ogni caso, della modalità meno frequente, che entra in gioco

solo quando non ci si trovi in una delle ipotesi seguenti. Queste riguardano alcune discipline speciali relative ai conferimenti "riorganizzativi", che trovano spazio proprio quando vi è un'esigenza di passaggio generazionale.

Quando infatti oggetto sono le aziende o i rami d'azienda, i conferimenti avvengono in neutralità fiscale in base all'articolo 176 del Tuir. Ciò significa che la conferente e la conferitaria possono contabilmente recepire i (maggiori) valori che emergono in sede di perizia, ma fiscalmente invece per il conferente la partecipazione ricevuta dovrà corrispondere al valore fiscalmente riconosciuto dell'azienda conferita, mentre il conferitario subentra nella posizione (fiscale) del conferente in ordine agli elementi dell'attivo e del passivo dell'azienda conferita. I valori civilistici e fiscali sono così destinati a divergere, dando luogo a un doppio binario di cui viene dato conto nel quadro RV della dichiarazione dei redditi. Esiste tuttavia sempre la possibilità per il conferitario di ottenere il riconoscimento del maggior valore delle immobilizzazioni immateriali e materiali dell'azienda oggetto di conferimento, attraverso l'applicazione di un'imposta sostitutiva prevista dal comma 2-ter dell'articolo 176 del Tuir.

Passando invece al conferimento di partecipazioni, quando esso riguarda partecipazioni di controllo o di collegamento ai sensi dell'articolo 175 del Tuir vige un regime cosiddetto di realizzo controllato, perché le parti del conferimento hanno la possibilità di "controllare", mediante le scelte che operano sul piano contabile, l'entità del presupposto imponibile che l'operazione determina in capo al conferente. In questo modo laddove il conferimento sia effettuato in continuità di valori contabili (qualora il costo fiscalmente riconosciuto in capo al conferente coincida con il suo valore di iscrizione contabile), si determina la neutralità fiscale dell'operazione.

Vi è infine lo strumento dello scambio di partecipazioni mediante conferimento a realizzo controllato ai sensi del comma 2 dell'articolo 177 del Tuir. In tali casi, nel presupposto che si acquisti o si integri il requisito del controllo, si determina un regime di neutralità fiscale. Lo scambio di partecipazioni di recente è stato ampliato con la disciplina del comma 2-bis nel caso di partecipazioni di collegamento (si vedano gli articoli di pagina 9).

I diritti reali. Le risposte delle Entrate

L'usufrutto non va disgiunto dal controllo

■ Nei passaggi generazionali è frequente l'utilizzo disgiunto dell'usufrutto e della nuda proprietà. Spesso, infatti, l'imprenditore si riserva l'usufrutto in modo tale da poter continuare a gestire l'azienda, avendo tuttavia previsto il passaggio che avverrà con la sua morte a seguito della riunificazione dell'usufrutto e della nuda proprietà in capo agli eredi. Peraltro le imposte sulle successioni e donazioni risultano inferiori in questi casi, applicandosi alcuni coefficienti atti a ridurre la base imponibile.

Di recente l'agenzia delle Entrate si è pronunciata in relazione a fattispecie in cui figuravano l'usufrutto e la nuda proprietà.

LE RISPOSTE 147 E 148

Una riorganizzazione familiare che comporta due scambi di partecipazioni ex articolo 177, comma 2 del Tuir e una scissione totale in presenza di persone fisiche titolari di usufrutto e nuda proprietà sulle partecipazioni può beneficiare della neutralità fiscale. Per di più in relazione a queste operazioni non si ravvisano profili di abuso del diritto (si veda «Il Sole 24 Ore» del 21 maggio 2019).

Un primo aspetto riguarda l'applicazione dell'articolo 177, comma 2 che consente il regime del realizzo controllato, senza emersione delle plusvalenze da conferimento ex articolo 9 del Tuir. L'Agenzia nella risposta n. 147 conferma il presupposto oggettivo rappresentato dal requisito del controllo, inteso come acquisto o integrazione ai sensi dell'articolo 2359 del Codice civile. E ciò si manifesta solo in caso di conferimento tanto della nuda proprietà quanto dell'usufrutto, giacché il conferimento del solo usufrutto non potrebbe comportare l'attribuzione di quote societarie. Quindi il regime dello scambio di partecipazioni si applica soltanto quando i soci conferenti ricevono quote di partecipazione a titolo di piena proprietà nella società conferitaria, ma non se si tiene distinto il conferimento della nuda proprietà da quello dell'usufrutto, perché in tal caso solo il primo può beneficiare del regime dell'articolo 177, comma 2.

Nella successiva risposta n. 148, relativa alla stessa fattispecie, l'Agenzia tratta la tematica antielu-

siva delle operazioni straordinarie poste in essere. Le stesse consistono in due scambi di partecipazioni mediante conferimento e in una scissione societaria, operazioni che di per sé sono fiscalmente neutrali e non contrastano con l'articolo 9, comma 2 del Tuir che prevede la tassazione al valore normale dei conferimenti societari. Viene in particolare apprezzata la genuinità delle finalità, consistenti nella riduzione della catena partecipativa e la congruenza degli atti giuridici utilizzati. Ciò è dimostrato dal fatto che le operazioni alternative di scissione totale di Alfa con successivo conferimento di Tizio e Caio della partecipazione in Gamma nella società Beta avrebbero comunque beneficiato della neutralità ex articoli 173 e 177 comma 2 del Tuir.

IN CASO ROTATIVO

Nell'ipotesi di vendita dei valori mobiliari i capital gain realizzati vanno attribuiti al nudo proprietario

LA RISPOSTA N. 384

Con la recente risposta n. 384 del 17 settembre 2019 l'Agenzia si è occupata del caso relativo al trasferimento di un patrimonio mobiliare di un non residente a favore delle figlie quanto alla nuda proprietà e della seconda moglie quanto all'usufrutto. La fattispecie è quella del cosiddetto usufrutto rotativo con cui, di fatto, si aprono dei conti intestati alle figlie e un sottoconto intestato al coniuge, con un meccanismo che consente automaticamente il reinvestimento in valori mobiliari con applicazione dell'usufrutto. Nella risposta viene precisato, a differenza di quanto sostenuto dall'istante, che al nudo proprietario devono essere attribuiti i redditi di natura finanziaria – in particolare i capital gain – derivanti dalla vendita dei valori mobiliari su cui si applica l'usufrutto rotativo, tenendo conto dell'effetto prodotto dall'applicazione dei coefficienti relativi ai diritti reali sanciti dagli articoli 46 e 48 del Testo unico del Registro (circolari 165/E/98 e 16/85).

I DUE FRONTI DA CONSIDERARE**Aspetti civilistici**

Il conferimento di azienda in una nuova società rende la conferente una holding di partecipazioni o mista se è conferito solo un ramo. I conferimenti di azienda in società da parte dell'imprenditore sono la via più semplice per passare dalla ditta individuale ad una società che vede il coinvolgimento degli altri membri della famiglia. La holding può essere costituita anche col conferimento delle partecipazioni da parte delle persone fisiche.

Aspetti fiscali

La regola generale è quella del valore normale ex articolo 9 del Tuir. Nei passaggi generazionali trovano più spazio deroghe come:

- il conferimento di azienda neutrale ai sensi dell'articolo 176 del Tuir
- il conferimento di partecipazioni di controllo o di collegamento secondo il regime del realizzo controllato ex articolo 175 del Tuir
- gli scambi di partecipazioni neutrali ai sensi dell'articolo 177 del Tuir.

Passaggio di quote

IL DL34/2019

Lo scambio di partecipazioni vale anche per le qualificate

Il legislatore ha reso possibile l'operazione con plusvalenza controllata

PAGINA A CURA DI
Emanuele Reich
Franco Vernassa

Lo scambio di partecipazioni, regolato dall'articolo 177 del Tuir, è stato oggetto di novità con il DL 34/2019, che ha introdotto il comma 2-bis ampliando il perimetro di applicazione della *neutralità* (o, per meglio dire, del *realizzo controllato*) in presenza di determinati requisiti soggettivi ed oggettivi. È quindi uno strumento utilizzabile, ad esempio, per la costituzione di holding di famiglia ove si voglia ristrutturare il gruppo con il conferimento di partecipazioni.

In base al comma 2, le azioni o quote ricevute a seguito di conferimenti in società - mediante i quali la società conferitaria acquisisce il controllo di una società (articolo 2359, primo comma, n. 1 del Codice civile, sul controllo di diritto) o incrementa, in virtù di un obbligo legale o di un vincolo statutario, la percentuale di controllo - sono valutate, ai fini della determinazione del reddito del soggetto conferente, in base

alla corrispondente quota delle voci di patrimonio netto formato dalla società conferitaria per effetto del conferimento.

Diventa quindi rilevante, ai fini della determinazione della plusvalenza del soggetto conferente, l'iscrizione nella contabilità del soggetto conferitario delle partecipazioni ricevute, essendo quindi possibile non fare emergere alcuna plusvalenza imponibile qualora il valore di iscrizione della partecipazione e, pertanto, l'incremento di patrimonio netto effettuato dalla società conferitaria, riconducibile al singolo conferimento, risulti pari all'ultimo valore fiscale - presso ciascun soggetto conferente - della partecipazione conferita (è la cosiddetta *neutralità indotta*).

Il comma 2-bis, introdotto dall'articolo 11-bis del DL 34/2019, amplia la possibilità di utilizzo del *realizzo controllato* anche al conferimento di partecipazioni qualificate in una società interamente posseduta dal conferente.

L'estensione riguarda quindi partecipazioni che non siano di controllo, in quanto si ricorda che per *qualificata* la norma intende la percentuale di diritti di voto esercitabili nell'assemblea ordinaria superiore al 2 o al 20 per cento se si tratta di titoli negoziati in mercati regolamentati ovvero superiori al 5 del capitale o al 25 per cento del patrimonio per le altre partecipazioni.

Vigono regole particolari (conteggio delle percentuali e tempisti-

ca) per quanto riguarda i conferimenti detenuti in società la cui attività consiste in via esclusiva o prevalente nell'assunzione di partecipazioni; per la qualificazione di holding si rinvia all'articolo 162-bis del Tuir.

Il comma 3 dell'articolo 177 individua una clausola antielusiva in base al comma 2 dell'articolo 175 del Tuir, secondo il quale se la partecipazione di controllo conferita è priva dei requisiti Pex e si riceve in cambio una partecipazione Pex nella conferitaria (senza considerare il requisito dell'ininterrotto possesso), il valore di realizzo è determinato ai sensi dell'articolo 9 del Tuir (valore normale), non applicandosi quindi il regime di *realizzo controllato*.

Proprio nell'ambito dei conferimenti di partecipazioni, si ritiene che il rapporto tra l'articolo 175 e l'articolo 177 dovrebbe essere oggetto di approfondimenti per determinare meglio i requisiti di applicazione di entrambe le norme.

Da quanto sopra indicato, emerge che lo scambio di partecipazioni mediante conferimento coinvolge tre soggetti: i soci (persone fisiche o persone giuridiche) della società scambiata, la società conferitaria e la società oggetto di scambio (società di capitali residente). Ognuno di questi soggetti deve possedere specifiche caratteristiche, che sono state nel tempo chiarite dall'agenzia delle Entrate (si veda ad esempio la risoluzione 43/2017, nella quale la società conferitaria e

LA NOVITÀ DI QUEST'ANNO

Realizzo controllato

Il decreto legge 34/2019 ha introdotto in materia di scambio di partecipazioni (disciplinata ai fini fiscali dall'articolo 177 del Testo unico imposte dirette) un ampliamento del perimetro di applicabilità del principio di *neutralità* (o, più precisamente, del *realizzo controllato*). Il tutto, però, a condizione che vi siano particolari requisiti oggettivi e soggettivi.

La conseguenza di questa novità è che lo scambio di partecipazioni diventa uno strumento che può essere utilizzato anche per la costituzione di una holding familiare.

Adesso il *realizzo controllato* si può applicare anche al caso del conferimento di partecipazioni qualificate in una società che sia interamente posseduta dal soggetto conferente.

La plusvalenza

Per il soggetto conferente che deve determinare la propria plusvalenza, il requisito che diventa rilevante è che le partecipazioni vengano iscritte nella contabilità del soggetto conferitario.

la società scambiata sono soggetti non residenti).

Altre specifiche questioni risolte dall'agenzia delle Entrate riguardano il divieto di applicare l'articolo 177 ad un conferimento minusvalente (risoluzione 38/2012) oppure la possibilità di effettuare il conferimento all'interno del gruppo, oltre che tra terzi (circolare 33/2010).

Da un punto di vista contabile, è opportuno che i due soggetti (conferente e conferitario) concordino l'ammontare degli importi del patrimonio netto da iscrivere in contabilità e quindi da (eventualmente) tassare.

In relazione alla determinazione della plusvalenza o della minusvalenza sulle partecipazioni conferite, è opportuno verificare il costo civilistico e fiscale della partecipazione, in quanto precedenti svalutazioni civilistiche, non deducibili fiscalmente, potrebbero avere disallineato i due valori, e quindi si potrebbe iscrivere contabilmente una plusvalenza civilistica e contemporaneamente determinare una minusvalenza fiscale; in questo caso, l'articolo 177 (*realizzo controllato*) non sarebbe applicabile.

Da un punto di vista operativo-procedurale, sarà necessaria una perizia di stima della partecipazione conferita ai sensi degli articoli 2343 e 2465 del Codice civile, per individuare l'aumento del patrimonio netto (capitale sociale ed eventuale sovrapprezzo).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

24 ORE
PROFESSIONALE

Il modo migliore per affrontare le dichiarazioni dei redditi?

SIMONETTI STUDIO



DICHIARAZIONI 24

Un nuovo e potente strumento al servizio dei professionisti del fisco.

Per affrontare senza difficoltà le dichiarazioni dei redditi ora c'è **Dichiarazioni24**: il nuovo percorso di informazione professionale dedicato alla **dichiarazione dei redditi delle società e delle partite IVA**. Lasciati guidare dall'interfaccia intuitiva e trova le informazioni che cerchi tra le notizie, i commenti d'autore, le istruzioni operative. In più, con Dichiarazioni24, puoi seguire i **videoforum con gli esperti del Sole 24 ORE** in live streaming o in differita e porre loro i tuoi quesiti.

Scopri di più su dichiarazioni24.com

Le holding di famiglia

LE CARATTERISTICHE

Minoranze remunerate con azioni speciali

Progettabili costruzioni che consentono una gestione efficiente

PAGINA A CURA DI
Marco Piazza

■ Quando (e se) il capostipite-imprenditore ritenga di aver individuato in uno o più dei suoi eredi la persona idonea a succedergli nella gestione della società, è facile che utilizzi la holding per attuare il passaggio generazionale. Se infatti desidera o non può fare a meno di destinare una minoranza delle quote sociali agli altri eredi (il che spesso accade per l'insufficienza del residuo patrimonio personale), si preoccupa che eventuali dissidi fra gli eredi possano condizionare il funzionamento dell'azienda.

La holding mette in condizione gli eredi designati di esercitare il controllo senza che le minoranze possano interferire direttamente nel governo della società operativa.

Per costituire la holding, il fondatore, di norma, conferisce le proprie azioni a una società neocostituita. Fiscalmente il conferimento avviene in regime di "realizzo controllato" in base all'articolo 177, comma 2, del Testo unico. Questa norma prevede che se la società conferitaria acquisisce, per effetto del conferimento, il controllo della società conferita, la plusvalenza realizzata dai conferenti (come tale tassabile) è calcolata considerando corrispettivo la corrispondente quota di aumento del patrimonio netto (capitale ed eventuale sovrapprezzo) della conferitaria. Poiché civilisticamente non è obbligatorio che il prezzo di emissione delle azioni della conferitaria sia pari al valore di mercato delle azioni ricevute (è invece vietato dall'articolo 2343 del Codice civile che sia superiore), c'è la possibilità di graduarlo per evitare importanti plusvalenze.

A lungo andare questa soluzione non è sempre efficace, specie se, dopo l'uscita di scena del capostipite, l'erede destinatario della partecipazione di controllo non voglia o non sia in grado di garantire alle minoranze flussi di reddito soddisfacenti. Per prevenire questo rischio, è previsto che la holding emetta azioni speciali destinate, in prospettiva, alle minoranze dotate di particolari privilegi nella distribuzione degli utili a fronte di minori diritti amministrativi.

Possono essere emessi anche strumenti finanziari partecipativi. Va pe-

rò ricordato che, a parere dell'amministrazione finanziaria, il "realizzo controllato" opera solo se il conferente riceve una partecipazione nella società (in pratica acquista la qualifica di socio: risposta 147/2019). Pertanto, se a fronte dell'apporto delle azioni la holding emettesse anche strumenti finanziari partecipativi (che non rappresentano partecipazioni al capitale), il corrispettivo delle azioni date in cambio degli strumenti partecipativi sarebbe pari al valore normale delle azioni anziché al prezzo di emissione degli strumenti partecipativi.

Anche l'emissione di azioni speciali può non essere idonea a evitare conflitti. Se infatti il socio di maggioranza, anche per motivi fiscali, non desidera incassare dividendi, è possibile che impedisca la distribuzione degli utili della società operativa, vanificando la funzione delle azioni speciali emesse dalla holding. I soci di maggioranza potrebbero, in alternativa, evitare di incassare i dividendi deliberati di propria pertinenza, ma questo espediente è rischioso perché esiste (discutibile) giurisprudenza di Cassazione (sentenza 10030 del 2009) che ha ritenuto tale comportamento antieconomico.

La struttura ottimale (a parte la sua complessità sul piano amministrativo), sarebbe quella in cui il capostipite faccia sì che la holding sia a sua volta posseduta da una holding per ciascun erede o gruppo di eredi, in modo che ciascuno di essi possa disegnare la politica di distribuzione dei dividendi secondo le proprie esigenze. Per realizzare questa struttura, il capostipite dovrebbe conferire le azioni della holding destinate a ciascun erede in più holding di livello superiore. Anche in questo caso è possibile effettuare il conferimento in forma di "realizzo controllato", utilizzando l'articolo 177, comma 2, per il conferimento della partecipazione di controllo della holding e il comma 2 bis per il conferimento in società unipersonali delle partecipazioni di collegamento (che rappresentano, oltre il 20 al 20% dei voti o il 50 al 25% del capitale, secondo che si tratti di titoli negoziati in mercati regolamentati o di altre partecipazioni). Il meccanismo di demoltiplicazione della catena partecipativa previsto ostacola l'applicazione del comma 2 bis ove la società operativa detenga partecipazioni in altre società non totalitarie.

La struttura sopra descritta non comporta particolari aggravii per l'applicazione dell'imposta di successione. Sarà infatti, possibile fruire dell'esenzione di cui all'articolo 4-ter del Testo unico delle successioni, dato che ciascuno degli eredi riceverà una partecipazione di controllo.

PER EVITARE CONFLITTI CON LE MINORANZE LA LEVA DELLE AZIONI SPECIALI



Il problema

L'uso della holding nei passaggi generazionali ha soprattutto lo scopo di evitare che eventuali dissidi fra gli eredi paralizzino l'attività della società operativa.

La possibile soluzione

Per evitarlo, può essere utile prevedere che la holding emetta azioni speciali - da destinare alle minoranze - con privilegi nella distribuzione degli utili. In alternativa, il capostipite potrebbe fare in modo che le azioni o quote della holding siano a loro volta detenute da più holding (una di controllo e le altre titolari di pacchetti di minoranza) da attribuire agli eredi designati. Ai fini delle imposte sui redditi, i necessari

conferimenti di partecipazioni sono attuati fruendo del regime di "realizzo controllato" che consente di dare certezza alla determinazione della plusvalenza realizzata. Al decesso del capostipite, allo stato attuale della legislazione, le quote delle holding possono, a certe condizioni, beneficiare dell'esenzione da imposta di successione.

La forma societaria

A volte viene scelto di utilizzare come holding una società semplice. È bene, a questo proposito, riflettere sul penalizzante regime fiscale dei dividendi percepiti da questa forma societaria e sugli impatti fiscali dell'eventuale decisione di un o più soci di recedere dalla società.

Il modello prescelto. Offre più gradi di libertà ma è penalizzata a livello di tassazione

Società semplice con pro e contro

■ A volte si preferisce adottare, per la holding, la forma di società semplice perché l'atto costitutivo delle società semplici può essere plasmato con maggiori gradi di libertà di quello di qualsiasi altra forma giuridica (benché, a dire il vero, anche lo statuto delle società a responsabilità sia molto personalizzabile). Il conferimento di partecipazioni in società semplice non beneficia del regime di "realizzo controllato" di cui all'articolo 177, comma 2 del Testo unico. Pertanto, il conferente resta soggetto alla tassazione della plusvalenza determinata come differenza fra il valore normale delle azioni conferite e il loro costo fiscale. Il conferimento sconta l'imposta fissa di registro in base all'articolo 4, comma 1, della Tariffa Parte Prima (risposta 91 del 2018).

La società semplice è penalizzata in occasione della percezione degli utili per il fatto che questi concorrono integralmente alla formazione del reddito imponibile che la società deve imputare "per trasparenza" ai propri soci.

Un aspetto critico dell'impiego di questa forma societaria come holding si riscontra quando uno o più soci esercitino il diritto di recedere dalla società e pretendano la liquidazione della propria quota (l'atto costitutivo della società semplice non può compiere il diritto di recesso oltre certi limiti). Di norma la holding non dispone di liquidità sufficiente per soddi-

sfare la richiesta del socio receduto e deve ottenere la distribuzione di dividendi dalla controllata. Come si è detto questi dividendi concorrono integralmente alla formazione del reddito complessivo imponibile dei soci, il che di per sé genera una doppia imposizione economica. Ma la conseguenza più grave è che i soci a cui sono imputati i redditi tassati per trasparenza sono quelli rimasti nella compagine sociale a fine anno, i quali scontreranno imposte in relazione a

IL NODO

Conferimento di partecipazioni senza regime di «realizzo controllato» con penalizzazione in occasione della percezione degli utili da parte dei soci

somme che non avranno percepito. Dal canto suo il socio receduto sarà ugualmente soggetto a tassazione (sullo stesso reddito) in base all'articolo 20-bis del Testo unico, circostanza, questa, che genera un'ulteriore doppia tassazione in conflitto con l'articolo 163 del Testo unico. Nei casi di recesso da società di persone commerciali o da associazioni professionali, il problema viene superato ammettendo in deduzione dal reddito d'impresa o di lavoro autonomo della società o associazione la cosid-

detta "differenza di recesso" così come individuata, fra le altre, dalla risoluzione 64/E del 2008. Ma nel caso delle "società semplici - holding" (che non svolgono attività d'impresa, né di lavoro autonomo), la deduzione è ostacolata dalla struttura stessa della modulistica. Situazioni paradossali come quella sopra descritta non sono rare. Sarebbe utile che nel quadro N del modello di dichiarazione delle società di persone, venisse aggiunto un rigo per consentire la deduzione delle differenze di recesso anche alle società che non esercitano attività d'impresa, né di lavoro autonomo.

Circa le imposte di successione, alcuni uffici ritengono applicabile anche alle quote di società semplici l'esenzione di cui all'articolo 3, comma 4-ter, del Testo unico delle successioni. Altri ritengono che le quote vadano incluse nell'attivo ereditario con applicazione delle regole di cui all'articolo 16, comma 1, lettera b del Testo unico stesso in base al quale la base imponibile corrisponde al valore, alla data di apertura della successione, del patrimonio netto dell'ente o della società risultante dall'ultimo inventario regolarmente redatto e vidimato, tenendo conto dei mutamenti sopravvenuti, ovvero, in mancanza di inventario, al valore complessivo dei beni e dei diritti appartenenti all'ente o alla società al netto delle passività.

La normativa Atad

LA FONTE EUROPEA

Holding di famiglia nell'Archivio dei rapporti finanziari

L'articolo 2 del decreto 142 ha censito i soggetti all'obbligo

PAGINA A CURA DI

Marco Piazza
Chiara Resnati

■ Ora anche nel fisco italiano ci sono le definizioni di *intermediari finanziari*, *società di partecipazione finanziaria* e *società di partecipazione non finanziaria* ora ci sono anche in Italia. Sono contenute nell'articolo 12 del Dlgs 142/2018 che, attuando la direttiva 2016/1164/Ue (la cosiddetta Atad), ha introdotto l'articolo 162-bis nel Dpr 917/1986 (Tuir).

L'articolo 13, commi 9 e 10 del Decreto Atad ha stabilito che l'articolo 12 si applica già dal periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2018.

Sono intermediari finanziari:

- i soggetti indicati nell'articolo 2, comma 1, lettera c) del Dlgs 38/2005, nonché i soggetti non residenti con le stesse caratteristiche attivi in Italia con una stabile organizzazione;

- i confidi iscritti nell'elenco di cui all'articolo 112-bis del Dlgs 385/1993;
- gli operatori del microcredito iscritti nell'elenco di cui all'articolo 111 del Dlgs 385/1993;
- i soggetti attivi in via esclusiva o prevalente nell'assunzione di partecipazioni in intermediari finanziari, diversi da quelli citati al primo punto.

Sono invece società di partecipazione finanziaria i soggetti che esercitano in via esclusiva o prevalente l'attività di assunzione di partecipazioni in intermediari finanziari.

Sono società di partecipazione non finanziaria e soggetti assimilati:

- i soggetti che esercitano in via esclusiva o prevalente l'assunzione di partecipazioni in soggetti diversi dagli intermediari finanziari;
- i soggetti che svolgono attività non nei confronti del pubblico, previste dall'articolo 3, comma 2 del Dm 537/2015.

L'esercizio in via prevalente di assunzione di partecipazioni c'è quando, in base al bilancio approvato per l'ultimo esercizio chiuso, l'ammontare complessivo delle partecipazioni (a seconda dei casi, in intermediari finanziari o in soggetti diversi) e degli altri elementi patrimoniali intercorrenti con le partecipate superi il 50% del totale dell'attivo patrimoniale.

Per le società di partecipazione

finanziaria rilevano anche gli impegni ad erogare fondi e le garanzie rilasciate.

Secondo la risposta ad interrogazione parlamentare 5-01951 del 17 aprile scorso, per ragioni logico-si-

stematiche sarebbe opportuno estendere alle società di partecipazione non finanziarie le regole dettate per le holding finanziarie in merito alla rilevanza degli impegni ad erogare fondi e delle garanzie rilasciate alle

società partecipate, anche se tale previsione non è contenuta al comma 3 dell'articolo 162-bis del Tuir.

Ricordiamo che la verifica della *prevalenza* ai fini dell'acquisizione dello status di holding (società di partecipazione) risulta dirimente – tra le altre – ai fini dell'assoggettamento agli obblighi di comunicazione all'Anagrafe tributaria dei rapporti finanziari prevista dall'articolo 7 del Dpr 605/1973.

Le comunicazioni all'Archivio dei rapporti finanziari intrattenuto presso l'Anagrafe tributaria sono obbligatorie in capo ai soggetti indicati nell'articolo 10, comma 10 del Dlgs 141/2010; la norma menziona, tra i soggetti obbligati, le società di partecipazione non finanziaria e i soggetti ad esse assimilati, di cui all'articolo 162-bis, comma 1, lettera c), n. 1 e 2 del Tuir, tra cui rientrano anche le cosiddette holding di famiglia.

Una questione molto dibattuta riguarda le società di persone e in particolare le società semplici, per le quali, non essendo obbligate ad approvare un bilancio, non è chiaro se debbano essere soggette all'applicazione della normativa di cui all'articolo 162-bis. Assoholding, nella circolare 2 del 2019, ritiene che si debba dare cautamente risposta positiva.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CONCETTO DI SOCIETÀ DI PARTECIPAZIONE

I casi difficili da inquadrare

Con il nuovo articolo 162-bis del Testo unico, introdotto dal Dlgs 142/2018 (cosiddetto decreto Atad) il legislatore nazionale ha realizzato l'intento di fornire una precisa definizione fiscale del concetto di società di partecipazione. Restano però casi di difficile inquadramento. Per le holding, l'incertezza non impatta solo sugli obblighi di comunicazione all'Archivio dei rapporti con operatori finanziari (articolo 10, comma 10 del Dlgs 141/2010), iscrizione al Rei e obblighi di comunicazione ai fini Crs e Fatca, ma anche sulla determinazione del reddito imponibile Ires e del valore della produzione Irap.

La precedente definizione di holding prevedeva che rientrassero in tale categoria i soggetti che, in base ai

dati relativi agli ultimi due esercizi chiusi, presentavano entrambi i seguenti presupposti:

- ammontare complessivo degli elementi dell'attivo di natura finanziaria superiore al 50% del totale dell'attivo patrimoniale;
 - ammontare complessivo dei ricavi prodotti dagli elementi dell'attivo di natura finanziaria superiore al 50% dei proventi complessivi.
- In base alla nuova definizione di holding, invece:
- non è più rilevante la composizione del conto economico;
 - il periodo di sorveglianza si riduce a un solo bilancio;
 - rientrano anche le società che non detengono partecipazioni ma svolgono attività finanziaria nei confronti del gruppo (i cosiddetti soggetti assimilati)

La definizione. Intermediari finanziari

Ininfluente lo schema di bilancio

■ Il decreto di recepimento della direttiva Atad, oltre ad aver introdotto l'articolo 162-bis del Tuir, ha modificato gli articoli 96, 106 e 113 del Tuir e gli articoli 6 e 16, comma 1-bis) del decreto Irap, prevedendo una diversa disciplina per gli intermediari finanziari da un lato e per le società di partecipazione non finanziaria e soggetti assimilati dall'altro.

Viene fatto specifico riferimento alle società di partecipazione finanziaria (*holding finanziarie*).

Anche l'articolo 1, comma 65 della legge 208/2015 sulla maggiorazione dell'aliquota Ires del 3,5% si limita a fare riferimento, a seconda dei casi, agli *intermediari finanziari* e alle *società di partecipazione finanziaria e assimilati*.

A ben vedere, la definizione di *intermediario finanziario* contenuta nell'articolo 162-bis, comma 1, numero 4) della lettera a) è identica a quella di *società di partecipazione finanziaria* contenuta nella lettera b).

Entrambe riguardano «i soggetti che esercitano in via esclusiva o prevalente l'attività di assunzione di partecipazioni in intermediari finanziari», tanto che una delle due definizioni pare pleonastica.

In realtà, questa apparente contraddizione è stata in qualche modo giustificata dalla versione finale della relazione illustrativa. Essa in proposito afferma che la modifica è volta «a chiarire che tra le società di partecipazione finanziaria rientrano le holding bancarie e le holding finanziarie, già comprese, peraltro, tra i soggetti qualificati intermediari finanziari di cui al comma 1, lettera a), numeri 1) e 4), dell'articolo 162-bis del Tuir ai quali si applicano disposizioni fiscali specifiche».

In sostanza le società di partecipazione finanziaria sono, agli effetti fiscali, intermediari finanziari anche se non redigono il bilancio con gli schemi elaborati dalla Banca d'Italia per gli intermediari finanziari ai sensi del Dlgs 136/2015.

Sul punto, la circolare 2/2019 di

Assoholding ha evidenziato come, non essendo possibile imporre l'adozione di determinati schemi di bilancio, queste holding potrebbero scegliere in autonomia quale tipologia di bilancio redigere, fermo restando che, a prescindere dal tipo di schemi di bilanci che adotteranno, saranno tenute a calcolare l'Irap con le regole degli intermediari finanziari e con l'applicazione dell'addizionale Ires al 3,5%.

Le cosiddette merchant bank, le società captive di gruppo, le società di consulenza finanziaria e le finanziarie di marca non rientrano fra gli intermediari finanziari tenuti a redigere il bilancio secondo gli schemi di Banca d'Italia. Ma, in pre-

LE CONSEGUENZE

Va applicata l'addizionale Ires al 3,5%, a prescindere dal fatto che si adotti il modello di Banca d'Italia

senza dei requisiti di prevalenza, potrebbero rientrare fra le società di partecipazione finanziaria o non finanziaria o fra i soggetti a queste assimilati.

Si può, quindi, giungere alla seguente conclusione:

- le capogruppo di banche, di Sim e le società di concessione di finanziamenti nei confronti del pubblico di cui all'articolo 162-bis, comma 1, lettera a), n. 1) – tenute a redigere il bilancio secondo gli schemi di Banca d'Italia – sono sempre intermediari finanziari a prescindere dal fatto che il loro attivo sia o meno prevalentemente investito in partecipazioni (Assonime, circolare 16 del 2019, pag. 34 e 37);
- i soggetti individuati dall'articolo 162-bis, comma 1, lettera a), n. 4 e dalla lettera b) che, pur non essendo capogruppo, detengono partecipazioni in banche, Sim e società di concessione di finanziamenti nei confronti del pubblico, nonché quelli che detengono partecipazioni di controllo o non di controllo in

altri intermediari finanziari (Sgr, Imel, Idp, operatori del microcredito e dei confidi minori) sono considerati intermediari finanziari se esercitano in via esclusiva o prevalente l'attività di assunzione di partecipazioni in intermediari finanziari, anche se non redigono il bilancio secondo gli schemi della Banca d'Italia;

- i soggetti che esercitano in via esclusiva o prevalente l'attività di assunzione di partecipazioni in soggetti diversi dagli intermediari finanziari, sono considerati dalla lettera c) del comma 1 “società di partecipazione non finanziaria” e sono tassati come le imprese industriali e commerciali con la particolarità che il valore della produzione comprende gli interessi attivi e passivi (articolo 6, comma 9 del decreto Irap) e che possono subire (in funzione del codice Ateco di pertinenza) l'applicazione della maggiorazione Irap prevista dall'articolo 16, comma 1-bis del decreto stesso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le polizze unit linked

LE CARATTERISTICHE

Nell'assicurazione necessaria la componente demografica

L'elemento finanziario può precludere i vantaggi di natura fiscale

PAGINA A CURA DI
Alessandro Germani

■ Nell'ambito del passaggio generazionale uno degli strumenti utilizzabili è rappresentato dalle polizze assicurative, che rispondono alle seguenti esigenze:

- la pianificazione successoria del patrimonio,
- l'ottimizzazione economica e fiscale,
- la protezione,
- la riservatezza e confidenzialità.

Possono essere utilizzate, in particolare, polizze di tipo unit linked, ovvero assicurazioni sulla vita dove il valore del capitale liquidato è collegato all'andamento di fondi di investimento (unit linked) o indici di borsa o panieri azionari (index linked).

LA SUDDIVISIONE

A seconda del grado di garanzia sulla restituzione del capitale, si possono distinguere in polizze garantite, parzialmente garantite e pure. L'elemento finanziario

di queste polizze è immediatamente riscontrabile, tanto più quando si ha a che fare con quelle pure. È dunque spesso problematico, in relazione alle polizze unit linked, individuare la loro esatta natura: che è assicurativo-previdenziale, secondo alcuni, oppure finanziario-speculativa secondo altri (documento Cndcec e Fnc "Il wealth planning. Strumenti a tutela del patrimonio. Luglio 2018).

RISCHIO DEMOGRAFICO

Rispetto alle tradizionali polizze vita, infatti, nelle unit linked può mancare la componente di rischio demografico, perché la performance della compagnia risulta slegata dalla vita umana ma dipende piuttosto dalle fluttuazioni di mercato, la prestazione dovuta dall'assicuratore è incerta nell'ammontare e varia al variare del valore di riferimento, venendo così meno la funzione previdenziale che giustifica la disciplina di favore propria delle polizze tradizionali.

Sia a livello di dottrina, sia di giurisprudenza è stato sostenuto che le unit linked sono prodotti assicurativi (Trib. Brescia 13 giugno 2018) oppure finanziari (Cass. 30 aprile 2018 n. 10333).

La recente sentenza della Cassazione n. 6319 del 5 marzo 2019 ha sostenuto la natura mista della polizza in questione, sostenendo che la unit linked ha

natura assicurativa se la prestazione ascrivibile al rischio assicurativo è stata effettivamente contemplata nel contratto, ma non deve essere irrisoria; in assenza di tali proporzioni la polizza sarà nulla, dovendo essere contemplata la presenza del rischio demografico.

Una delle conseguenze particolarmente gravose della riqualificazione delle polizze in questione come strumenti finanziari consiste nell'inapplicabilità dell'articolo 1923 del Codice civile, il che comporta il venir meno dell'impignorabilità e inesquestrabilità delle somme dovute dall'assicuratore.

PROFILI FISCALI DELLE POLIZZE

L'altro aspetto rilevante, questo in chiave fiscale, consiste nel fatto che la natura assicurativa della polizza fa sì che le indennità spettanti agli eredi in qualità di beneficiari di assicurazioni siano esenti dall'imposta di successione (articolo 12, comma 1, lettera c, del Dlgs 346/90). Oltre a ciò, poi, esiste una tematica di tassazione delle rendite finanziarie in relazione alle componenti della polizza unit linked. Infatti, la componente derivante dall'avversarsi del rischio demografico non determina alcuna tassazione dei capitali o delle rendite erogati. Invece quella derivante dall'investimento dei premi pagati soggiace un pre-

I VANTAGGI COLLEGATI**La possibilità**

Uno strumento di pianificazione successoria del patrimonio può essere costituito dalle polizze unit linked, in cui il valore del capitale liquidato si collega all'andamento di fondi d'investimento, a indici di borsa o a panieri azionari. Queste polizze si distinguono in garantite, parzialmente garantite o pure in base al grado di garanzia che il capitale conferito venga restituito alla fine

Il nodo da sciogliere

Il principale nodo delle polizze unit linked è quello legato alla loro natura assicurativa oppure finanziaria. Secondo una recente sentenza della Cassazione perché abbiano natura assicurativa - e quindi siano impignorabili e inesquestrabili - la prestazione ascrivibile al rischio assicurativo deve essere contemplata nel contratto e non deve essere irrisoria

Vantaggio fiscale

Nel caso in cui le polizze abbiano natura assicurativa, le indennità spettanti agli eredi in qualità di beneficiari della stessa sono esenti dalla imposta di successione

lievo del 26% (ridotto al 12,5% per una quota corrispondente all'investimento in titoli pubblici e assimilati) sulla differenza tra le somme ottenute e i premi versati.

Legato a questo aspetto vi è poi l'altro connesso al fatto che le polizze assicurative consentono di beneficiare del tax deferral, inteso come differimento della tassazione al momento del riscatto totale o parziale della polizza.

Oltre a ciò, poi, occorre anche osservare che il prelievo si applica sul risultato netto dell'investimento, che tiene conto, quindi, di tutti i rendimenti ma anche di tutte le minusvalenze che si sono manifestate durante l'investimento stesso. Quelli relativi al tax deferral e alla tassazione sul rendimento netto sono in realtà aspetti che accomunano le polizze all'ambito dei fondi comuni di investimento (Oicr). Mentre l'esenzione dall'imposta sulle successioni resta un vantaggio peculiare e unico delle polizze assicurative, dunque di per sé assai apprezzato anche in chiave di passaggio generazionale.

Va da sé, quindi, che gli effetti connessi al mancato riconoscimento della natura assicurativa delle polizze unit linked appaiono particolarmente critici per lo strumento in questione, sia dal punto di vista civilistico sia da quello fiscale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

È più facile essere un amministratore di condominio smart.**24ORE**
PROFESSIONALE

Smart24 Condominio fornisce un'informazione autorevole, chiara e completa su tutte le tematiche relative alla gestione immobiliare: condominio, contratti immobiliari, stime e perizie, catasto, proprietà e diritti reali.

Approfondimenti, strumenti operativi, casi pratici, come fare per, formulari, percorsi guidati e pareri dell'esperto.

Tutti gli **adempimenti giuridici, fiscali, tecnici e amministrativi spiegati con schede pratiche, suggerimenti operativi e modulistica.**

smart24condominio.itSMART **24** CONDOMINIO
Smart work, smart life.

Il valore

I PRINCIPI

Per pesare partecipazioni e beni valutazioni con criteri alternativi

Applicato il metodo di base, la sua bontà va testata grazie ai sistemi di controllo

PAGINA A CURA DI

**Emanuele Reich
Franco Vernassa**

Beni immobili, intangibles, beni mobili, partecipazioni, titoli: le valutazioni sono necessarie in ogni passaggio generazionale che coinvolga società e/o partecipazioni.

A tale fine è opportuno affidarsi a esperti che possano stimare/valutare tali beni, essendo evidente che non esiste il valore giusto o vero di un bene, e che ogni valore è sempre frutto di una stima e pertanto è sempre una quantità approssimata e non esatta (si veda il principio 1.1.1 del Oiv - Organismo italiano di valutazione). È quindi necessario premettere che il processo di valutazione dell'azienda o dei beni aziendali deve basarsi su alcuni principi, quali le competenze del valutatore, la finalità della valutazione, le assumptions e il grado di approssimazione.

Presupposto fondamentale di ogni valutazione è quindi la scelta preliminare della soluzione metodologica più appropriata in funzione dello scopo della valutazione e della realtà specifica del bene che ne è oggetto, a volte individuate dalle norme o dalla prassi. Ad esempio, si può citare il caso del patent box ove, sulla base delle linee guida dell'Ocse sul transfer pricing, l'agenzia delle Entrate (circolare n. 11/2016, par. 7) ha individuato all'interno dei diversi metodi applicabili (Resale Price, Tnm, ecc.) quelli del Cup - Comparable Uncontrolled Price e del Residual Profit Split.

Di solito il valutatore individua due fasi: nella prima, applica il metodo di base, individuato avendo riguardo alle peculiarità della partecipazione oggetto di valutazione e ai dati disponibili, previo accertamento di un adeguato grado di affidabilità degli stessi; nella seconda, la bontà dell'esito dell'utilizzo del metodo di base attraverso l'utilizzo di uno o più metodi di controllo, scegliendo tra i metodi alternativi quelli che più di altri sono in grado di esprimere un valore limite, nell'ottica dell'operazione di passaggio generazionale.

La valutazione si basa su metodi (patrimoniali, reddituali, finanziari, misti); di seguito si esaminano i principali:

1 il metodo patrimoniale semplice, che consente la ripartizione del valore complessivo dell'azienda nelle sue singole componenti, intese come elementi dell'attivo e del passivo;

2 il metodo patrimoniale complesso, che costituisce un'integrazione del metodo patrimoniale semplice, in quanto consente di attribuire un valore separato anche a taluni beni intangibili. Esso assume particolare significato in presenza di ingenti valori di beni immateriali, la cui stima possa essere effettuata autonomamente, attraverso moltiplicatori di mercato o processi simili, oppure ove ricorra la necessità di determinare, con riferimenti oggettivi, il concorso di taluni beni intangibili nella formazione del valore;

3 il metodo reddituale, che determina il valore di un'azienda unicamente in funzione dei redditi che, in base alle attese, essa sarà in grado di produrre. Tale metodo è indicato per aziende operanti in condizioni di equilibrio economico stabile e duraturo, senza particolari problemi finanziari e che sfruttano adeguatamente la loro capacità produttiva. Eventuali beni estranei al processo produttivo debbono ovviamente essere separatamente valutati mediante metodi appropriati;

4 il metodo misto Eva - Eco-

CASO PER CASO

L'operazione

In caso di società e partecipazioni un elemento importante che deve essere considerato in sede di passaggio generazionale è quello della corretta valutazione del loro valore. In questo contesto, caso per caso il valutatore dovrà decidere la soluzione metodologica più aderente alla realtà specifica del bene in oggetto

La prassi seguita

La prassi normalmente seguita dal valutatore è quella di operare in due fasi, applicando come prima cosa il metodo di base in relazione al bene da valutare e, in un secondo momento, testando la bontà del metodo seguito utilizzando uno o più metodi di controllo, scegliendo quelli più in grado, nel caso specifico, di esprimere un valore limite

Le alternative

I metodi di valutazione possono essere patrimoniali, reddituali, finanziari e misti. Tra i principali, si contano il metodo patrimoniale semplice e quello complesso, il metodo reddituale, il metodo misto Eva, il metodo Dcf e il metodo dei multipli

nomic Value Added, che nasce come criterio di determinazione delle performance aziendali e conseguentemente è applicato anche come criterio di valutazione;

5 il metodo Dcf - Discounted Cash Flows, che è il processo di valutazione più diffuso, consistente nell'attualizzazione dei flussi di cassa. Si tratta di un metodo di generale applicazione, in grado di attribuire un valore a qualsiasi iniziativa indipendentemente dalle sue caratteristiche. È, infatti, indubbio che il valore effettivo di una realtà aziendale (a qualsiasi comparto economico appartenga) corrisponde sempre ai flussi di cassa che questa genererà in futuro. L'idea di base è, quindi, tanto semplice quanto robusta: nel lungo termine nessuna impresa può distribuire dividendi in misura superiore alla sua capacità di generare flussi di cassa;

6 il metodo dei multipli, che consente di determinare il valore del capitale aziendale sulla base dei prezzi negoziati per titoli rappresentativi di quote del capitale di imprese comparabili, in base al rapporto tra la loro capitalizzazione borsistica e parametri diversi, quali, a seconda dei casi, l'utile netto, l'Ebit, l'Ebitda, il Cash Earning, il fatturato, il Book Value.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CASA

Guida all'acquisto e alla vendita

La Guida aiuta a conoscere le regole per poter concludere trattative sicure e contrattualmente regolari non solo per chi si avvia alla compravendita immobiliare, ma anche per coloro che si prestano ad assisterlo con competenza e professionalità.



IN EDICOLA DAL

22

OTTOBRE

CON IL SOLE 24 ORE A

9,90* €

*Oltre il prezzo del quotidiano

OPPURE ONLINE:

offerte.ilssole24ore.com/acquistoevendita

OFFERTA VALIDA IN ITALIA FINO AL 6 DICEMBRE 2019

Fusioni e scissioni

ALLA LUCE DELL'ARTICOLO 10

L'abuso del diritto non colpisce il passaggio di testimone

Lo Statuto considera anche le valide ragioni extra tributarie

PAGINA A CURA DI
Gaetano De Vito

Le operazioni straordinarie di conferimento, scissione e fusione, attuate con lo scopo di garantire la continuità aziendale attraverso il passaggio generazionale, hanno una corsia preferenziale in relazione al rischio di abuso del diritto.

Attraverso le recenti risposte a interpelli le Entrate hanno infatti confermato che le operazioni straordinarie che presidiano i passaggi generazionali possiedono le ragioni "extra tributarie", contenute nella clausola antiabuso di cui all'articolo 10-bis dello Statuto del contribuente (legge 212/00).

Un via libera che non dovrebbe passare inosservato posto che il riferimento anche alle valide ragioni extra tributarie pongono la nostra norma antiabuso in una posizione di più alto profilo rispetto alla stessa normativa europea, tanto da essere stata accettata dalla direttiva comunitaria anti-evasione e anti-elusione "Atad" (recepita dal dlgs 142/2018) senza riserve. Una garanzia, a quest'ultima, fondamentale per la sopravvivenza ai passaggi generazionali delle aziende italiane.

Difatti le imprese, ancorché di dimensioni limitate, avvicinandosi al momento di passare il testimone generano al loro interno dei rami d'azienda in settori assai diversificati: da quello immobiliare a quello dei servizi, del commercio o dell'industria, fino a quello finanziario gestito attraverso l'impiego di liquidità e l'assunzione di partecipazioni sociali, le quali potrebbero essere anche amministrate da una holding. Di conseguenza operazioni quali conferimenti, scissioni – anche non proporzionali – e fusioni, sono indispensabili per trasferire l'azienda o rami di azienda in capo ai successori meritevoli di gestirli, anche settorialmente. Isolare, separare o accorpare determinati rami d'azienda, attraverso queste operazioni, non ha peraltro il solo pregio di poterli attribuire singolarmente ovvero in comunione a

LE MOTIVAZIONI



L'obiettivo primario

Isolare, separare o accorpare determinati rami d'azienda non ha il solo pregio di poterli attribuire singolarmente ovvero in comunione a uno o più eredi ma consente di poter trasferire, in capo a questi ultimi, la cosiddetta governance societaria che, a sua volta, potrà garantire la continuità aziendale pure oltre la seconda generazione

Il calcolo delle quote

Le operazioni straordinarie offrono il vantaggio di poter essere realizzate a valori correnti in franchigia d'imposta, i quali sono indispensabili ai fini del calcolo dei trasferimenti perequativi interni alla famiglia volti a "pareggiare" i valori in gioco, tenuto conto delle quote di legittima spettanti per diritto successorio

uno o più eredi ma consente, soprattutto, di poter trasferire, in capo a questi ultimi la cosiddetta governance societaria, che a sua volta potrà garantire la continuità aziendale anche oltre la seconda generazione.

Si ipotizzi un capofamiglia, che nella propria azienda abbia concentrato immobili, liquidità, partecipazioni di controllo in società del gruppo nonché attività commerciali, industriali o di servizi e abbia quattro eredi con aspettative diverse e non tutti interessati alla conduzione dell'azienda di famiglia. A questo punto il passo iniziale dovrebbe essere: da una parte quello di procedere ad accorpamenti attraverso fusioni "per unione" e a divisioni attraverso operazioni di scissione, a cui vanno senz'altro aggiunte le eventuali operazioni di conferimento di partecipazioni o di aziende in newco appositamente costituite, dall'altra quello di valorizzare ogni business unit da confrontare con i valori di beni come gli immobili personali, brevetti o diritti d'autore direttamente in capo all'imprenditore persona fisica.

A tal fine non è superfluo tener presente come il nostro ordinamento tributario, dopo anni di dottrina e giurisprudenza, abbia acquisito e fatto proprio il concetto secondo cui tali operazioni

debbano considerarsi di riorganizzazione e mai realizzative, e quindi neutrali sotto il profilo fiscale sia delle imposte dirette che di quelle indirette. Va peraltro segnalato che recentemente è stata battezzata come operazione non realizzativa anche il conferimento di partecipazioni di minoranza (si veda «Il Sole 24 Ore» del 20 giugno 2019).

Inoltre non dovrebbe sfuggire che tali operazioni straordinarie offrono il grande vantaggio di poter essere realizzate a valori correnti in franchigia d'imposta, i quali sono indispensabili ai fini del calcolo dei trasferimenti perequativi interni alla famiglia volti a "pareggiare" i valori in gioco, tenuto conto delle quote di legittima spettanti per diritto successorio.

Non va infatti dimenticato che la misura delle compensazioni spettanti ai legittimari va calcolata considerando il valore dell'azienda al momento del patto senza che le norme fiscali regolino di valore sopravvenuti. La norma che cristallizza questi valori introduce infatti una deroga rispetto alle norme successorie. A tal proposito sarebbe comunque auspicabile che le norme fiscali regolino con certezza il trattamento tributario dei suddetti trasferimenti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

STRUMENTI SU MISURA

La recente sentenza Ctr Lazio

Il trasferimento di aziende o di partecipazioni societarie a favore di discendenti ai quali, in anticipo sul patrimonio ereditario, è attribuito o integrato il controllo attraverso la maggioranza dei diritti di voto ex articolo 2359 del codice civile, sono considerate operazioni esenti dalle imposte di successione e donazione. Il raggio di azione della sottrazione all'imposta si estende anche ai diritti di voto espressi, per convenzione, dall'erede usufruttuario o nudo proprietario. In tal caso, ad esempio, una pronuncia della Ctr Lazio (186/2019) consente di mantenere l'esenzione anche nel caso in cui i diritti di voto dei discendenti non siano operativi su tutte le materie su cui poter deliberare, ma consentano di gestire e dirigere la società. Nel caso di specie, infatti, il Collegio ha ritenuto corretto non applicare l'imposta, in quanto il socio fondatore, oltre all'usufrutto, ha inteso riservarsi anche il voto in assemblea sulla distribuzione degli utili

Il patto di famiglia

Il patto di famiglia rappresenta il perno su cui ruotano le vicende legate al passaggio generazionale del disponente ancora in vita con liquidazione dei legittimari mediante versamento in denaro. Anche se è un diritto rinunciabile, il problema del trasferimento perequativo previsto in capo ai beneficiari dell'azienda di famiglia potrebbe essere risolto anche da una clausola statutaria di riscatto prevista in favore dei soci legittimari, in modo da far sopportare l'onere alla società trasferenda. Vi è da aggiungere, inoltre, che la costituzione di una holding attraverso conferimenti di partecipazioni, di aziende o rami di aziende in una newco, permette di gestire i conflitti familiari direttamente nell'organo amministrativo della stessa capogruppo, così da evitare il confronto su tali problematiche nell'ambito dei consigli di amministrazione delle società partecipate. Il risultato è quello di non mettere a rischio l'operatività delle aziende produttive causato dalla gestione di equilibri, che spesso si traduce in un conflitto con le linee di indirizzo dell'attività d'impresa, essendo quest'ultima ancora sotto la direzione del fondatore

Se l'holding è indispensabile

Nei casi più complessi ove, peraltro, l'utilizzo di una holding diventa indispensabile, potrebbe essere opportuno anche l'inserimento di due istituti: il consiglio di famiglia e lo *steering committee*. Questi ultimi, ancorché non previsti dal nostro diritto positivo, trovano la loro ragion d'essere in virtù della "moral suasion" che imprimono alla famiglia. Entrambi percepiti come organi deliberanti, essi sono partecipati, rispettivamente, dal cda della holding e dai membri della famiglia insieme a professionisti e manager esterni di riferimento. A questi collegi è attribuito, da una parte, il compito di scegliere il successore e di dettare le regole d'ingaggio, dall'altra, in riferimento alle adunanze dello *steering committee*, quella di deliberare su strategie che consentano di pervenire al miglior assetto societario attraverso operazioni di fusione, scissione o conferimenti, posti a base dell'organizzazione della successione. Un aspetto, questo, piuttosto impegnativo in quanto da analizzare nel lungo periodo. Infatti eventuali fusioni o scissioni postume, effettuate durante la finestra di tempo agganciata all'esenzione legata al patto di famiglia per ristabilire equilibri mal gestiti durante il periodo preparatorio, potrebbero farne venir meno tale presupposto, con conseguente richiesta di imposizione piena da parte del fisco

La cooptazione dei professionisti

Un altro aspetto strategico, spesso sottovalutato, è quello per il quale i professionisti cooptati nello *steering committee* dovrebbero mettere a punto insieme al fondatore talune strategie, come ad esempio predisporre strumenti informativi circa il mantenimento della profittabilità del business affidato ai discendenti, la continuità aziendale, la soddisfazione dei soci esterni, nonché degli altri stakeholders, tra cui i dipendenti; con lo scopo di evitare quello che nelle ultime cronache si legge a causa di volontà di rientro del socio fondatore che abbia verificato la non attitudine dell'erede a gestire a esempio anche un solo ramo di azienda

Le contestazioni del Fisco

I PROFILI ANTIELUSIVI

Vietate le operazioni circolari ma permesse le scissioni genuine

Nonostante l'uscita dei vecchi soci le Entrate hanno contestato l'operazione

PAGINA A CURA DI
Alessandro Germani

■ L'esigenza del passaggio generazionale spesso può comportare delle sistemazioni societarie attraverso operazioni straordinarie. Che di per sé sono sempre lecite in quanto non implicano abuso del diritto ai sensi dell'articolo 10-bis della legge 212/2000. Ma vanno visti la loro concatenazione e i risultati che in concreto si ottengono. Così può accadere che anche un'esigenza di per sé legittima, come quella del passaggio generazionale, possa essere contestata dal fisco quando vi ravvisa altri obiettivi che a suo giudizio non meritano di essere approvati dal sistema. Vediamo quindi due casi: una fusione inversa preceduta dalla rivalutazione delle quote dei soci uscenti e una scissione non proporzionale finalizzata all'ingresso della terza generazione. L'agenzia delle Entrate ha bocciato la prima e ammesso la seconda.

LA RISPOSTA N. 341

In questo caso l'operazione riguarda la sistemazione fra soci di prima e seconda generazione strutturata con le seguenti modalità:

- i figli costituiscono una newco partecipata al 50% da ognuno di essi
- i genitori rivalutano le partecipazioni nell'operativa e poi le cedono alla newco
- si procede quindi ad una fusione inversa fra la newco e l'operativa al termine della quale i figli vengono a disporre del 50% ognuno dell'operativa.

L'operazione viene strutturata come fusione a seguito di acquisizione con indebitamento (articolo 2501-bis del Codice civile) in assenza di disponibilità da parte di terzi a finanziare l'operazione e di mezzi finanziari da parte dei figli, motivo per cui la fusione inversa è parsa come l'unica soluzione in grado di corrispondere, attraverso i flussi di cassa dell'operativa, ai vecchi soci il prezzo di riacquisto delle loro partecipazioni.

L'Agenzia boccia l'operazione seguendo questo percorso logico. Nel recesso tipico (articolo 2473) le somme ricevute dal socio in eccedenza rispetto al

costo fiscale della partecipazione configurano reddito di capitale, mentre nel caso di recesso cd. atipico (cessione ad altri soci o terzi) costituiscono capital gain. La norma agevolativa dell'affrancamento delle partecipazioni è compatibile solo con la figura del recesso atipico (circolare 16/E/05), motivo per cui i vecchi soci si sarebbero precostituiti questa forma per ottenere il vantaggio fiscale (sostitutiva dell'11% rispetto alla tassazione ordinaria del 26%) che il recesso tipico non consentirebbe. Le varie operazioni, di per sé legittime, sarebbero tuttavia inidonee a produrre effetti significativi diversi dal vantaggio fiscale, attraverso un numero superfluo di negozi giuridici che verrebbero meno se si utilizzasse il recesso tipico (fiscalmente più oneroso).

Quindi l'Agenzia non ravvisa «ragioni extrafiscali non marginali», quali avrebbero potuto essere da un lato il passaggio generazionale fra i padri e i figli e dall'altro il fatto che i vecchi soci non sono in alcun modo presenti nel

capitale della newco, e quindi ad onore del vero la presunta circolarità dell'operazione non sembrerebbe sussistere. Sotto questo profilo, quindi, la risposta appare addirittura più stringente rispetto al principio di diritto n. 20 (si veda l'articolo a destra) nel quale si ravvisava comunque qualche elemento di circolarità.

LA RISPOSTA N. 343

Di diverso tenore è la successiva risposta n. 343, che riguarda una holding con azioni ordinarie (azioni A) e azioni prive di diritto di voto (azioni B), in cui l'usufrutto sulle azioni A spetta all'esponente di prima generazione mentre la nuda proprietà a quelli di seconda (titolari anche della piena proprietà delle azioni B). La riorganizzazione si sostanzia in una scissione totale non proporzionale finalizzata alla costituzione di quattro nuove società, ciascuna interamente partecipata da un esponente di seconda generazione. Ciò è anche prodromico all'ingresso della terza generazione. Infatti ogni beneficiaria vedrebbe la presenza dell'usufruttuario di prima generazione assieme al nudo proprietario di seconda, con previsione che alla morte del primo le azioni B riacquistino il diritto di voto, consolidandosi poi usufrutto e nuda proprietà delle azioni A in capo all'esponente di seconda generazione. Il passaggio verso la terza generazione avverrebbe attraverso il controllo operato in comproprietà in presenza di un rappresentante comune, il che garantirebbe, assieme alla prosecuzione dell'attività d'impresa per un periodo non inferiore a cinque anni dalla data del trasferimento, l'esenzione dall'imposta di successione ex articolo 3, comma 4-ter del Dlg 346/90 (circolare 3/E/08). L'Agenzia conferma la liceità dell'operazione, finalizzata a replicare nelle quattro beneficiarie la situazione originaria esistente sulla scissa, ma consentendo la separazione dei destini dei quattro esponenti di seconda generazione. La scissione non proporzionale è neutrale ai sensi dell'articolo 173 del Tuir e non abusiva, non essendo finalizzata a spostare la tassazione dai beni di primo grado (immobili) a quelli di secondo grado (partecipazioni).

L'Agenzia peraltro sembra aver apprezzato i seguenti elementi, ovvero l'assenza di cessioni, il mantenimento della stessa struttura societaria, l'effettiva continuazione dell'attività imprenditoriale da parte di ciascuna beneficiaria, l'esigenza del passaggio generazionale sottesa all'intera operazione.

Il test. La convenienza della rivalutazione

Vietata la permanenza del controllo

■ Legate alla strutturazione del passaggio generazionale possono esservi anche operazioni circolari che celano dietro a questa esigenza incontestabile alcune pratiche più discutibili per il fisco. Ecco.

Con il principio di diritto 20 del 23 luglio 2019 l'agenzia delle Entrate ha chiarito nuovamente il suo punto di vista sulle operazioni circolari, già bocciate nella circolare 6/E/16 dedicata alle operazioni di leveraged buy out. Nel principio è stato affermato che le operazioni circolari di merger leveraged cash out sono prive di sostanza economica in quanto finalizzate al mero conseguimento di un vantaggio fiscale.

La convenienza, in estrema sintesi, consiste nel tassare il capital gain con una sostitutiva inferiore rispetto al livello di tassazione dei dividendi. Queste operazioni sono di solito strutturate secondo lo schema seguente:

- i soci di una società operativa (target) anziché distribuire i dividendi cedono le proprie partecipazioni ad una newco;
- preventivamente affrancano il valore fiscale della partecipazione assolvendo all'imposta sostitutiva;
- la target distribuisce i dividendi alla newco che, a sua volta, utilizza tali risorse per corrispondere ai soci cedenti il prezzo delle partecipazioni che ha acquistato da essi;
- in assenza di liquidità si può ricorrere al debito, utile al pagamento del prezzo, sfruttando anche la deducibilità degli interessi passivi ex articolo 96 del Tuir;
- se si opta per la fusione fra newco e target secondo lo schema tipico delle operazioni di Lbo (articolo 2501-bis, Codice civile) si evita la distribuzione di dividendi e comunque si fa coincidere, in capo alla target, il debito contratto dalla newco con la generazione dei flussi di cassa (da parte di target) utili al suo rimborso.

Pertanto, in luogo dell'imposizione sui dividendi pari ormai al 26% per tutte le partecipazioni (qualificate e non), si beneficia di un'imposta sostitutiva sulla rivalutazione delle

partecipazioni che nell'ultima edizione era pari all'11% per le qualificate, quindi con un delta del 15% rispetto alla tassazione dei dividendi. Di conseguenza il vantaggio a livello fiscale appare evidente.

L'operazione oggetto del principio n. 20 riguarda la cessione della target da parte di quattro soci ad una newco partecipata da uno dei cedenti e dai due figli come soci di maggioranza, con successiva fusione fra target e newco. L'Agenzia ha contestato il vantaggio fiscale in capo ad uno dei genitori cedenti che conserva poteri particolari nella target quali quelli di conduzione, di veto in caso di disaccordo dei figli, di riacquisto del controllo in presenza di inefficienze che mettano a repentaglio la società. In verità si tratta spesso di meccanismi di controllo che possono avere una loro logica nei casi di passaggio generazionale, trattandosi di operazioni spesso delicate per la sopravvivenza della stessa società. E che potrebbero meritare una maggior tutela.

D'altro canto l'Agenzia ha anche affermato che la rivalutazione va finalizzata alla circolazione delle partecipazioni, cosa che manca in assenza di un effettivo disinvestimento e che comunque il vantaggio indebito si consegue solo all'incasso dei pagamenti da parte del genitore cedente.

In dottrina si è obiettato, correttamente, che una fattispecie del genere non rientrerebbe nell'abuso del diritto, ma dovrebbe essere aggredita piuttosto con lo strumento dell'interposizione fittizia di cui all'articolo 37, comma 3 del Dpr 600/1973, rientrando in realtà nell'ambito dell'evasione fiscale. In ogni caso il profilo di criticità di queste operazioni appare evidente (circolare Assonime 21/2016, nota 81 e paragrafo 3.3).

Fermo restando che l'esigenza del passaggio generazionale appare legittima e incontestabile, la pratica delle operazioni circolari nei passaggi e in altre strutturazioni è forse stata eccessivamente abusata, da cui deriva probabilmente la censura netta da parte delle Entrate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Sole
24 ORE**24ORE**
PROFESSIONALE

+ Plusplus24 FISCO

RADDOPPIA PER TE.



DA SEMPRE, INTELLIGENTE E COMPLETO.
DA OGGI, PIÙ VICINO ALLE TUE ESIGENZE.

Plusplus24 FISCO è il **sistema informativo** che, grazie al **potente motore di ricerca** e all'**intuitiva interfaccia grafica**, permette di trovare in modo semplice, veloce e mirato tutti i documenti e gli approfondimenti in materia fiscale all'interno del **ricchissimo patrimonio documentale** del Gruppo 24 ORE.

Plusplus24 FISCO è ora disponibile in due versioni, **Gold** e **Platinum Ai**. Scegli la soluzione più adatta a te!

Scopri di più su: plusplus24fisco.it

