Comunicazione della Commissione relativa alla trasmissione delle piccole e medie imprese

(98/C 93/02)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

INTRODUZIONE

La trasmissione delle imprese è un problema di enorme rilievo della politica d'impresa della Commissione europea ([1]). Dopo la creazione e la crescita, la trasmissione è la terza fase cruciale nel ciclo di vita di un'impresa ([2]). Nel momento in cui il fondatore si ritira e passa le consegne, in gioco ci sono i posti di lavoro.

Studi recenti hanno dimostrato che, nel corso dei prossimi anni, oltre 5 milioni di imprese nell'Unione europea, pari al 30 % circa di tutte le imprese europee, dovranno far fronte al problema della trasmissione. Il 30 % circa di esse, cioè 1,5 milioni, spariranno per insufficiente preparazione alla loro trasmissione, compromettendo 6,3 milioni di posti di lavoro circa ([3]).

L'azione della Commissione europea in questo campo risale al 28 e 29 gennaio 1993, ad un simposio da essa organizzato a Bruxelles per fare il punto sulla situazione negli Stati membri e definire le pratiche migliori nel campo della trasmissione delle imprese. Ad esso seguì una vasta consultazione di tutte le parti interessate sulla base di un'apposita comunicazione ([4]) che condusse all'adozione, il 7 dicembre 1994, di una raccomandazione ufficiale relativa alla trasmissione delle piccole e medie imprese (PMI), indirizzata dalla Commissione europea agli Stati membri ([5]).

L'articolo 9 della raccomandazione stabiliva che, entro il 31 dicembre 1996, gli Stati membri avrebbero dovuto presentare una relazione sui progressi compiuti. Già nel corso del 1996, la Commissione aveva invitato tutti gli Stati membri a comunicare informazioni provvisorie sulle iniziative intraprese rispetto ai vari elementi della raccomandazione e sulle modifiche che essi intendevano apportare alla legislazione vigente.

Nella sua proposta di decisione del Consiglio, relativa al Terzo programma pluriennale a favore delle PMI, la Commissione manifestava l'intenzione di presentare nuove iniziative, come un'azione concertata, in base alla valutazione del seguito dato alla raccomandazione del 1994 ([6]). La decisione del Consiglio del 9 dicembre 1996, sul Terzo programma pluriennale, ha confermato l'obiettivo di continuare gli sforzi in questo senso ([7]). Memore di tale decisione, la Commissione europea ha organizzato, il 3 e 4 febbraio 1997, la Lille (Francia) il forum europeo sulla trasmissione delle imprese. La valutazione delle informazioni fornite dagli Stati membri e il dibattito nelle sessioni plenarie e nei vari seminari del forum sono i risultati descritti in questa comunicazione.

A seguito della pubblicazione della raccomandazione della Commissione, vari Stati membri hanno adottato o, almeno, previsto di adottare misure per migliorare l'ambiente giuridico e fiscale in questo campo. Inoltre, la maggior parte degli Stati membri manifesta il desiderio di facilitare la trasmissione delle PMI. Le parti interessate, come le autorità nazionali, le organizzazioni professionali e le imprese stesse, cominciano a comprendere le dimensioni del problema. Questo è importante, perché la sensibilizzazione degli ambienti interessati è uno dei principali obiettivi della Commissione.

MISURE PRESE O PROPOSTE

La maggior parte delle misure fin qui adottate riguardano modifiche all'ambiente giuridico per incoraggiare e agevolare i preparativi al trasferimento di un'impresa (cfr. punto A, infra). Molti Stati membri hanno modificato l'aspetto fiscale della trasmissione, soprattutto riducendo i diritti di successione e di donazione (cfr. punto B). Altre iniziative mirano a migliorare le prospettive finanziarie delle imprese al momento della loro trasmissione (cfr. punto C). Alcuni aspetti pratici hanno, inoltre, notevoli conseguenze sulla riuscita o il fallimento della trasmissione (cfr. punto D).

A. **Misure giuridiche relative alla trasmissione delle imprese**

Recentemente, alcuni Stati membri hanno preso provvedimenti, per lo più nell'ambito del diritto civile e societa-

([1]) «Valorizzare al massimo il potenziale delle PMI nel campo dell'occupazione, della crescita e della competitività». Proposta di decisione del Consiglio relativa ad un Terzo programma pluriennale per le piccole e medie imprese (PMI) nell'Unione europea (1997-2000), COM(96) 98 def. del 20 marzo 1996.

([2]) Programma integrato a favore delle PMI e dell'artigianato, COM(94) 207 def. del 3 giugno 1994.

([3]) L'osservatorio europeo delle PMI, quarta relazione annuale, 1996, pag. 183.

([4]) Comunicazione della Commissione sulla trasmissione delle imprese. Azioni a favore delle PMI, GU C 204 del 23.7.1994, pag. 1.

([5]) GU L 385 del 31.12.1994, pag. 14 (d'ora in poi, denominata «la raccomandazione»); cfr. anche la comunicazione contenente la motivazione della raccomandazione, GU C 400 del 31.12.1994, pag. 1.

([6]) Cfr. sopra, nota 1, pag. 6.

([7]) GU L 6 del 10.1.1997, pag. 25.

rio, per facilitare la trasmissione delle imprese. In taluni settori si registrano progressi, in altri meno ma i miglioramenti non sono uniformi in tutti gli Stati membri. Particolarmente importanti sono gli aspetti che seguono.

1. *Trasformazione di società di persone in società di capitali e viceversa*

Modificare la forma giuridica di un'impresa (trasformazione) può essere utile sia al cedente, al fine di effettuare una trasmissione accurata, con una struttura adeguata, sia al cessionario, che, per esempio, può introdurre nuove procedure decisionali. In questo caso, tuttavia, alcuni Stati membri esigono la liquidazione dell'impresa e la sua sostituzione con un'altra, il che è un requisito oneroso che ostacola una felice trasmissione dell'impresa.

Come precisato all'articolo 4, lettera a) della raccomandazione, è quindi importante che in tutti gli Stati membri le PMI possano essere trasformate in un'altra struttura giuridica senza dover passare attraverso la loro liquidazione.

In Germania, la legge del 1994 sulle trasformazioni (Umwandlungsgesetz) ha introdotto varie forme di trasformazione come la fusione, la modifica dello statuto giuridico e la divisione, ed ha anche introdotto nel diritto societario tedesco la nozione di scissione. Queste possibilità si applicano sia alle società di persone che a quelle di capitali e possono dunque riguardare un gran numero di trasmissioni di PMI. La legge era inoltre accompagnata da disposizioni fiscali (Umwandlungssteuergesetz) che garantivano la neutralità fiscale di ogni operazione di trasformazione (cfr. oltre punto B.4).

Nel diritto societario spagnolo, la trasformazione da società di persone in società di capitali, e viceversa, è già possibile in numerosi casi.

Nel diritto austriaco (Umwandlungsgesetz), la trasformazione delle società di capitali è possibile per fusione a beneficio del maggior azonista o per trasformazione in una società di persone di nuova fondazione; operazioni che sono state facilitate nel 1996 da norme fiscali (Umgründungssteuergesetz) che assicurano la neutralità fiscale delle trasformazioni (cfr. oltre punto B.4). La legge non prevede la trasformazione di una società di persone in una di capitali, possibile solo integrando i beni della società di persone (come contributo in natura) in quella di capitali. L'esenzione fiscale si applica a questa forma di trasformazione solo per un periodo molto breve di esistenza dell'impresa.

Nel diritto societario finlandese, è possibile la trasformazione di una società di persone in una di capitali, ma non l'inverso. In Svezia, la trasformazione delle società in caso di trasmissione dell'impresa è stata recentemente facilitata da una legge del 1996.

I provvedimenti legislativi dei vari Stati membri hanno conseguito buoni risultati nella pratica. È bene perciò che gli altri Stati membri come Regno Unito, Danimarca e Irlanda (cfr. allegato, tabella 2), in cui simili trasformazioni non sono ancora consentite o avvengono in condizioni fiscali sfavorevoli, tengano conto di queste esperienze.

2. *Società per azioni semplificata*

Le PMI dovrebbero potersi trasformare da impresa singola o società di persone in società per azioni. È vero che la società privata a responsabilità limitata (Sàrl, GmbH) è un'entità giuridica largamente indipendente dai suoi membri, in grado, quindi, di sopravvivere al decesso di uno di essi. Ma tale struttura, utile alle imprese molto piccole — poco esigenti in materia di capitale sociale — lo è meno alle medie imprese perché considerata dalle banche più debole delle società per azioni. In alcuni Stati membri, inoltre, la società a responsabilità limitata non può emettere azioni al portatore, il che la rende meno adatta alla trasmissione dalla seconda alla terza generazione (ed oltre) a causa del numero di eredi sempre più elevato. La società per azioni (SA, AG) si presta meglio a questo tipo di operazione.

L'articolo 4, lettera b) della raccomandazione mira, perciò, a introdurre nel diritto di tutti gli Stati membri il concetto di società per azioni semplificata, che permette alle PMI di trasformarsi agevolmente in tale tipo di società, più adatta ad affrontare i processi di trasmissione, e consente di ripartire le azioni tra gli eredi attuali o futuri, come richiesto dal diritto di successione.

Finora, questo tipo di società per azioni semplificata è stato istituito solo in Germania nell'ambito della legge sulle società per azioni (Aktiengesetz), modificata nel 1994 per permettere alle PMI di assumere senza difficoltà la forma di società per azioni semplificata (kleine Aktiengesellschaft). Tale legge accorda una serie di agevolazioni alla fondazione e al funzionamento di tali società, come formalità ridotte per la tenuta dell'assemblea generale per le società che non superano determinate dimensioni, esenzione dall'obbligo di istituire un collegio

sindacale per quelle con meno di 500 dipendenti e la possibilità di escludere un diritto prioritario sull'acquisto di nuove azioni.

In Francia, è stata introdotta nel 1994 la Société par actions Simplifiée (SAS). Tale forma giuridica, però, mira a facilitare la cooperazione tra grandi aziende e non è pertanto uno strumento adatto a tutte le PMI, specialmente non per quelle di più ridotte dimensioni. Attualmente, perciò, nell'ambito della relazione sull'aggiornamento del diritto societario, presentata nel 1996 dal senatore Philippe Marini ([8]) al primo ministro, è prevista la semplificazione dei requisiti per la fondazione di una società di questo tipo.

Anche altri Stati membri stanno considerando la possibilità di facilitare la trasformazione in società per azioni, in modo che essa si diffonda tra le PMI.

3. *Società per azioni unipersonale*

Se la società per azioni, ai fini della trasmissione dell'impresa, è spesso la struttura giuridica più conveniente ed adeguata, molti Stati membri hanno stabilito requisiti molto severi per quanto riguarda il numero minimo di soci iniziali e/o azionisti. Molti piccoli imprenditori esitano, perciò, a scegliere tale forma giuridica perché troppo complessa.

La dodicesima direttiva sul diritto delle società ([9]), che prevede la costituzione di una società con un unico socio, si applica, in linea di principio, alle società a responsabilità limitata. Secondo l'articolo 6, essa si applica, se lo Stato membro ne consente la costituzione, anche alle società per azioni con un unico socio. Nei numerosi Stati membri che non prevedono tale possibilità, la direttiva si applica solo alle società a responsabilità limitata, per cui una società per azioni è ancora composta da più soci. Occorrerebbe, pertanto, consentire le società per azioni con un unico socio [cfr. articolo 4, lettera c) della raccomandazione] come già avviene in Austria, Danimarca, Germania (dalla revisione dell'Aktiengesetz nel 1994), Finlandia, Spagna (dal 1995), Paesi Bassi e Svezia. In Belgio, dal 1995, una società per azioni può avere un solo azionista, ma il numero minimo di soci iniziali è ancora di due.

([8]) La modernisation du droit des sociétés, relazione al primo ministro, La Documentation Française, Collection des Rapports Officiels, Parigi 1996.

([9]) Direttiva 89/667/CEE del Consiglio, GU L 395 del 30.12.1989, pag. 40; cfr. articolo 2, primo paragrafo.

Gli altri Stati membri dovrebbero modificare il loro diritto societario e consentire le società per azioni con un unico socio/azionista. In Francia, ciò è stato recentemente prospettato dalla relazione Marini ([10]).

4. *Miglioramento della continuità delle imprese*

Molti imprenditori piccoli e medi danno vita ad aziende senza servirsi di consulenti giuridici. Ciò deve continuare ad essere possibile, ma, in taluni casi, si crea una situazione in cui scelte strategiche e derogazioni giuridiche non vengono usate in modo ottimale, come in caso di decesso imprevisto dell'imprenditore. Molte imprese, in ottemperanza alle norme in vigore, sono quindi costrette a cessare. Modifiche relativamente modeste del diritto nazionale allevierebbero notevolmente la situazione, soprattutto per i punti che seguono:

a) ***Un concetto più ampio di continuità dell'impresa***

L'articolo 5, lettera a) della raccomandazione prevede l'introduzione come principio giuridico della continuità della società di persone in tutti i diritti civili nazionali, al fine di evitare la chiusura ingiustificata di PMI. È un principio già applicato in Italia e in Portogallo, paesi che hanno la pratica migliore in questo campo.

In Germania, questo principio è stato introdotto per le società di persone nelle professioni liberali (in virtù della Partnerschaftsgesellschaftengesetz del 1994). La sua introduzione generalizzata nella legge tedesca è stata recentemente prevista dalla proposta di revisione del diritto commerciale (Handelsrechtsreformgesetz), del 1996.

b) ***Diritto di prelazione***

Un altro modo per ottenere una miglior continuità delle società di persone sarebbe quello di introdurre il diritto, per l'imprenditore, di trasferire, anche provvisoriamente, la propria funzione a un membro della famiglia in caso di decesso, malattia o altra incapacità permanente a continuare l'attività (come avviene, per esempio, in Lussemburgo attraverso la Loi réglementant l'accès aux professions d'artisan, de commerçant, d'industriel ainsi qu'à certaines professions libérales del 1988).

In Belgio, la legge del 1995, che modifica le leggi coordinate sulle società commerciali (Loi de réparation), ha introdotto la possibilità di utilizzare clausole di gradimento e di prelazione negli accordi di successione o di

([10]) Cfr. sopra, nota 8.

liquidazione del patrimonio comune tra parenti, prima proibite. Con ciò gli imprenditori hanno una maggior libertà contrattuale per pianificare la successione della loro impresa e per mantenerla in seno alla famiglia. È richiesto inoltre un accordo tra gli eredi o l'espressione di una attribuzione preferenziale dell'azienda ad uno degli eredi.

Le società di persone, benché molto diffuse tra le PMI dell'Europa continentale, sono forme di associazione intrinsecamente deboli quando si tratta di resistere alle tensioni che spesso sorgono all'atto di una trasmissione. Ciò è particolarmente vero quando più eredi reclamano la loro quota dell'impresa ed esigono di essere liquidati. Generalmente, perciò, la società viene sciolta e l'impresa cessa con conseguente perdita di attività economica e di posti di lavoro. Per difendere le società di persone dalla dissoluzione provocata da eredi con conflitti d'interessi, alcuni Stati membri hanno introdotto un diritto di prelazione o altre forme di attribuzione preferenziale delle quote di un'impresa ad un erede che lavori nell'impresa, legandolo all'obbligo di compensare gli altri eredi (per es., in Lussemburgo, gli articoli da 815-1 a 815-18 del code civil, modificato dalla Loi relative à l'organisation de l'indivision et étendant l'attribution préférentielle en cas de succession aux entreprises commerciales, industrielles et artisanales del 1993; in Belgio, per le imprese agricole, cfr. articolo 41 della legge del 1988).

c) ***Administratiekantoor, Trust, Fiducie***

La continuità delle imprese potrebbe migliorare se si introducesse nel diritto nazionale anche una forma di certificazione delle azioni, come esiste, per esempio, nell'administratiekantoor del diritto olandese, la cui introduzione è prevista anche in Belgio.

Uno strumento ancora più efficace sarebbe l'introduzione del trust, concetto ben noto al diritto inglese, o di forme ad esso simili, come ne esistono in Germania (Treuhandgesellschaft) e in Lussemburgo (Fiducie). L'introduzione della Fiducie è stata recentemente presa in considerazione dal legislatore belga e da quello francese ([11]).

d) ***Patti d'impresa/accordi di famiglia***

Un altro modo per aumentare in pratica la continuità dell'impresa è il ricorso a patti d'impresa o ad accordi di famiglia. Soprattutto nel caso delle imprese familiari, questi accordi possono essere utilizzati per mantenere talune regole gestionali da una generazione all'altra. In qualche misura, esse vengono già usate in Francia e in Spagna per attenuare le conseguenze della proibizione dei patti sulla futura successione.

È chiaro tuttavia che tali accordi sono un'alternativa relativamente debole rispetto ai patti di successione ammessi nella maggior parte degli Stati membri. Là dove i patti successori sono vietati (Italia, Francia, Belgio, Spagna, Lussemburgo), gli Stati membri dovrebbero considerare l'opportunità di introdurli, perché la loro proibizione complica inutilmente una sana gestione patrimoniale.

5. *Semplificazione amministrativa e contabile*

Per la sopravvivenza di numerose imprese, è importante che siano semplificati i requisiti amministrativi legati alla trasmissione dell'azienda, e alla sua costituzione, cioè meno formalità, termini abbreviati, un punto di contatto unico ([12]). Attualmente, in Italia per esempio, un imprenditore deve spesso contattare numerosi uffici ed espletare lunghe procedure amministrative per poter effettuare la trasmissione.

In Danimarca, nel 1996 una proposta di legge mira a semplificare l'onere amministrativo per le PMI. Inoltre, nel quadro della legge danese sulla contabilità aziendale del 1996, è stata approvata una radicale semplificazione delle norme contabili per PMI, tracciando un modello di contabilità per facilitare la compilazione dei conti annuali da parte di PMI nei più tipici settori d'attività come il commercio, l'artigianato e l'industria. In Finlandia è stato creato un gruppo di lavoro a livello ministeriale incaricato di esaminare strumenti per semplificare l'amministrazione delle piccole imprese.

B. **Misure fiscali relative alla trasmissione delle imprese**

La trasmissione delle imprese non va dettata da ragioni fiscali. Lo scopo è impedire che i sistemi fiscali ostacolino la trasmissione dell'impresa, costringendo alla sua vendita forzata per poter pagare i debiti d'imposta. Il chiaro obiettivo della politica fiscale, per quanto riguarda la trasmissione, deve essere la salvaguardia dei posti di lavoro. Tutti perdono, anche lo Stato, se, per una trasmissione non riuscita, si perdono dei posti di lavoro.

([11]) Cfr. sopra, nota 8, relazione Marini.

([12]) Raccomandazione della Commissione del 22 aprile 1997 sul miglioramento e la semplificazione del contesto delle attività d'impresa, per la creazione di nuove imprese, GU L 145 del 5.6.1997, pag. 29.

Dopo la pubblicazione della raccomandazione della Commissione, vari Stati membri hanno adottato misure fiscali per migliorare il trattamento delle trasmissioni, soprattutto per quanto riguarda l'imposta di successione e sulla donazione. È possibile ridurre gli oneri fiscali riducendo il tasso massimo applicabile o introducendo esenzioni, sgravi e soglie di imposizione che, per agevolare la continuità dell'azienda, dovranno essere fissate ad un livello tale da interessare le PMI.

Nelle misure fiscali, come in quelle a carattere giuridico, si registrano progressi diseguali e miglioramenti che non sono omogenei in tutti gli Stati membri. L'imposta sulle plusvalenze, di successione e (se esiste separatamente) sulle donazioni, con i loro tassi talvolta proibitivi, continuano a ostacolare il trasferimento delle imprese in quasi tutti gli Stati membri, indipendentemente dal fatto che esso avvenga per donazione, per successione nell'ambito della famiglia o per cessione a terzi. I seguenti aspetti sono particolarmente importanti.

1. *Donazioni e successioni*

In alcuni Stati membri il tasso dell'imposta di successione e di donazione rimane alto (80 % in Belgio, 68 % nei Paesi Bassi, 65 % in Grecia), mentre altri Stati hanno recentemente adottato o prevedono di adottare regole meno gravose per la trasmissione delle imprese.

Come afferma l'articolo 6, lettera a) della raccomandazione, occorre ridurre l'imposta di successione e sulle donazioni in caso di trasmissione di aziende. In alcuni paesi, il tasso massimo di tali imposte è molto elevato (80 % in Belgio, 68 % nei Paesi Bassi, 65 % in Grecia).

Alcuni paesi hanno, però, adottato speciali norme per la trasmissione di imprese. Il Regno Unito ha introdotto un'esenzione del 100 % dall'imposta di successione che è possibile ottenere per la trasmissione di quote di un'impresa e di azioni, non quotate, di una società commerciale (comprese le società iscritte nell'Alternative Investment Market) se l'impresa è stata posseduta per almeno due anni prima della trasmissione, indipendentemente dalla dimensione della partecipazione e dai diritti di voto.

L'amministrazione delle Fiandre (Belgio), ha ridotto, nel 1996, i diritti di successione per la trasmissione di imprese al 3 % del valore netto del patrimonio di un'azienda familiare. La base imponibile dipende dal numero di dipendenti. Nel 1997, il governo belga ha approvato un progetto di legge che riduce l'imposta sulla donazione di un'azienda al 3 % se essa avviene a favore di un membro della famiglia che prosegue l'attività per almeno 5 anni.

In Svezia, l'imposta di successione viene riscossa solo oltre la soglia di 70 000 SEK, a un tasso del 10 % per importi fino a 300 000 SEK, del 20 % fino a 600 000 SEK e del 30 % oltre tale cifra.

Nel 1996, la Germania ha introdotto, per gli attivi d'impresa, una soglia di 500 000 DEM e una riduzione di valore del 60 %. Il resto dell'importo è sempre tassato al tasso più basso applicabile ai membri più stretti della famiglia (tra il 7 e il 30 %). L'imposta di successione può essere scaglionata su un periodo massimo di 10 anni, senza interessi.

La Spagna applica ora un notevole sgravio fiscale sull'imposta di successione in caso di trasmissione dell'azienda nell'ambito della famiglia. La recente modifica dell'articolo 20 della legge sulle imposte di successione e di donazione favorisce la trasmissione di imprese e di valori mobiliari in seno alla famiglia, introducendo uno sgravio del 95 % sulla base imponibile dell'imposta di successione se l'impresa o i valori mobiliari sono trasferiti a coniugi o a discendenti del defunto. Esistono alcuni limiti se ad essere trasferiti sono i titoli di una società: il beneficiario deve possederne almeno il 15 % e far parte del management della società. Esso deve inoltre conservare la proprietà per 10 anni. Lo stesso sgravio si applica anche alle donazioni se il donatore ha un'età superiore ai 65 anni oppure se soffre di un'incapacità lavorativa permanente e non trae più alcun reddito dall'impresa.

Dal 1° aprile 1996, la Francia ha ridotto l'imposta sulle donazioni applicando un detrazione fiscale sulle trasmissioni gratuite. Per donazioni a più beneficiari, la riduzione sale dal 25 al 35 % se il donatore è di età inferiore a 65 anni, e dal 15 al 25 % se il donatore ha un'età compresa tra 65 e 75 anni. Un regime limitato alle donazioni non risolve, però, in modo soddisfacente le trasmissioni non preparate, causate dalla morte accidentale dell'imprenditore. Tali misure andrebbero pertanto estese a questo tipo di trasmissioni.

È necessario fare di più al fine di ridurre l'onere risultante dalle imposte di successione e di donazione sul trasferimento del patrimonio dell'impresa, come stabilito all'articolo 6, lettera a) della raccomandazione. Ciò potrebbe essere compiuto, ad esempio, attraverso un'esenzione totale, aliquote di tassazione ridotte o sgravi fiscali più importanti. Infine, si potrebbe prevedere un differimento del pagamento della tassa di successione su di un periodo ragionevolmente lungo, con l'eventuale possibilità per l'imprenditore di pagare il debito fiscale col proprio lavoro durante gli anni successivi alla trasmissione.

2. *Vendita a terzi*

Per quanto riguarda la trasmissione di un'azienda a terzi, vari Stati membri applicano esenzioni o riduzioni dell'imposta sulle plusvalenze. Come stabilito dall'articolo 7, lettera a) della raccomandazione, tali sgravi fiscali andrebbero ulteriormente estesi.

Sarebbe, in particolare, opportuno uno sgravio per il reinvestimento dei proventi della vendita di un'impresa in un'altra impresa (roll-over relief). Ciò è possibile in Irlanda e nel Regno Unito, dove lo sgravio si applica anche quando i proventi della vendita dell'impresa sono reinvestiti in una nuova società di capitali. La plusvalenza viene trasferita (rolled-over) ai nuovi azionisti e il cedente deve corrispondere l'imposta sulla plusvalenza solo se vende la sua quota. La stessa possibilità esiste, in qualche misura, anche in Germania.

Inoltre, gli sgravi fiscali, che, a partire da una certa età, incoraggiano gli imprenditori a trasmettere l'impresa (retirement relief), come in Austria, Belgio, Germania, Irlanda, Paesi Bassi e Regno Unito, vanno generalizzati anche in tutti gli altri Stati membri. In Germania, se il proprietario supera i 55 anni, può ottenere uno sgravio fiscale di 60 000 DEM, che si riduce se l'importo della plusvalenza è superiore a 300 000 DEM oppure è pari a zero se la plusvalenza è superiore a 360 000 DEM. Se l'importo della vendita è superiore a 15 milioni di DEM, il tasso applicato è solo il 50 % di quello normalmente applicato.

In Irlanda, secondo il Financial Act del 1995, il proprietario da almeno 10 anni di una piccola impresa con oltre 55 anni d'età, può ritirarsi e trasmettere a chiunque l'impresa familiare, senza dover versare tasse sulla plusvalenza per le prime 250 000 GBP del prezzo di vendita. Anche nel Regno Unito il retirement relief sulla plusvalenza da cessione è stato recentemente esteso. L'età, a partire dalla quale l'imprenditore può transmettere la propria impresa e beneficiare dello sgravio, è passata da 55 a 50 anni. Se un «investitore attivo a tempo pieno nell'impresa» (full-time working investor) possiede un'impresa o una società commerciale, o parte di essa, può beneficiare di sostanziali esoneri sui guadagni imponibili. Fino a 250 000 GBP l'esonero è totale; tra 250 000 GBP e 1 milione di GBP esso è del 50 %. L'età minima richiesta è di 50 anni; inferiore, se il ritiro avviene per ragioni di salute.

In Austria, con la Strukturanpassungsgesetz del 1996, è stato ridotto l'onere fiscale sulla trasmissione a terzi. Se l'impresa ha almeno 7 anni di vita, il beneficio derivante dalla vendita può essere distribuito su tre anni. Se il venditore muore, diviene inabile al lavoro o si ritira all'età minima di 60 anni, l'imposta sulla plusvalenza viene dimezzata. In Francia, l'80 % di simili trasmissioni può essere totalmente esentata da tasse o essere tassata ad un tasso fisso del 5 %.

3. *Vendita ai dipendenti*

La trasmissione di un'impresa ai suoi dipendenti ne salvaguarda l'occupazione e mantiene al suo interno la motivazione e l'esperienza da essi accumulata. L'onere fiscale sulla vendita di un'azienda ai dipendenti ostacola, però, tale operazione. La Commissione raccomanda perciò un trattamento più favorevole di questo tipo di trasmissione, come auspicato all'articolo 7, lettera b) della raccomandazione.

Finora, comunque, le misure fiscali adottate per incoraggiare la trasmissione di aziende ai dipendenti sono ben poche. In Francia tali trasmissioni sono esentate, a talune condizioni, dalla tassa di bollo. Nel Regno Unito esistono vari tipi di sgravi per il trasferimento di azioni ai dipendenti, attraverso — per esempio — l'uso di «trust» (Statutory Employee Share Ownership e Approved Profit Sharing Schemes). Per molte imprese sarebbe assai utile se sgravi di tale tipo, che riscuotono notevole successo, fossero generalmente adottati da altri Stati membri per incoraggiare il rilevamento dell'impresa da parte dei dipendenti.

4. *Trasformazione delle società*

Oneri fiscali ingiustificati possono insorgere dalla trasformazione della società per prepararla alla trasmissione (cfr. sopra, punto A.1). Per promuovere trasmissioni ben riuscite, gli Stati membri dovrebbero perciò eliminare tale onere. In Germania, per esempio, le misure fiscali adottate nel 1994 con l'Umwandlungssteuergesetz garantiscono la neutralità fiscale rispetto all'imposta sul reddito e sulle società per tutte le trasformazioni, comprese quelle non esplicitamente previste dalla legge. In Austria, l'Umgründungssteuergesetz garantisce la neutralità fiscale per tutte le operazioni di questo tipo. In Francia la trasformazione di una società di persone in società di capitali è tassata per un ammontare fisso di 500 FRF, se gli associati accettano di mantenere le loro quote per un periodo di almeno 5 anni successivi alla trasformazione. Gli altri Stati membri sono invitati a seguire questi esempi e a introdurre sistemi di neutralità fiscale totale per tutte le operazioni di trasformazione.

5. *Doppia imposizione*

Attualmente esistono poche convenzioni tra gli Stati membri sulla doppia imposizione per quanto riguarda l'imposta di successione e di donazione. La doppia imposizione può essere un problema grave per la trasmissione dei beni di un'azienda diversi dagli immobili se essa possiede filiali in uno o più Stati membri. È importante eliminare la doppia imposizione in questo campo, completando la rete di trattati sull'imposta di successione e di donazione come previsto dall'articolo 220 del trattato CE.

6. *Informazione e pratiche migliori*

Come auspicato dall'articolo 2 della raccomandazione, occorre che l'informazione sulla legislazione e la pratica fiscale sulla trasmissione delle imprese sia chiara e universalmente accessibile. Un sistema di «anticipazione normativa» delle autorità fiscali che definisca anticipatamente le conseguenze fiscali della trasmissione di un'impresa prima che essa abbia inizio, darebbe maggior sicurezza a tutte le parti interessate. Un tale sistema è allo studio in Francia. Gli imprenditori, nel preparare la trasmissione della propria azienda, penserebbero fin dall'inizio agli aspetti fiscali che essa presenta. La Commissione stessa ha un ruolo di primo piano nella diffusione di informazioni aggiornate e di esempi di pratiche migliori in tutti gli Stati membri.

7. *Riforme fiscali*

L'articolo 6 della raccomandazione prevede che il trattamento fiscale contribuisca alla sopravvivenza dell'impresa. Ciò implica che i regimi fiscali devono adeguarsi alle realtà aziendali e ai mutamenti di priorità. Gli Stati membri devono quindi proseguire l'opera di riforma fiscale nel campo della trasmissione delle imprese, affrontando innanzitutto gli ostacoli più urgenti. Anche in questo campo, la Commissione continuerà ad assistere gli Stati membri con lo scambio di pratiche migliori.

C. **Misure di sostegno, pubbliche e private, alla trasmissione delle imprese**

Ai sensi dell'articolo 2 della raccomandazione, vanno incoraggiate le iniziative pubbliche e private tese alla sensibilizzazione, all'informazione e alla formazione degli imprenditori. Inoltre, l'articolo 3 della medesima raccomanda che intorno alle PMI venga costruito un ambiente finanziario che favorisca la loro trasmissione. Sono suggerimenti, rivolti in primo luogo a consulenti e istituti finanziari, ancora validi e che sono articolati come segue:

1. *Il ruolo degli istituti finanziari*

Le PMI incontrano spesso difficoltà ad ottenere finanziamenti dagli istituti finanziari e, spesso, la trasmissione di un'impresa ha costi elevati per finanziarne l'acquisto; non di rado, quest'ultimo fa parte di una ristrutturazione strategica dell'impresa che, a sua volta, richiede ingenti capitali supplementari. Uno studio della Deutsche Ausgleichsbank mostra che il capitale richiesto dal rilevamento di un'impresa è più elevato del 60 % di quello richiesto dal suo avvio (400 000 DEM per il rilevamento contro 250 000 DEM per l'avvio).

a) ***Misure già in atto***

Le attuali misure di sostegno da parte delle banche comprendono banche-dati per la raccolta e la fornitura di informazioni sul calcolo dei rischi, una rete per la ricerca attiva di partner e il contatto tra venditori e potenziali acquirenti di un'impresa (grazie anche a reti di informazione transfrontaliere), un servizio di valutazione per determinare il valore preciso dell'impresa, consulenza sull'importo esatto dell'apporto finanziario necessario, fondi di garanzia per prestiti e fondi di garanzia reciproca.

In Belgio, è stato istituito, nell'ambito del Fonds de participation presso la Caisse Nationale du Crédit Professionnel, un fondo speciale per finanziare la trasmissione delle imprese (Fonds de Transmission). Tale fondo offre tassi d'interesse preferenziali su prestiti destinati alla trasmissione di imprese sia in seno alla famiglia che a terzi. Il prestito viene accordato per un periodo compreso tra 7 e 20 anni. Il tasso è del 3 % per i primi 5 anni e aumenta, con scatti dello 0,25 %, fino al limite del 3,75 %. Per l'ottenimento del prestito non è necessario produrre garanzie.

Dal 1990, la Deutsche Ausgleichsbank, ente pubblico tedesco, promuove la trasmissione delle imprese attraverso l'Eigenkapitalhilfeprogramm (programma di aiuto al capitale proprio). Grazie a prestiti subordinati a tassi molto favorevoli sono state effettuate oltre 20 000 acquisizioni. Il 50 % circa delle imprese acquisite appartengono all'artigianato, il 25 % al commercio e il 20 % ai servizi. Questa esperienza ha dimostrato che, pur essendo il tasso normale dei prestiti accordati alla trasmissione lievemente più elevato di quello accordato alla fondazione di nuove imprese (4,6 % per la trasmissione contro il 3,3 % per la fondazione), esso ha potuto essere contenuto entro limiti ragionevoli.

Regimi che favoriscono il rilevamento di un'impresa esistono anche in Francia, ove, attraverso l'ente finanziario pubblico SOFARIS ([13]), sono disponibili dei prestiti ad un tasso del 3,5 %; nel Regno Unito con lo Small Firms Loan Guarantees Scheme, in Austria con la BÜRGES-Förderungsbank ed in Finlandia attraverso l'Istituzione finanziaria pubblica Kera.

Tutti questi regimi sono risultati molto utili e si dovrebbe esaminare l'adattabilità in altri Stati membri.

b) ***Priorità da prendere in considerazione***

Le trasmissioni di imprese risulterebbero facilitate se le istituzioni finanziarie adottassero un atteggiamento più positivo verso l'erogazione di prestiti alle PMI. Finanziare le operazioni delle PMI in generale, e, in particolare, la loro trasmissione, può essere un buon affare per le banche se fatto in modo altamente professionale, privilegiando i prestiti a lungo termine e introducendo una valutazione della qualità dell'impresa da trasmettere. Particolare cura richiede il finanziamento dell'avviamento (goodwill), data la difficoltà di stabilire una valutazione precisa dei beni immateriali.

Le banche, inoltre, dovrebbero adottare una strategia interna più coerente per la trasmissione delle PMI, con programmi per la loro riuscita contenenti una migliore e più tempestiva informazione degli imprenditori sulle misure di sostegno disponibili nonché piani di trasmissione che tengano conto del valore dell'impresa, del profilo dell'acquirente e delle modalità per spuntare il prezzo migliore.

2. *Il ruolo degli intermediari*

Poiché la trasmissione di un'impresa ha aspetti contabili, fiscali e giuridici e determinati requisiti finanziari, gli imprenditori che meditano di trasmettere o di acquisire un'impresa devono disporre di un'ampia gamma di servizi professionali di intermediazione da parte di ragionieri, fiscalisti, avvocati, notai, consulenti aziendali, ecc. Esaminato approfonditamente il contesto commerciale dell'impresa e le relazioni personali tra i membri della famiglia, essi devono prendere in considerazione ogni possibile opzione per la successione.

a) ***Servizi offerti dagli intermediari***

Per gli imprenditori che trasmettono la propria impresa, i principali servizi che gli intermediari devono offrire sono consulenze, studi, indagini, seminari, comunicazioni, una rete di relazioni e un check-up dell'impresa. Per quelli che acquisiscono un'impresa, sono importanti la preparazione e il monitoraggio dell'impresa prima e dopo l'acquisizione — esaminando in particolare numerose imprese potenzialmente in vendita, contattando reti o banche-dati, istituendo un elenco di imprese pronte alla trasmissione — e l'elaborazione di un piano di trasmissione.

Varie imprese ed organizzazioni sono attive in questo ramo ed esistono varie banche-dati, relative a regioni o a settori specifici. Tuttavia, le attività miranti a mettere in contatto le parti interessate hanno generalmente una portata limitata. Non esiste un'unica attività professionale in grado di soddisfare le esigenze dell'intero gruppo. Per mediare efficacemente tra le parti, sarà quindi necessario istituire una banca-dati molto più ampia sulla domanda e sull'offerta, in modo da organizzare contatti specifici e selettivi. Un altro problema è costituito dal fatto che la maggior parte delle banche-dati non sono accessibili al pubblico: gli imprenditori vengono così esclusi dalla consultazione di dati, accessibili solo a banche e contabili. Sarebbe utile, per la riuscita di molte trasmissioni, che tali dati divenissero più largamente disponibili.

b) ***Priorità da prendere in considerazione***

Il consulente deve poter intervenire precocemente in modo da preparare per tempo un piano d'impresa e controllare i criteri per una sua riuscita trasmissione in tre principali aspetti: il futuro imprenditore (formazione, esperienza, situazione finanziaria, ecc.), l'attuale imprenditore (pensioni, età, interessi futuri, ecc.), l'impresa stessa (attivi, investimenti, dipendenti, situazione finanziaria, prospettive, ecc.). Gli intermediari devono inoltre sviluppare un approccio globale per l'elaborazione del piano di trasmissione dell'impresa, coinvolgendovi tutte le professioni sopra ricordate.

([13]) SOFARIS e CEPME hanno recentemente trasferito le loro attività alla holding finanziaria BDPME (Banque pour le développement des PME) per cooperare attraverso i loro strumenti complementari e offrire alle PMI una più ampia gamma di servizi finanziari. SOFARIS continua, però, a esistere come organismo specializzato nell'erogazione di garanzie.

I servizi offerti dovrebbero riguardare tre settori principali: la stabilità dell'impresa una volta trasmessa alla generazione successiva, il regime pensionistico dell'imprenditore che si ritira e le opportunità di quello che subentra. Una struttura, tipo consiglio di famiglia, permetterebbe una franca discussione sulle questioni della successione prima di elaborare il piano definitivo che regolerà la successione, la continuazione dell'impresa, il calendario e i meccanismi correttivi.

3. *Conclusioni*

Per avere successo il trasferimento dell'impresa deve essere accompagnato in tutte le sue fasi, dal momento che l'imprenditore ha bisogno di aiuti finanziari (cfr. articolo 3 della raccomandazione) e di consulenza professionale prima, durante e dopo la trasmissione. I criteri per garantire in futuro il miglior sviluppo possibile dell'impresa e le misure da adottare devono essere chiaramente definite fin dall'inizio. La creazione di una rete transfrontaliera di potenziali acquirenti e venditori (come nei Paesi Bassi e in Belgio) sarebbe a tale riguardo molto utile. Infine, l'aiuto finanziario alla trasmissione delle imprese dovrebbe essere allineato a quello erogato per la loro fondazione (come in Belgio, in Francia, in Germania e in Italia).

D. **Esperienze pratiche di imprenditori che hanno trasmesso o rilevato un'impresa**

In preparazione al forum europeo di Lille, talune associazioni professionali europee hanno condotto nel 1996 uno studio sulle esperienze pratiche dei cedenti (persone che trasmettono l'impresa) e dei cessionari (persone che rilevano l'impresa). Questo studio è stato effettuato elaborando un questionario precedentemente inviato a numerosi imprenditori degli Stati membri. I risultati dello studio possono essere così riassunti:

1. *Preparazione e formazione*

La conclusione più chiara è che la trasmissione dell'impresa è spesso preparata male. In genere, il problema viene affrontato troppo tardi, quando impone opzioni più costose e più rischiose.

In genere, i cedenti preferiscono la trasmissione dell'intera impresa. Se ciò non è possibile, preferiscono la trasmissione graduale a un membro della famiglia, piuttosto che a un estraneo o a un dipendente. Secondo lo studio, i cessionari considerano l'operazione innanzitutto come un'occasione da cogliere e, solo in seconda linea, come un mezzo per garantire la continuità dell'impresa. Essi tendono ad optare per la trasmissione totale o parziale dando scarso peso ad altre possibilità, come leasing, donazione o trasformazione in società per azioni. I due aspetti essenziali per il successo di una trasmissione sono la consapevolezza, da parte del cedente, della necessità di preparare la trasmissione con largo anticipo e la familiarizzazione, da parte del cessionario, con la struttura dell'impresa.

Normalmente, la trasmissione non è considerata attività gestionale importante. È invece essenziale sensibilizzare gli imprenditori al fatto che la trasmissione è un'operazione delicata, sia sul piano emozionale che su quello della riservatezza. Un modo per affrontare l'argomento potrebbe essere quello di organizzare iniziative di formazione nelle imprese, per familiarizzare gli imprenditori con il problema della trasmissione, come recita l'articolo 2 della raccomandazione.

2. *Valutazione*

Essa ha un ruolo importante su tre diversi piani: quello del trattamento fiscale dell'impresa, quello della sua vendita a terzi e quello della sua donazione ad un membro della famiglia. La valutazione può essere effettuata con metodi basati, tra l'altro, sul valore intrinseco, sul reddito, sul rendimento dell'investimento, sui flussi di cassa, sul valore di mercato, ecc.

a) ***Trattamento fiscale dell'impresa***

Per quanto riguarda il trattamento fiscale, soprattutto per la trasmissione mediante successione, i metodi di valutazione usati dall'amministrazione pubblica per le imposte di successione sono troppo rigidi. È perciò importante che le imprese possano far effettuare un'analisi indipendente. È importante, come precisa l'articolo 6, lettera c) della raccomandazione, che la valutazione fiscale dell'impresa tenga conto del possibile cambiamento del suo valore se il proprietario decede. Nella maggior parte dei casi, esso sarà nettamente inferiore rispetto a quello stabilito quando il proprietario era ancora in vita e dovrebbe pertanto essere determinato in base a un momento alquanto posteriore al decesso dell'imprenditore.

b) ***Vendita dell'impresa a terzi***

Per quantoriguarda la trasmissione per vendita, il risultato finale è determinato dai negoziati oltre che dalle ca-

pacità finanziarie del cessionario. La cosa migliore è, pertanto, incoraggiare le due parti ad informarsi sui rispettivi metodi di valutazione e, se necessario, a ricorrere agli esperti con sufficiente anticipo da permettergli un esame attento dell'offerta. Comunque, ciò che conta alla fine è il valore del mercato, cioè il prezzo che il potenziale cessionario dell'impresa è disposto a pagare.

c) ***Donazione dell'impresa ad un membro della famiglia***

In caso di donazione all'interno della famiglia, il problema è rappresentato dalla mancanza di un prezzo di mercato e dalle numerose stime da cui dipende la valutazione. D'altra parte, la valutazione dell'impresa sarà comparata a quella di altri beni dati ai membri della famiglia come anticipo della successione. Perciò, la valutazione dell'impresa dovrà soprattutto tener conto dei rischi specifici e delle potenziali debolezze di un'impresa rispetto agli altri beni trasferiti, come gli immobili, il cui valore tende ad essere meno volatile.

3. *Valorizzazione dell'esperienza degli ex imprenditori*

Anche nel caso di trasmissioni preparate per tempo e portate a termine secondo un piano convenuto, il cessionario deve spesso far fronte a situazioni gestionali inattese. In tal caso, il cedente potrebbe aiutarlo nelle decisioni, in qualità, ad esempio, di consulente, di direttore a tempo parziale o di manager per un certo periodo dopo la trasmissione. Una buona intesa tra cedente e cessionario è, al riguardo, essenziale. Si potrebbe anche prevedere un consulente esterno che riveda le varie questioni sociali, fiscali e finanziarie, e assista le due parti ad attuare con successo una trasmissione senza attriti.

Sarebbe anche utile un dialogo sui vantaggi di una maggior comprensione tra generazioni diverse di imprenditori e di un più efficace trasferimento di know-how da una generazione all'altra. Ad esempio, i Business Angels ([14]), relativamente diffusi negli USA e nel Regno Unito, sono imprenditori in pensione pronti ad investire i proventi della vendita della loro impresa in una o più altre PMI. Il reinvestimento di tali proventi è stato reso fiscalmente attraente e potrebbe agevolare numerose trasmissioni d'imprese. Il valore aggiunto di queste possibilità risiede nel fatto che gli imprenditori pensionati consigliano le società nelle quali investono, evitando loro i problemi di trasmissione di una generazione all'altra.

TABELLE COMPARATIVE

Per descrivere nel miglior modo possibile la situazione attuale per quanto riguarda gli aspetti giuridici e fiscali della trasmissione di imprese nei 15 Stati membri dell'Unione europea, la Commissione ha aggiornato le tabelle allegate alla comunicazione del 23 luglio 1994 ([15]). Queste sei tabelle si trovano nell'allegato alla presente comunicazione.

SINTESI E CONSEGUENZE DELL'ATTUALE SITUAZIONE

Come risulta dal capitolo precedente e dalle tabelle allegate alla presente comunicazione, le situazioni variano notevolmente da uno Stato membro all'altro. Alcuni hanno recentemente adottato provvedimenti, o prevedono di farlo, per migliorare l'ambiente giuridico, fiscale e finanziario delle trasmissioni di imprese, mentre altri, da questo punto di vista, non si sono molto attivati in questo campo.

La situazione generale degli Stati membri indica che le varie proposte formulate nella raccomandazione non sono state seguite in una misura tale da eliminare gli ostacoli specifici incontrati dalle imprese al momento della loro trasmissione. Questa conclusione sembra particolarmente pertinente alla luce del numero probabilmente elevato di liquidazioni di PMI, causate da una cattiva preparazione della loro trasmissione.

Gli Stati membri, gli intermediari pubblici e privati e gli imprenditori stessi, devono essere consapevoli della decisiva importanza di questi aspetti per la sopravvivenza di numerose imprese e il mantenimento dei posti di lavoro ad esse legati. Gli Stati membri dovrebbero proseguire e intensificare i loro sforzi per facilitare la trasmissione delle imprese, agendo sulla semplificazione legislativa e amministrativa, riducendo effettivamente le tasse e facili-

([14]) Cfr. la comunicazione della Commissione sui problemi finanziari delle piccole e medie imprese, COM(93) 528 del 10.11.1993, § 29; comunicazione della Commissione sul miglioramento dell'ambiente fiscale delle piccole e medie imprese, GU C 187 del 9.7.1994, pag. 5, § 6.

([15]) Cfr. nota 4.

tando l'accesso al finanziamento per il rilevamento di un'impresa. Gli intermediari vanno accuratamente informati su tutti gli aspetti della trasmissione dell'impresa in modo da usare il loro know-how a vantaggio di un gran numero di imprenditori, sia dell'attuale che della prossima generazione.

Il ruolo della Commissione europea in questo campo sarà quello di seguire la situazione da vicino e di contribuire a sensibilizzare, informare e formare tutte le parti interessate. Sulla base di una valutazione approfondita di tutte le reazioni alla presente comunicazione, la Commissione europea proporrà nuove misure per facilitare la trasmissione delle imprese.

La Commissione attende quindi con interesse le reazioni alla presente comunicazione, che vanno indirizzate a:

Sig. Guy Crauser
Direttore generale DG XXIII
Rue de la Loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruxelles

ALLEGATO

TABELLA COMPARATIVA N. 1

Società per azioni (SpA)

Stato membro	Numero minimo di soci per la fondazione	Capitale minimo	Consiglio di sorveglianza	Oneri amministrativi ridotti per le PMI
A	2	1 milione di ATS 71 890 ECU	Obbligatorio (3/7/12/20 membri, secondo la dimensione della società)	No
B	2	1 250 000 BEF 30 660 ECU	No	Sì (contabilità)
DK	1	500 000 DKK 66 490 ECU	Obbligatorio (sistema misto con possibile partecipazione dei lavoratori)	Sì (contabilità)
D	1	100 000 DEM 50 500 ECU	Obbligatorio (partecipazione dei lavoratori limitata alle società con almeno 500 dipendenti)	Sì (kleine Aktiengesellschaft)
EL	2	10 000 000 di GRD 32 260 ECU	—	No
FIN	1	500 000 FIM 83 750 ECU	Facoltativo, se il capitale non è inferiore a 500 000 FIM; se è inferiore, il numero dei membri può essere inferiore a 3 e non è obbligatorio l'amministratore delegato	Sì (contabilità)
E	3	10 000 000 di ESP 59 880 ECU (più elevato per alcune società)	No	Sì (contabilità)
F	7	Quotata in borsa: 1 500 000 FRF 226 930 ECU non quotata: 250 000 FRF 37 820 ECU	Facoltativo	No
IRL	7	30 000 IEP 39 470 ECU	No	No
I	2	200 000 000 di ITL 103 250 ECU	No	No
L	2	1 250 000 LUF 30 660 ECU	No	No
NL	1	100 000 NLG 43 860 ECU	Obbligatorio per le grandi imprese (capitale non inferiore a 25 milioni di NLG, consiglio d'amministrazione, almeno 100 dipendenti)	No
P	5	5 000 000 di PTE 24 780 ECU (più elevato per alcune attività)	Facoltativo	No
UK	2	50 000 GBP 74 630 ECU	No	No
S	1	500 000 SEK 57 600 ECU	Obbligatorio	No

TABELLA COMPARATIVA N. 2

Società di persone e imprese individuali

Stato membro	Principio giuridico della continuità delle società di persone	Conflitto tra società semplice e società costituita con contratto di società	Decisione dei beneficiari	Trasferimento dei beni dell'impresa	Trasformazione in società di capitali e viceversa
A	No	Nessuna soluzione giuridica, ma in pratica prevale l'accordo	Unanime	—	Parzialmente codificato (soltanto per le società di capitali)
B	No	Nessuna soluzione giuridica, ma in pratica prevale l'accordo	Unanime	Nella pratica si usa il concetto di avviamento (goodwill)	Parzialmente codificato
DK	No	Soluzione giuridica inesistente	—	—	Codificato
D	No (presto, sì) sì, per le associazioni di professionisti	Soluzione solo parzialmente a favore della priortià del contratto di società	Unanime (a maggioranza in alcuni casi specifici)	Trasferimento integrale per le imprese individuali e le associazioni di professionisti	Codificato
EL	No	Soluzione solo parzialmente a favore della priorità del contratto di società	Unanime	—	—
FIN	No	Priorità del contratto di società	Unanime	Nessun obbligo giuridico a trasferire i beni singolarmente	Parzialmente codificato (solo per la trasformazione di società di persone in società di capitali)
E	No	Soluzione solo parzialmente a favore della priorità del contratto di società	Unanime, per la cessione delle quote sociali; a maggioranza per la loro amministrazione	Obbligo di pagamento immediato in contanti	Parzialmente codificato
F	No	Priorità del contratto di società	Unanime	Trasferimento integrale (avviamento — goodwill)	Parzialmente codificato
IRL	No	Nessuna soluzione giuridica, ma in pratica priorità del contratto di società	Unanime	Trasferimento integrale	Non codificato, obbligo di sciogliere la società in previsione della sua trasformazione (scorporo)
I	Sì	Nessuna soluzione giuridica, ma in pratica priorità al contratto di società	Unanime	Trasferimento integrale (azienda)	—
L	No	Nessuna soluzione giuridica	Unanime	Nella pratica si usa il concetto di avviamento (goodwill)	Parzialmente codificato
NL	No	—	—	Nessun trasferimento integrale	Parzialmente codificato

Stato membro	Principio giuridico della continuità delle società di persone	Conflitto tra società semplice e società costituita con contratto di società	Decisione dei beneficiari	Trasferimento dei beni dell'impresa	Trasformazione in società di capitali e viceversa
P	Sì	Nessuna soluzione giuridica	Unanime, per la cessione delle quote sociali; a maggioranza per la loro amministrazione	Trasferimento integrale (estabelecimento comercial)	Codificato
UK	No, ma l'esecutore testamentario può disporre dell'impresa per 1 anno su istruzione dei beneficiari	Nessuna soluzione giuridica	Unanime	Trasferimento integrale	Non codificato, obbligo di sciogliere la società in previsione della sua trasformazione (scorporo)
S	No	Priorità del contratto di società	Unanime	Trasferimento integrale	Parzialmente codificato

TABELLA COMPARATIVA N. 3

Trasmissione dell'impresa nell'ambito della famiglia e suo trattamento fiscale

Stato membro	Trasmissione tra coniugi	Diritti del coniuge al decesso dell'imprenditore	Trattamento fiscale della trasmissione tra coniugi	Momento della valutazione dell'impresa a fini fiscali	Pagamento rateale dell'imposta sulle plusvalenze da trasmissione
A	Sì	Diritto legale all'eredità (Ehegattenerbrecht); compensazione in contanti (Pflichtteil). Eccezione: le proprietà agricole, che non danno diritto a una compensazione adeguata (Anerbenrecht)	—	—	Sì, su 3 anni (Struktur-anpassungsgesetz)
B	Solo se previsto nel contratto matrimoniale; nessuna vendita, né patti di successione	Nessun diritto di proprietà, ma usufrutto, e possibilità di riacquistare tale diritto	—	—	No
DK	—	(Facoltativo) diritto di proprietà indivisa sui beni immobili	No	Inventario (1-2 anni dopo la morte dell'imprenditore)	No
D	Sì	Diritto legale all'eredità (Ehegattenerbrecht); compensazione in contanti (Pflichtteil)	—	Decesso dell'imprenditore	—
EL	—	—	—	—	—
FIN	Sì	No	Sono applicate la tassa sulle plusvalenze, la tassa di successione e quella di donazione	Decesso dell'imprenditore	No
E	—	Nessun diritto di proprietà, ma compensazione in contanti, eccetto le proprietà agricole	—	—	—
F	Solo se previsto nel contratto matrimoniale (communauté universelle); donazione possibile, ma non la vendita né i patti di successione	—	Sgravio di 330 000 FRF	Morte dell'imprenditore (la dichiarazione deve essere effettuata entro 6 mesi)	—
IRL	Sì	—	No	Decio dall'amministratore dei beni, considerando le esigenze fiscali e giuridiche (di norma, poco dopo il decesso)	—
I	Solo se previsto nel contratto matrimoniale (azienda coniugale); nessuna vendita, né patti di successione	—	—	—	No

Stato membro	Trasmissione tra coniugi	Diritti del coniuge al decesso dell'imprenditore	Trattamento fiscale della trasmissione tra coniugi	Momento della valutazione dell'impresa a fini fiscali	Pagamento rateale dell'imposta sulle plusvalenze da trasmissione
L	—	—	—	—	—
NL	—	—	—	—	No
P	—	—	—	—	—
UK	Sì	—	—	—	Sì
S	Sì	Nessun diritto specifico per il coniuge	Nessuna imposta sul reddito per il cambiamento di azionista, imposta di successione e di donazione	Decesso dell'imprenditore	No

TABELLA COMPARATIVA N. 4

Imposta di successione e di donazione

Stato membro	Tasso massimo dell'imposta di successione	Tasso massimo per i figli	Norme speciali per le imprese	Rateazione senza interessi	Calcolo della base impositiva
A	60 %	15 %	No	No	Valore di mercato meno i debiti; immobili: valore monetario (10 % del valore di mercato)
B	80 %	30 %	La legge della regione fiamminga del 1996 ha ridotto il tasso sui beni dell'impresa al 3 %; il progetto di legge federale del 1997 riduce il tasso sull'imposta di donazione al 3 %	—	Valore di mercato + relazione tra donatore e beneficiario
DK	36,25 %	15 %	Esenzione fino a 25 000 ECU	—	Valore di mercato + relazione tra donatore e beneficiario
D	50 %	30 %	Esenzione fino a 500 000 DEM, riduzione del 40 % sull'importo restante	Sì: per 10 anni (se necessario a garantire la sopravvivenza dell'impresa)	Per gli immobili: valore del bilancio fiscale: valore stimato meno le esenzioni + relazione tra donatore e beneficiario
EL	65 %	25 %	—	Sì: per 5 anni	Scaglionato tra 5 % e 60 %
FIN	48 %	16 %	Tassazione su valori inferiori a quelli di mercato (su richiesta)	Sì: per 5 anni (su domanda)	Valore di mercato meno i debiti
E	34 % (calcolo mediante un coefficiente patrimoniale fino a 2,4)	La base imponibile è ridotta a seconda dell'età dei figli	Riduzione del 95 %	Sì: per 5 anni	Valore di mercato meno i debiti
F	60 %	40 %	Pagamento rinviato o rateizzato	No	Valore stimato dedotti gli abbattimenti
IRL	40 % (imposta immobiliare)	40 %	Esenzione per le imprese	No	Valore di mercato meno le esenzioni + relazione tra donatore e beneficiario
I	60 %	27 %	Esenzione fino a 250 000 000 di LIT	—	Valore di mercato + relazione tra donatore e beneficiario

Stato membro	Tasso massimo dell'imposta di successione	Tasso massimo per i figli	Norme speciali per le imprese	Rateazione senza interessi	Calcolo della base impositiva
L	15 %	15 %	—	—	Valore di mercato meno i debiti + relazione tra donatore e beneficiario
NL	68 %	27 %	—	—	Imposta sul reddito e sulla successione
P	50 %	25 %	—	—	Valore di mercato meno i debiti + relazione tra donatore e beneficiario
UK	40 %	40 %	Esenzione del 100 % (soglia per i beni tassabili aumentata a 155 000 ECU)	Sì: per 10 anni per gli attivi non esentati	Valore di mercato meno i debiti + relazione tra donatore e beneficiario
S	30 %	30 %	Abbuono di base: 70 000 SEK; tasso del 10 % sugli importi fino a 300 000 SEK, 20 % fino a 600 000 e 30 % oltre	No	Valore di mercato meno i debiti + relazione tra donatore e beneficiario

TABELLA COMPARATIVA N. 5

Trasmissione di impresa a terzi e le sue tasse

Stato membro	Agevolazioni alla trasmissione di imprese a terzi	Sgravi fiscali su plusvalenze da trasmissione, reinvestite in un'altra PMI	Sgravi in caso di pensione anticipata
A	Imposte sulle plusvalenze scaglionate su tre anni se il venditore ha posseduto l'impresa per almeno 7 anni	No	Imposta sulle plusvalenze ridotta al 50 % se il venditore è di età superiore a 60 anni e va in pensione
B	—	No	Imposta sulle plusvalenze ridotta sui beni immateriali se il venditore è di età superiore a 60 anni
DK	No	No	No
D	50 % del tasso medio dell'imposta sul reddito	Sì	Riduzione di base di 60 000 DEM se a trasmettere è un proprietario di età superiore a 55 anni. Essa viene dedotta dagli importi superiori a 300 000 DEM
EL	—	—	—
FIN	No	No	No
E	No	—	—
F	—	No	No
IRL	Sì	Sì (roll-over reliefs)	Esenzione dall'imposta sulle plusvalenze se l'imprenditore, raggiunta l'età di 55 anni, vende taluni attivi della sua impresa per meno di 250 000 IEP
I	—	No	—
L	—	—	—
NL	L'imposta può essere legalmente differita e si possono evitare tassi elevati	No	Esenzione su 20 000 NLG; per le persone di età superiore a 55 anni, l'esenzione è aumentata a 45 000 NLG
P	—	—	—
UK	Sì	Sì	Sgravio fiscale sulle plusvalenze da cessione (l'età necessaria ridotta da 55 a 50 anni)
S	No	No	No

TABELLA COMPARATIVA N. 6

Trasmissione di impresa ai dipendenti e le sue tasse

Stato membro	Misure specifiche per agevolare la trasmissione ai dipendenti	Sgravi per i dipendenti in materia di bolli fiscali e tasse di registro	Norme specifiche per la trasmissione ad un'impresa o cooperativa di lavoro creata da dipendenti
A	—	No	—
B	—	Sgravio fiscale generale: 40 000 BEF/1 000 ECU	Imprese di economia sociale
DK	No	No	No
D	Diminuzione del 30 % dell'imposta di successione e donazione	Soglia annuale: 300 DEM/ 150 ECU	—
EL	—	—	—
FIN	—	—	—
E	—	—	Cooperative
F	—	Riduzione di imposta	Esenzione fiscale per trasferimento di quote
IRL	—	—	—
I	—	—	—
L	—	—	—
NL	—	—	—
P	—	—	—
UK	ESOP	ESOP	ESOP
S	No	No	No