

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE NELL'IMPRESA AGRICOLA

Il patto di famiglia: un'opportunità per l'imprenditore

Presto o tardi tutti gli imprenditori si trovano ad affrontare il problema del passaggio generazionale, ovvero del trasferimento della proprietà e della gestione dell'impresa ai propri successori. Si tratta di un momento particolarmente critico nella vita dell'impresa, non solo per i profili economici, patrimoniali e finanziari, bensì anche per le relazioni interpersonali che intercorrono tra i soggetti interessati. Questo tipo di situazioni, ove non gestite in modo corretto, possono generare gravi conflitti, che spesso portano a conseguenze negative sia per l'impresa che per la famiglia.

Da qui l'importanza di conoscere gli strumenti giuridici che il sistema normativo mette a disposizione dell'imprenditore per gestire il passaggio generazionale, comprendendo altresì l'importanza di affrontare per tempo tale passaggio, auspicabilmente affidandosi a professionisti che abbiano una specifica esperienza in materia e che siano in grado di fornire la necessaria assistenza nell'individuare la soluzione più adatta al caso specifico e nel predisporre i vari atti (sotto il profilo legale, tributario, finanziario), nell'ottica di salvaguardare la continuità dell'impresa e di definire correttamente i rapporti interfamiliari.

Attuare oggi il passaggio generazionale può rappresentare

un'opportunità per l'imprenditore anche in ragione dell'attuale regime fiscale e dei contributi messi a disposizione della Provincia Autonoma di Trento. Sotto il profilo fiscale, l'Italia è attualmente considerata un "paradiso fiscale", poiché gode di un regime fiscale successorio particolarmente privilegiato rispetto agli altri paesi, che prevedibilmente nel prossimo futuro dovrà essere allineato (le raccomandazioni del Fondo Monetario Internazionale spingono verso un forte aumento delle aliquote e un abbattimento delle franchigie, ed è facile pensare che in caso di difficoltà il governo potrebbe intervenire). La PAT mette inoltre a disposizione delle imprese che intendono effettuare il passaggio generazionale contributi per le spese legali, amministrative e di consulenza e per le spese di consulenza per l'attività di formazione e di tutoraggio delle figure professionali destinate a condurre l'azienda in seguito al passaggio generazionale e per l'attività di pianificazione strategica.

L'inadeguatezza degli strumenti tradizionali

La disciplina delle successioni a causa di morte nel nostro ordinamento è caratterizzata da due principi fondamentali:

a) il **divieto dei patti successori**

disciplinato dall'art. 458 c.c., secondo cui è nullo qualsiasi tipo di accordo con il quale qualcuno dispone durante la propria vita della propria successione o dei diritti che gli possono spettare su una successione non ancora aperta o rinuncia ai medesimi;

b) **l'intangibilità della quota di riserva** (comunemente denominata legittima) spettante ai cosiddetti legittimari o eredi necessari (il coniuge, i figli legittimi, naturali e adottivi, e in mancanza di figli gli ascendenti), ai quali la legge riserva una quota di eredità anche contro le volontà del defunto (determinata sulla somma del valore dei beni esistenti alla data di apertura della successione e dei beni che il defunto abbia donato nel corso della sua vita).

In questo rigido contesto normativo, la trasmissione dell'impresa di famiglia ha sempre rappresentato un problema. L'imprenditore che intendeva trasferire l'impresa aveva a disposizione sostanzialmente due strumenti: **il testamento e la donazione**, che peraltro non davano (e non danno) alcuna garanzia di stabilità all'attribuzione.

Le disposizioni testamentarie e le donazioni sono esposte al rischio dell'azione di riduzione, che i legittimari pretermessi (esclusi) o lesi possono esperire nel termine di dieci anni dall'apertura della successione o dalla



pubblicazione del testamento, e che sostanzialmente può determinare un obbligo di restituzione da parte dell'erede o del donatario di quanto ricevuto, quando gli atti di disposizione posti in essere dal defunto abbiano leso la legittima spettante agli altri legittimari.

Le donazioni sono inoltre soggette a collazione in sede di divisione ereditaria, potendo gli altri eredi pretendere l'imputazione del valore dei beni donati alla quota di legittima del donatario e comportare la riconduzione del bene in natura nella massa ereditaria da dividere o l'obbligo di versare in denaro l'eccedenza rispetto alla propria quota.

Per completare il quadro brevemente illustrato, occorre considerare anche che **i beni donati in vita dal defunto sono oggetto di valutazione, ai fini della riduzione e della collazione, nel momento in cui si apre la successione (e quindi alla data della morte), e non nel momento in cui furono donati.** Nell'ipotesi in cui il valore del bene sia anche molto superiore rispetto a quello che il bene aveva al momento della donazione, il donatario dovrà imputare alla propria quota il maggior valore con il rischio di dover versare alla massa dei beni da dividere la differenza, laddove il valore sia superiore a quanto allo stesso spettante.

Il patto di famiglia

Nel tentativo di sopperire all'ineadeguatezza della rigida disciplina delle successioni e di recepire le raccomandazioni provenienti dalla Comunità Europea, con la legge n. 55 del 14 febbraio 2006 il legislatore ha introdotto nel nostro ordinamento l'istituto del **patto di famiglia**, disciplinato dagli artt. 768 bis e ss. c.c..

Il patto di famiglia costituisce **un'eccezione al divieto di patti successori**. In estrema sintesi, il patto di famiglia è un contratto con il quale, compatibilmente con le disposizioni in materia di impresa familiare e nel rispetto delle differenti tipologie societarie, l'imprenditore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda (o le partecipazioni societarie quando l'impresa è svolta attraverso una struttura societaria) ad uno o più discendenti (figli o nipoti), con il consenso del coniuge e di coloro che sarebbero legittimari (eredi necessari) se la successione si aprisse in quel momento. Gli assegnatari dell'azienda o delle partecipazioni societarie devono liquidare gli altri partecipanti al contratto, corrispondendo loro una somma di denaro (o beni in natura) corrispondente alla quota di eredità che spetterebbe loro a titolo di legittima, a meno che non vi rinuncino in tutto o in parte.

Oltre ai vantaggi fiscali (ai quali

si è già accennato), il patto di famiglia permette di "cristallizzare" la scelta effettuata dall'imprenditore. **Tutti i trasferimenti compresi nel patto di famiglia sono definitivi e in sede di apertura della successione non potranno essere contestati**, nemmeno da eventuali legittimari sopravvenuti (si pensi all'ipotesi in cui dopo la conclusione del contratto l'imprenditore abbia nuovi figli). Quanto ricevuto dai contraenti non è soggetto a collazione e riduzione.

La liquidazione dei legittimari avviene inoltre **sulla base del valore dell'azienda o delle partecipazioni societarie al momento della conclusione del patto di famiglia, liberamente determinato di comune accordo dai partecipanti, che rimane così definitivamente fissato.**

L'aspetto più problematico della disciplina del patto di famiglia è rappresentato dalla liquidazione dei legittimari, che, ai sensi dell'art. 768 quater c.c., deve essere effettuata dall'assegnatario dell'azienda (o delle partecipazioni societarie), che peraltro potrebbe non disporre delle risorse a tale fine necessarie. È comunque possibile individuare diverse soluzioni per addivenire al risultato desiderato. A titolo esemplificativo, l'introduzione di clausole contrattuali volte a consentire che il pagamento avvenga in un momento successivo



oppure in via dilazionata; il ricorso al credito bancario (da negoziarsi con adeguati strumenti volti a dimostrare l'esistenza del merito creditizio sia sotto il profilo della capacità di rimborso che sotto quello dell'adeguatezza delle garanzie); l'intervento dell'imprenditore disponente (o di un soggetto terzo), dovendosi in questo caso adottare particolari accorgimenti al fine di evitare che l'attribuzione sia considerata una donazione pura e semplice. Il patto di famiglia può contenere ulteriori pattuizioni (eventuali). È possibile, ad esempio, concludere un patto di famiglia con riserva di usufrutto ovvero con riserva di disporre in tutto o in parte dei beni trasferiti, ovvero ancora prevedere a carico dei beneficiari degli oneri aggiuntivi. In altre parole, il patto di famiglia è uno strumento che può essere utilizzato pressoché in ogni ipotesi di passaggio generazionale, e che può (e deve) essere **adattato al caso specifico**, mediante l'inserimento di specifiche previsioni contrattuali, al fine di temperare gli interessi (diversi e spesso configgenti tra loro) delle parti (il disponente, i beneficiari, gli altri partecipanti).

Gli strumenti alternativi

Il patto di famiglia può essere stipulato solo se viene raggiunto un accordo tra tutti i partecipan-

ti. Quando non è possibile raggiungere un accordo e concludere un patto di famiglia esistono altri strumenti per realizzare un passaggio generazionale stabile e definitivo.

Uno degli strumenti che può essere utilizzato è il **family buy out**, operazione che consente l'acquisto dell'azienda da parte dell'erede "designato", anche se sfornito della finanza necessaria, ottenendo la stessa tramite un finanziamento bancario, mettendo a garanzia l'azienda stessa o le quote della società proprietaria dell'azienda e provvedendo poi al rimborso del finanziamento mediante il cash flow generato dall'azienda così acquistata. Altra soluzione è quella del **rent to buy d'azienda**. Il rent to buy è un nuovo tipo di contratto (disciplinato dall'art. 23 del D.L. 133/2014 convertito in L. 164/2014) in cui si fondono un contratto di locazione e un preliminare di vendita. Il rent to buy può avere ad oggetto immobili e terreni. È peraltro possibile strutturare l'operazione avente ad oggetto l'azienda mediante la stipulazione di due contratti tra loro funzionalmente collegati (affitto di azienda e preliminare di compravendita ovvero opzione di acquisto della stessa azienda) per raggiungere il risultato previsto dalla normativa dettata per i beni immobili / terreni. Questa soluzione coniuga l'esigenza

di assicurare immediatamente la disponibilità dell'azienda, lasciando alla decisione dell'affittuario la scelta di esercitare o meno l'opzione all'acquisto, imputando in tal caso a prezzo le somme nel frattempo versate a titolo di canoni. Da ultimo è possibile fare ricorso al trust; la finalità principale per la quale si ricorre al trust in ambito successorio è quella di evitare la dispersione dell'azienda, attribuendo al trustee (che potrà essere anche uno dei discendenti) la gestione della stessa nell'interesse di tutti gli eredi e nel rispetto delle quote di legittima.

Ulteriori informazioni su questo argomento o su fattispecie correlate possono essere richieste a:
avv. Fabrizio Marchionni e avv. Giorgia Martinelli
+39 0461 23100 - 260200 - 261977
fm@slm.tn.it - gm@slm.tn.it