

## 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 poi si rinvia alle calende greche: chi non trova mai tempo per decidersi rischia di lasciare improvvisamente i propri eredi di fronte a questioni che si abbattono come meteoriti sulla loro vita e possono paralizzarne la vita dell'impresa di famiglia.

Per evitare questi scenari, le decennali nelle aule di diritto e la consapevolezza di quanto il passaggio 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 apprensioni 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 imprevedibili 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.

### 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 perdendo 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.