

BANCA D'ITALIA

Temi di discussione

del Servizio Studi

Il trasferimento intergenerazionale delle imprese

di Bruno Manzone e Sandro Trento



Numero 205 - Luglio 1993

BANCA D'ITALIA

Temi di discussione

del Servizio Studi

Il trasferimento intergenerazionale delle imprese

di Bruno Manzone e Sandro Trento

Numero 205 - Luglio 1993

La serie «Temi di discussione» intende promuovere la circolazione, in versione provvisoria, di lavori prodotti all'interno della Banca d'Italia o presentati da economisti esterni nel corso di seminari presso l'Istituto, al fine di suscitare commenti critici e suggerimenti.

I lavori pubblicati nella serie riflettono esclusivamente le opinioni degli autori e non impegnano la responsabilità dell'Istituto.

Il lavoro fa parte del progetto di ricerca sul mercato della proprietà e del controllo delle imprese, promosso dalla Banca d'Italia. I risultati della prima fase della ricerca sono stati esposti e discussi nel corso di un seminario svoltosi presso la Sadiba (Perugia) nei giorni 19-20 marzo 1993.

COMITATO DI REDAZIONE: *GIORGIO GOMEL, EUGENIO GAIOTTI, LUIGI GUISO, DANIELE TERLIZZESE; SILIA MIGLIARUCCI (segretaria).*

IL TRASFERIMENTO INTERGENERAZIONALE DELLE IMPRESE

di Bruno Manzone (*) e Sandro Trento (**)

Sommario

Nella ricerca sono esaminati gli aspetti economici e la disciplina normativa italiana concernenti il trasferimento della proprietà delle imprese da una generazione a quelle successive. Con il passaggio successorio si sottrae al vaglio del mercato una quota rilevante delle riallocazioni che avvengono nel sistema. E' presente in questo caso un contrasto tra interessi privati e interessi collettivi. Il proprietario cerca di mantenere l'impresa nello stesso ambito familiare. Questa tendenza, che spesso si manifesta indicando in anticipo l'erede prescelto alla continuazione dell'impresa, può trovarsi in conflitto con l'interesse pubblico alla conservazione della capacità produttiva e alla massimizzazione del valore delle imprese. Il contemperamento dei diversi interessi è in parte realizzato dall'ordinamento a livelli differenti come mostra lo studio del trasferimento delle imprese sotto i profili privatistico, pubblicistico e fiscale.

Indice

1. Introduzione	p. 5
2. Aspetti economici	p. 8
2.1 Trasferimento intergenerazionale di diritti proprietari: alcune osservazioni preliminari	p. 8
2.2 Lascito ereditario e decisioni di accumulazione	p. 10
2.3 Trasferimento intergenerazionale di imprese e allocazione del controllo	p. 12
2.4 Trasferimenti intergenerazionali tra efficienza ed equità	p. 15
2.5 La successione nelle imprese	p. 20
3. La regolazione dei trasferimenti intergenerazionali in Italia	p. 24
3.1 La successione tra interesse pubblico e ragioni private	p. 24
3.2 La successione per causa di morte	p. 29
3.3 Il trasferimento dell'impresa individuale	p. 32
3.4 Il trasferimento delle società	p. 38
3.4.1 Trasferimento delle società di persone. Profili civilistici	p. 39
3.4.2 Il trasferimento delle quote e delle azioni nelle società di capitali	p. 42
4. Profili fiscali	p. 48
Riferimenti bibliografici	p. 57

(*) Banca d'Italia, Servizio normativa e affari generali di Vigilanza.

(**) Banca d'Italia, Servizio Studi.

1. Introduzione¹

Nei sistemi sociali strutturati secondo gruppi elementari (gruppi tribali, famiglie allargate o famiglie nucleari), gran parte delle decisioni di natura economica (produzione, consumo, investimento) sono condizionate da forme di coordinamento (tacito o esplicito) all'interno dell'unità elementare. Il trasferimento della titolarità dei diritti di proprietà sui beni da una generazione all'altra costituisce un aspetto importante delle transazioni economiche di una società, che influisce sulle scelte delle generazioni correnti e su quelle delle generazioni future.

Due aspetti di questa influenza hanno ricevuto particolare attenzione dalla teoria economica e dall'analisi empirica: l'effetto che il desiderio di lasciare un'eredità ai discendenti ha sulle scelte di consumo (e risparmio) della generazione corrente; l'aumento di disuguaglianza distributiva che deriva dai trasferimenti intergenerazionali della ricchezza. Su un terzo aspetto, tuttavia, si incentra l'analisi di questo lavoro: il fatto che il trasferimento ai discendenti della proprietà dei beni, in particolare dell'insieme di beni che costituiscono l'impresa, sottrae al vaglio del mercato una quota rilevante delle riallocazioni che hanno luogo nel sistema.

L'interesse collettivo alla conservazione della de-

1. Si ringraziano Fabrizio Barca, Gabriele Berionne e Umberto Morera per la collaborazione e il contributo di discussione esteso e qualificato. I dati provvisori dell'Indagine sui bilanci delle famiglie italiane sono stati gentilmente forniti da Giovanni D'Alessio, mentre quelli relativi alle società finanziarie sono stati acquisiti grazie alla collaborazione di Maria Antonietta Jalungo dell'Ufficio italiano dei cambi. Il lavoro, pur essendo frutto di comune elaborazione, può essere così attribuito: S. Trento ha curato il par. 2, B. Manzone i parr. 3 e 4.

stinazione economica dei beni produttivi e alla massimizzazione del loro valore e l'esigenza dei proprietari di poter mantenere i beni all'interno dello stesso ambito familiare, e quindi di predeterminare l'erede, si trovano in una posizione di conflitto potenziale. A tutto ciò si aggiunge un ulteriore interesse di natura privata costituito dalla legittima aspettativa dell'erede a ricevere una quota parte del patrimonio.

Nello spirito e nella lettera della Costituzione occorre dunque contemperare le ragioni della proprietà privata con la libertà di iniziativa economica e con l'utilità sociale che presuppone un efficiente sfruttamento dei beni produttivi.

La ricerca del profitto, a cui è finalisticamente orientata l'attività di impresa, postula una corretta gestione dei beni economici; in quest'ottica il conflitto tra le ragioni della proprietà e gli interessi pubblici si stempera parzialmente: i meccanismi di mercato che regolano lo sfruttamento efficiente delle risorse produttive dovrebbero essere messi in condizione di operare correttamente. Anche la riallocazione delle risorse in via successoria deve garantire che venga rispettata la funzione sociale della proprietà e che l'attribuzione dei diritti di proprietà, siano essi appartenenti a soggetti privati o pubblici, non ostacoli l'iniziativa economica; l'esigenza di massimizzare il valore dell'impresa potrebbe costituire, in linea teorica, un limite all'esercizio del diritto del proprietario di predeterminare il proprio successore.

In questa nota vengono esaminati, in via assai preliminare, i principali aspetti economici del trasferimento intergenerazionale dei diritti di proprietà e più specificamente di alcune caratteristiche che assume il trasferimento della proprietà delle imprese (par. 2). Vengono quindi esaminate le regole che governano in Italia il trasferimento intergene-

razionale delle imprese (par. 3). Tali norme sono del massimo rilievo nel determinare l'efficienza complessiva dei meccanismi che generano l'allocazione della proprietà delle imprese nel sistema economico².

Nella ricognizione sono stati approfonditi i rapporti tra diritto delle successioni e diritto d'impresa, allo scopo di offrire spunti analitici per evidenziarne i momenti di potenziale conflitto o di osmosi, in particolare quando oggetto di questi diritti siano beni d'impresa.

Un aspetto di rilievo, e che in una ricostruzione sistematica riveste un ruolo preliminare, è costituito dalla individuazione di una "scala" di interessi di cui si fa carico la normativa vigente nel regolare la trasmissione dei diritti in via successoria; a tal fine, rilevanza del tutto particolare assume l'intervento dello Stato che si manifesta principalmente nel prelievo fiscale finalizzato a colpire gli arricchimenti provocati dal trasferimento dei beni produttivi.

Di tale indagine si dà ora conto con l'avvertenza che strumenti tipici del diritto civile, adattati al fine di individuare forme di trasferimento che premiano le ragioni dell'impresa, grazie anche a evolutive interpretazioni giurisprudenziali, sono spesso inutilizzati per motivi di natura fiscale. Questi ultimi provocano uno spostamento temporale dei trasferimenti intergenerazionali alla fase in cui il pro-

2. Nell'analisi ci si avvale, fra l'altro, dei risultati degli incontri avuti con consulenti esterni, e in particolare con studi professionali. La misura del fenomeno del trasferimento intergenerazionale, le modalità che esso assume e i fattori che lo influenzano potranno essere approfonditi quando saranno disponibili i risultati completi delle sezioni dell'Indagine sui bilanci delle famiglie svolta dalla Banca d'Italia, dove sono stati inseriti appositi quesiti su questi aspetti.

prietario (imprenditore o azionista) è ancora in vita.

Si potrebbe pertanto pervenire alla conclusione che alcuni strumenti legislativi, compresi quelli fiscali, possano costituire un incentivo o, al contrario un ostacolo, al trasferimento dei diritti di proprietà sui beni produttivi.

Viene comunque vagliata la eventualità che il trasferimento intergenerazionale delle imprese sia realizzato per mezzo di strumenti particolari che rispettino comunque il divieto di patti successori; l'analisi può allora essere condotta con riferimento all'adozione di forme societarie o di clausole statutarie che consentano o meno il passaggio automatico da un soggetto a un altro della stessa famiglia.

2. Aspetti economici

2.1 Trasferimento intergenerazionale di diritti proprietari: alcune osservazioni preliminari

Il sistema ereditario inteso come la trasmissione di diritti esclusivi su determinati beni si è modificato nel tempo con il mutamento dei metodi produttivi. Nelle economie fondate sulla caccia e sul nomadismo i diritti proprietari erano chiaramente ridotti al minimo e spesso le proprietà (utensili, armi, indumenti, ecc.) dell'individuo venivano distrutte con la sua morte (Goody, 1987). Nelle società agricole, i diritti proprietari divennero più elaborati, benché l'accesso alla terra fosse spesso più importante della proprietà. I diritti di accesso e uso della terra erano spesso assicurati dall'appartenenza a un gruppo parentale, mentre l'eredità riguardava i beni mobili (attrezzi di lavoro) e il bestiame.

Con l'accrescimento delle popolazioni umane la terra divenne un bene scarso e i diritti proprietari vennero perfe-

zionati e la loro allocazione più diseguale. Si introdusse in questo modo la possibilità di separare la proprietà dalla conduzione e sfruttamento del terreno. Il proprietario (landlord) divenne colui che stabiliva le regole di trasferimento intergenerazionale della proprietà terriera: seguendo spesso il criterio della non divisione dell'appezzamento o quello alternativo dell'equità, suddividendo la terra tra gli eredi in quote più o meno uguali.

Nelle economie industriali la situazione si modificò radicalmente: il precedente processo di accumulazione originaria aveva comportato l'abolizione di molti diritti consuetudinari di origine feudale circa l'uso della terra e aveva introdotto la codificazione dei diritti proprietari su gran parte delle terre coltivabili; si era creata così una vasta maggioranza di individui privi di proprietà terriere costretti a lavorare in cambio di una retribuzione. Con la rivoluzione industriale, i diritti di proprietà sui mezzi di produzione finirono concentrati in pochissime famiglie; l'eredità acquistò quindi un ruolo assai diverso a seconda della famiglia di appartenenza.

L'eredità è pertanto in quasi tutte le società umane un evento incentrato sui legami familiari (genetici o acquisiti). Nelle culture più semplici tali legami acquistano un significato molto vasto riducendo il rischio di interruzione dell'asse ereditario, mentre nelle economie moderne essi assumono un significato più limitato. L'eredità può prevedere forme di trasferimento laterale, allo sposo, ai fratelli o ad altri parenti, o verticale, ai figli e/o ai nipoti. La scelta degli eredi può spesso comportare un trattamento preferenziale associato magari a obbligazioni accessorie nei riguardi di un singolo erede. E' questa una pratica in uso presso moltis-

sime culture, dalla Cina all'Europa³, motivata dal desiderio di non suddividere il patrimonio. In molte società africane invece è presente una distinzione tra proprietà di prima costituzione, rispetto alle quali l'individuo ha completa libertà di disposizione e proprietà ereditate, nei confronti delle quali l'individuo è considerato un semplice custode temporaneo e non ha diritti di alienazione (Goody, 1987).

2.2 Lascito ereditario e decisioni di accumulazione

Se, come già ricordato, la famiglia costituisce una delle unità economiche fondamentali, è evidente che le decisioni in materia di consumo (e quindi di risparmio) e produzione sono influenzate dal tipo di relazioni esistenti tra i componenti della famiglia. I rapporti più rilevanti sono quelli di unione matrimoniale e quelli di ascendenza (naturale o acquisita) tra generazioni. La caratteristica principale che secondo Becker distingue la famiglia dalle imprese e dalle altre organizzazioni economiche è che le decisioni sono in essa fondate soprattutto sull'altruismo⁴, mentre le scelte allocative nelle altre organizzazioni sono determinate da vincoli contrattuali espliciti o impliciti (Becker, 1981) oppure dalla necessità di costruirsi e mantenere una reputa-

3. Nella Germania nazista il governo introdusse una legge nel 1933 che proibiva de jure la partizione della terra mediante testamento (Goody, 1987).

4. La nozione di altruismo a cui fa riferimento Becker (1981) è quella che implica una correlazione diretta tra le funzioni di utilità degli appartenenti al gruppo familiare. Le funzioni di utilità dei vari membri familiari avranno tra gli argomenti anche le utilità degli altri familiari. Tale forma di preferenze endogene non è tuttavia limitata alle sole strutture familiari. Studi recenti sul mercato del lavoro, ad esempio, dimostrano che le scelte dei lavoratori in materia di orario di lavoro sono influenzate dal comportamento dei colleghi di lavoro generando in tal modo fenomeni noti come rat race (cfr. Bentivogli, 1992).

zione.

Una delle tematiche più studiate è relativa alle decisioni di consumo. In tal caso le scelte di risparmio possono in parte essere motivate dal desiderio di lasciare in eredità (bequest), o comunque di trasferire ai discendenti parte della ricchezza accumulata. Prima dell'elaborazione dei modelli del "ciclo vitale" a opera di Brumberg e Modigliani, il desiderio di lascito ereditario era anzi considerato come la sola motivazione dell'accumulazione. Tale desiderio appariva giustificabile sia supponendo altruismo, ossia che l'utilità di una generazione possa dipendere anche dall'utilità dei propri discendenti, sia supponendo che gli avi possano trarre benefici dal garantire un trasferimento ai discendenti⁵. Per giustificare l'esistenza di lasciti da una generazione a quella successiva è tuttavia sufficiente assumere che gli individui abbiano incertezza circa la loro data di morte: ciò li spingerà a non consumare tutto il patrimonio accumulato nella fase lavorativa della loro vita, per mantenerne una quota a fini precauzionali (Modigliani, 1986).

La quota della ricchezza totale attribuibile a lascito ereditario è assai rilevante. Essa è stimata negli Stati Uniti pari al 20 per cento, con un margine di errore di 5 punti percentuali (Modigliani, 1986); stime recenti per l'Italia indicano un valore minimo compreso tra il 32 e il 23 per cento, mentre adottando stime autonome per il complesso dei terreni e dei fabbricati, la quota salirebbe tra il 35 e il 50 per cento (Barca, Cannari e Guiso, 1992). Dati relativi al 1991, provenienti da un'indagine campionaria su 8.188 famiglie italiane, indicano che il 26 per cento delle famiglie ha ricevuto trasferimenti intergenerazionali. Nel 1991

5. E' questa l'idea del motivo strategico che spingerebbe a lasciare un'eredità ai propri discendenti al fine di indurli a un comportamento benevolo nei confronti del proprietario, fintanto che costui sia ancora in vita.

il valore totale di tali trasferimenti (eredità e donazioni) era in media pari a complessivi 55 milioni per famiglia, equivalenti al 34 per cento della ricchezza reale netta posseduta (tav. 1).

2.3 Trasferimento intergenerazionale di imprese e allocazione del controllo

Il lascito ereditario di quote di patrimonio ha effetti rilevanti sul processo di accumulazione e accresce la disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza e del reddito. Nel caso del trasferimento intergenerazionale di imprese vi è un possibile effetto anche in termini di efficienza: è quanto possiamo concludere sulla base della nuova teoria dei diritti di proprietà (alla Grossman-Hart-Moore).

Questa teoria si fonda su tre caratteristiche delle transazioni economiche: l'incompletezza dei contratti; l'eterogeneità dei fattori produttivi; il ruolo degli investimenti in capitale umano nella crescita economica (Barca, 1993). L'aspetto che più rileva nel caso delle successioni nelle imprese è la seconda ipotesi, circa l'eterogeneità degli individui e dei beni capitali. I fattori produttivi e in particolare gli individui sono depositari di caratteristiche innate e acquisite che li rendono non sostituibili. I rapporti che si creano tra capitale e individuo in un'impresa sono di complementarità: l'imprenditore è unico in termini di visione, spirito d'iniziativa e attitudine al rischio, si pensi alla concezione schumpeteriana dell'impresa che in fondo è alla base della teoria dei diritti di proprietà. L'eterogeneità fa sì che le abilità specifiche che i produttori possiedono possano essere trasmesse agli altri fattori economici solo nel vivo del processo produttivo. Un'allocazione dei diritti di proprietà è efficiente se sono proprietari quei produttori la cui sostituibilità nel processo produttivo è minima e il

TRAFERIMENTI INTERGENERAZIONALI RICEVUTI (*)
(migliaia di lire 1991, valori percentuali)

CLASSI DI ETA' DEL CAPOFAMIGLIA	EREDITA'	DONAZIONI	VALORE TOTALE TRASFERIMENTI	VALORE TOTALE TRASFERIMENTI SU RICCHEZZA REALE NETTA
Fino a 30 anni	16.958	12.750	29.707	28,5
da 31 a 40 anni	24.235	12.978	37.213	29,7
da 41 a 50 anni	43.654	11.099	54.753	28,5
da 51 a 65 anni	53.859	7.080	60.939	30,6
oltre 65 anni	57.536	9.141	66.677	52,8
CLASSI DI RICCHEZZA REALE NETTA FAMILIARE				
Fino a 40.000	11.415	536	11.952	195,2
da 40.000 a 100.000	22.663	10.322	32.986	47,2
da 100.000 a 200.000	35.974	9.581	45.555	32,8
da 200.00 a 400.000	55.433	14.574	70.008	25,8
oltre 400.000	198.250	31.829	230.079	33,8
TITOLO DI STUDIO DEL CAPOFAMIGLIA				
senza titolo	34.643	12.207	46.851	68,3
licenza elementare	37.686	5.595	43.282	32,9
media inferiore	36.446	10.100	46.547	29,9
media superiore	63.979	12.056	76.036	35,9
laurea	69.684	21.427	91.112	30,7
MEDIA TOTALE	45.185	9.787	54.972	34,0

Fonte: Banca d'Italia, Indagine sui bilanci delle famiglie italiane nel-
l'anno 1991, in corso di pubblicazione.

(*) Dati provvisori.

cui contributo al benessere totale mediante propri investimenti ex ante è massimo (Barca, 1993).

Sulla scorta di questa definizione di allocazione proprietaria efficiente è chiaro che le successioni, le donazioni e qualsivoglia forma di trasferimento intergenerazionale delle imprese non assicurano tale tipo di efficienza. I diritti di proprietà sull'impresa vengono, alla morte dell'imprenditore o in una data qualsiasi (trasferimento inter vivos), sottratti al mercato della riallocazione proprietaria e trasferiti in maniera diretta agli eredi o successori o altri beneficiari. Nulla garantisce che l'erede possieda quell'insieme di caratteristiche ottimali per una sua efficiente successione al controllo dell'impresa⁶. La vendita dei diritti stessi sul mercato potrebbe più facilmente assicurare un'allocazione efficiente e al contempo fornire il lascito patrimoniale all'erede. Questa visione va tuttavia bilanciata con il fatto che l'erede, tanto più se discendente diretto del proprietario, potrebbe avere alcune caratteristiche simili ad esso e potrebbe averne apprese altre mediante formazione e collaborazione col proprietario (Barca, 1993). Inoltre, si può argomentare che colui che effettua il trasferimento mirerà a riallocare la proprietà, entro i limiti che gli sono

6. Assai forti sono le parole che J. M. Keynes pronunciò contro il principio ereditario. Nel suo noto scritto intitolato Am I a Liberal? egli scriveva: "credo che il seme della decadenza intellettuale del capitalismo individualistico vada ricercato in un istituto che non è affatto caratteristico del capitalismo stesso, ma che è stato mutuato dal precedente sistema sociale feudale, vale a dire il principio ereditario. Il principio ereditario nella trasmissione della ricchezza e del controllo d'impresa dà ragione della debolezza e della stupidità della direzione della causa capitalistica. In essa, infatti, predominano uomini di terza generazione. Nulla più dell'attaccamento al principio ereditario garantisce la decadenza di un'istituzione sociale. Una riprova di ciò è che la Chiesa, di gran lunga la più antica delle nostre istituzioni, si è sempre tenuta lontana da questo tarlo" (Keynes, 1925; trad. ed. it. p. 49).

consentiti dalla normativa, a favore dei discendenti che egli ritiene più capaci a esercitare il controllo.

2.4 Trasferimenti intergenerazionali: efficienza ed equità

Si è fatto riferimento nelle pagine precedenti al legame esistente tra incentivi all'accumulazione e possibilità di trasmettere ai discendenti la proprietà sulle risorse accumulate. Questo tipo di considerazioni milita ad esempio a favore di un trattamento fiscale che non sia confiscatorio nei confronti delle successioni e delle donazioni⁷.

Con riferimento all'impresa il problema del trasferimento della proprietà è di importanza particolare soprattutto allorché esso implichi trasmissione del controllo. L'interesse privato del proprietario di avere piena disponibilità sul bene (l'impresa) in tutti gli stati di natura, fino a includere l'autorità di poter designare il proprio successore, e gli interessi privati dell'erede possono contrastare con l'interesse collettivo di assicurare la valorizzazione massima dell'impresa. L'efficienza dell'impresa e quindi il suo valore sono condizionati, come già richiamato, in misura rilevante dalla ripartizione dei diritti di proprietà e più precisamente dalle capacità del soggetto a cui è conferito il controllo.

Un sistema sociale a economia di mercato si fonda su un'istituzione, il mercato, mediante la quale gli individui

7. Il nesso tra incentivo all'accumulazione e possibilità di lasciare in eredità il patrimonio non è privo di famosi esempi contrari. Alfred Nobel, come noto, prima di morire creò la fondazione che ogni anno avrebbe concesso premi a lui intitolati invece di lasciare in eredità ai figli la ricchezza che aveva accumulato. Egli riteneva che gli individui (compresi i figli) debbono conquistare una loro posizione così come egli stesso aveva fatto senza l'aiuto esterno (cfr. Roemer, 1988).

possono essere in grado di trasformare talenti innati e capacità acquisite in ricchezza e così facendo contribuire alla creazione di nuove possibilità di realizzazione e sviluppo. L'efficienza di lungo periodo di un tale sistema è massima se l'accesso al mercato dei progetti di impresa è libero e garantito al maggior numero di individui⁸.

L'esistenza di un mercato della proprietà e del controllo delle imprese, trasparente e concorrenziale, è ciò che dovrebbe assicurare che ciascuna impresa sia associata al proprietario (o ai proprietari) ottimale. Considerazioni di interesse pubblico fondate sull'efficienza possono pertanto richiedere una limitazione della possibilità di predeterminazione dell'erede.

Il cuneo esistente tra gli interessi privati del proprietario e dell'erede e l'interesse pubblico si accresce ove si tenga conto anche degli aspetti di equità. La possibilità di trasferire ai propri eredi la proprietà di risorse e imprese favorisce la concentrazione presso le stesse famiglie di ricchezze e di capitale umano. Le catene ereditarie preservano, almeno in parte, anche le capacità imprenditoriali acquisite, aumentando le diseguaglianze nei punti di partenza e diminuendo la concorrenza sul mercato dei progetti d'impresa⁹.

Da un punto di vista etico, è giusto che una persona tragga beneficio dal solo fatto di essere nata in una certa

-
8. Haslett (1986), criticando la giustificabilità del diritto all'eredità, ha sostenuto che se si raffigura l'attività economica come un confronto sportivo è evidente che se uno degli atleti inizia la gara con un vantaggio rilevante sugli altri, questi ultimi avrebbero minori incentivi a impegnarsi per riuscire a vincere.
9. Il 67 per cento delle "grandi fortune" americane sarebbe il frutto di eredità e non di guadagni presenti (cfr. Roemer, 1988, p. 68).

famiglia? Un individuo ha il diritto di ereditare un patrimonio accumulato da altri? Queste domande conducono a chiedersi se esiste una differenza reale tra l'ereditare un lotto di terra e l'ereditare un talento e quindi quale sia l'origine del patrimonio e dei talenti.

L'origine dei patrimoni è da ricondurre all'attività svolta nel corso della vita dagli individui e in parte al lascito ereditario ricevuto; ragionando a ritroso si può, astraendo, giungere a immaginare un periodo iniziale in cui il processo di accumulazione ha avuto inizio. La fase dell'accumulazione originaria, di cui si parla nella Parte VIII del primo volume del Capitale di Marx (intitolata La cosiddetta accumulazione primitiva), sarebbe stata caratterizzata dall'uso spregiudicato di comportamenti opportunistici, dalla violazione di norme consuetudinarie preesistenti fino a includere vere e proprie forme di appropriazione illegale. Alla base dei patrimoni ereditari, pertanto, ci sarebbe, nella visione marxiana, un originario atto illegittimo.

Un tentativo famoso di interpretazione della nascita delle diseguaglianze nella distribuzione delle risorse è quello di Nozick (1974). Le ineguaglianze sono giustificabili, secondo Nozick, se il processo attraverso il quale vi si è giunti è eticamente difendibile. Lo stato di natura iniziale è immaginato, da Nozick, come una situazione in cui ciascun individuo è proprietario della propria persona (self-ownership), dei suoi talenti e del frutto delle proprie capacità, mentre le risorse naturali non appartengono ad alcuno. Sulla base della auto-proprietà (self-ownership) ciascun individuo è autorizzato a stabilire diritti di proprietà sugli oggetti del mondo esterno, nella misura in cui ciò non peggiori il benessere degli altri individui. Gli individui sarebbero successivamente in diritto di scegliere, dal punto di vista etico e normativo, a chi destinare la proprietà dei beni di loro possesso.

Cohen (1984, 1986) ha criticato questa impostazione distinguendo due possibili stati di natura iniziali. Si considerino due individui che usano una terra in comune e si ipotizzi che uno dei due si attribuisca, a un certo punto, i diritti di proprietà sulla terra stessa, consentendo all'altro individuo di continuare a lavorare su parte della terra stessa. In origine, i due operatori ricavano rispettivamente un prodotto pari a m e a n ; dopo la privatizzazione della terra il nuovo proprietario otterrà un prodotto pari a $(m + q)$, mentre l'altro individuo continuerà a ottenere n ; l'aumento di rendimento potrebbe essere dovuto all'adozione di tecniche produttive che includano lavoro salariato da parte del soggetto proprietario. Questo stato di natura attuale verrebbe considerato legittimo da Nozick. Esso tuttavia andrebbe confrontato, secondo Cohen, con la situazione ipotetica in cui è il secondo individuo che si impossessa della terra, ottenendo un prodotto pari a $(n + q)$, invece che n . Secondo questa impostazione, se si tiene conto non solo del "processo" ma anche della configurazione ipotetica alternativa, la disuguaglianza a cui si giunge con la comparsa dei diritti di proprietà appare del tutto arbitraria e non giustificabile eticamente, così come moralmente ingiustificabile sarebbe l'eredità¹⁰.

Precedente a quello di Nozick è il contributo di

10. Nozick si limita a confrontare la configurazione finale con quella originaria priva di diritti di proprietà. Cohen cerca di confutare questa tesi di Nozick secondo cui il mondo nello stato di natura iniziale fosse una res nullius e sostiene invece che le risorse in origine fossero di proprietà di tutti gli individui. In assenza di istituzioni e di norme è frutto di una decisione arbitraria stabilire se le risorse non appartengano a nessuno oppure se siano di "proprietà comune" (in base alla quale ciascuno ha diritto di usarle ma non può disporne liberamente) o di "proprietà collettiva" (in base alla quale nessuno può usare le risorse se prima non si accorda con tutti gli altri circa la destinazione del prodotto).

Rawls (1971). Nel costruire una "teoria della giustizia", egli identifica come allocazione giusta quella, tra le tante, che rende quanto più ampia possibile la dotazione di beni primari agli individui in condizioni più disagiate (criterio del maximin). La giustificazione di tale proposta risiede, secondo Rawls, nell'arbitrarietà della distribuzione originaria dei talenti e delle doti. La legittimità del diritto all'eredità è messa in discussione dalla filosofia politica rawlsiana; ne deriva per lo Stato un suggerimento ad adottare severi prelievi fiscali sulle successioni e sulle donazioni.

Dworkin (1981) ha sostenuto, proseguendo sulla scia di Rawls, che tra le risorse la cui distribuzione andrebbe "egualizzata" sono da includere anche i talenti innati; egli rifiuta la distinzione di Nozick tra risorse esterne e risorse interne alla persona. Un'allocazione equa deve, secondo Dworkin, ripartire i beni in modo da compensare gli individui per la distribuzione moralmente arbitraria delle capacità e degli skills che avviene nella "lotteria" della nascita. Il trasferimento successorio andrebbe ostacolato o proibito in quanto accentrerebbe di generazione in generazione non solo i patrimoni ma anche i talenti, il capitale umano, soprattutto per la componente dovuta alla pratica e all'apprendimento.

Da questo breve richiamo al dibattito sull'ineguaglianza emerge che il fondamento del diritto al trasferimento della proprietà è controverso. La tutela dei diritti privati del proprietario, tra i quali rientra la facoltà di designare il proprio successore, e di quelli dell'erede che spesso vengono recepiti nelle legislazioni di molti paesi possono contrastare, da un lato, con l'obiettivo di massima efficienza rappresentato dalla necessità di facilitare l'accoppiamento tra l'impresa e il proprietario "ottimo", che solo una riallocazione attraverso il mercato può assicurare e, dall'altro, con un principio di equità, volto ad assicurare, il libero accesso al mercato dei progetti d'impresa per il più vasto

numero di individui.

2.5 La successione nelle imprese

Analisi condotte da numerosi studiosi sembrano indicare che per le imprese il passaggio dalla prima alla seconda generazione è senza dubbio il più difficile (Piantoni, 1990). Il trasferimento di potere dalla prima alla seconda generazione non ha infatti quasi mai luogo quando il fondatore è ancora in vita (Barnes e Herschon, 1976)¹¹.

La vita delle imprese segue di solito tre fasi, la fase della supervisione diretta da parte del fondatore, che è al contempo manager e proprietario, quella della supervisione controllata nel corso della quale vengono introdotte risorse manageriali esterne e la fase del controllo indiretto, il momento del decollo, nella quale per sviluppare l'impresa è necessario delegare compiti crescenti a manager che presidiano le funzioni chiave. Questa terza fase può sfociare nella divisionalizzazione dell'impresa e nella sua trasformazione societaria: crescita e sviluppo impongono capitale fresco che solo l'ingresso di nuovi soci o la cessione a un

11. Lo storico Landes ha invece provato a dimostrare una cosiddetta "sindrome dei Buddenbrook", che collega la fine di molte dinastie imprenditoriali europee del secolo scorso con il sopraggiungere della terza generazione (Chiesi, 1986). In un celebre passo del Prometeo liberato osserva che: "era il turno della terza generazione, dei figli dell'abbondanza annoiati dal tedio del commercio e pieni delle aspirazioni bucoliche del gentiluomo di campagna ... Molti di loro si ritirarono e accelerarono la trasformazione delle loro imprese in società per azioni. Altri continuarono, occupandosi dell'impresa negli intervalli tra i lunghi week-end che si concedevano, lavoravano per gioco e giocavano per mestiere. Alcuni di loro furono abbastanza avveduti da affidare la gestione a dei professionisti" (Landes, 1978, p. 440).

nuovo proprietario possono assicurare¹².

Le conseguenze che la successione può avere sull'impresa dipendono dal momento in cui il trasferimento intergenerazionale ha luogo. La successione nelle prime due fasi della vita dell'impresa può ritardare il raggiungimento della terza fase, mentre l'inserirsi di un problema successorio nella terza fase può comportare gravi danni per l'efficienza a medio termine, soprattutto se l'erede si rifiuta di compiere il salto dimensionale allargando la base proprietaria o vendendo la propria quota. Se la terza fase è già iniziata, la divisionalizzazione dell'impresa può consentire l'inserimento del successore in uno degli incarichi manageriali prima ancora del passaggio completo al controllo.

Oltre alla questione della scelta soggettiva del successore appropriato, sul trasferimento intergenerazionale delle imprese grava il rischio che si producano conflitti tra i diversi discendenti che rivendicano diritti sull'impresa e fra cui la proprietà dell'impresa è stata frazionata, per volontà del precedente proprietario e per l'operare delle norme che regolano la successione. Da tali conflitti discende incertezza nella gestione dell'impresa e possono discendere alternativamente la disgregazione e la crisi dell'impresa stessa o la sua riallocazione a terzi. Perché questa seconda soluzione abbia luogo sono necessari intermediari specializzati nella consulenza e nel finanziamento di operazioni di questo genere¹³.

I modelli successori possono essere sintetizzati in

12. Sul legame tra crescita delle imprese e riallocazione del loro controllo, cfr. Barca e Ferri (1993).

13. Si veda in Cardilli, Pinzani e Signorini (1993) la descrizione del modo di operare dell'istituzione finanziaria britannica 3i.

tre tipi:

- a) designazione molto anticipata del successore: in questo caso si assicura certezza sugli assetti proprietari e si riduce la probabilità di conflitti. Il proprietario originario può inoltre, una volta designato il successore, investire nella sua formazione anche mediante periodi di affiancamento;
- b) designazione procrastinata: avviene di solito nelle famiglie molto numerose in cui è presente un conflitto tra gli eredi, oppure nelle situazioni in cui l'imprenditore non intende rinunciare ai benefici del potere in sé. Si rischia in questi casi di non avere un successore formato o di dar vita a costose lotte successorie (tra eredi e/o tra eredi e fondatore);
- c) vendita dell'impresa a terzi: prevale in questo caso l'aspetto patrimoniale della successione; il fondatore intende lasciare agli eredi un capitale piuttosto che un'attività industriale. E' la situazione che suscita meno problemi dal punto di vista dell'efficienza.

La probabilità di conflitto tra gli eredi è accresciuta soprattutto in quelle situazioni in cui tutto il patrimonio familiare è investito nell'impresa¹⁴. Il passaggio delle consegne assume aspetti importantissimi e spesso è rinviato a dopo la morte del fondatore. Se invece soltanto una parte del patrimonio familiare è investito nell'attività aziendale del fondatore¹⁵, la successione perde il connotato del tutto o niente e può condurre a soluzioni meno conflit-

14. Questo sembra essere il caso tipico della piccola impresa della Brianza (Piantoni, 1990).

15. Sempre secondo Piantoni (1990) è questo il caso delle piccole imprese di Reggio Emilia.

tuali.

Per le imprese di dimensione media, una soluzione spesso adottata è la costituzione di una holding familiare: con tale strumento ci si propone di separare il momento della successione nell'impresa di famiglia da quello della successione nel patrimonio familiare di cui l'impresa fa parte. Questo strumento è importante in presenza di proprietà molto frazionata, poiché non tutti gli eredi hanno vocazione imprenditoriale ad alcuni è consentito di realizzare il proprio capitale cedendo la quota proprietaria. Due forme societarie particolarmente usate in Italia svolgono il ruolo di evitare che il controllo dell'impresa possa essere assunto da terzi: la società a responsabilità limitata (s.r.l.) e la società in accomandita per azioni (s.a.p.a.).

La s.r.l. offre il vantaggio di poter vietare nello statuto la trasferibilità delle quote, sia per atto tra vivi sia mortis causa. Consente quindi la cristallizzazione delle quote proprietarie familiari. L'amministratore può inoltre essere eletto a tempo indeterminato, riducendo il rischio di conflitti intrafamiliari per la successione al comando, e gli aumenti di capitale non richiedono autorizzazioni.

La s.a.p.a. introduce la figura del socio accomandatario a cui è affidato il potere di amministrazione e controllo dell'impresa. La proprietà è comunque riservata alla famiglia, mentre la gestione è affidata a coloro che ne hanno le capacità. Occorre infatti l'approvazione degli accomandatari per sostituire un amministratore cessato per qualunque causa.

Queste forme societarie associate con i patti di sindacato o con forme di partecipazione a cascata sono alla base di molti gruppi societari fondati su dinastie imprenditoriali.

A queste soluzioni societarie non sembrano invece corrispondere in Italia strumenti finanziari e, soprattutto, istituzioni capaci di fornire consulenza in materia di successioni impreditoriali, sia al proprietario anziano sia, eventualmente, ai suoi discendenti, e di favorire processi selettivi fra i discendenti o riallocazioni al di fuori della famiglia ove necessario¹⁶.

3. La regolazione dei trasferimenti intergenerazionali in Italia

3.1 La successione tra interesse pubblico e ragioni private

Il diritto successorio è lo strumento che disciplina il trasferimento della proprietà a causa di morte. Alle sue norme è delegato il compito di porre le regole a cui sottostanno i trasferimenti dei beni da una generazione a quelle successive. Sebbene tradizionalmente il modo di trasferimento appartenga alle regole privatistiche, la ratio della scelta delle modalità stesse non è indifferente alla sfera del diritto pubblico.

Gli interessi dello Stato riguardo i patrimoni ereditari vengono prevalentemente espressi attraverso il prelievo fiscale, assoggettando a tributi sia l'intero asse ereditario sia i singoli trasferimenti che il de cuius per testamento, o la legge in mancanza di disposizioni testamentarie o a tutela della quota di "riserva", producono in capo ai beneficiari.

In punto di teoria generale, ricostruire il fondamento dell'intervento pubblico comporta un rinvio al principio costituzionale contenuto nell'art. 42, che, al 4° comma,

16. Su questi aspetti verranno comunque raccolte informazioni in un'analisi sul campo, in programma con intermediari bancari e non bancari.

afferma che "la legge stabilisce le norme e i limiti della successione legittima e testamentaria e i diritti dello Stato sulle eredità".

Parte della dottrina pubblicistica ravvisa in questa disposizione un principio limitativo del diritto di proprietà privata ai fini di interesse generale¹⁷.

Il fatto che la legge debba determinare i diritti dello Stato sulle eredità andrebbe interpretato non nel senso di riconoscere validità alle norme vigenti del codice civile che dispongono la successione dello Stato nel caso in cui manchino successibili legittimi fino a un certo grado, bensì nel "senso di prescrivere un indirizzo legislativo tendente a gravare sensibilmente sulla trasmissione della ricchezza a favore di chi non ha contribuito a produrla, trasferendola a beneficio della collettività, in applicazione dei criteri informatori dell'ordinamento risultanti dagli artt. 1 e 3, comma 2, della Costituzione" (Mortati, 1974).

Il richiamo all'art. 1, "l'Italia è una Repubblica democratica, fondata sul lavoro", combinato con il disposto del 2° comma dell'art. 3, "è compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l'eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica, economica e sociale del Paese", non sembrerebbe riferito al solo perseguimento di uno scopo di equità distributiva.

Il rinvio ai principi costituzionali, letto nel senso di limitare il diritto di proprietà in funzione della sua

17. Di tale principio, allo stato, non ricorre un'attuazione pratica significativa.

utilizzazione ottimale, potrebbe concernere sia l'aspetto del "godimento" (cioè l'utilizzazione da parte del proprietario) sia l'aspetto della "disposizione" (cioè del trasferimento dal vecchio proprietario a uno nuovo), secondo un'applicazione nel trasferimento della proprietà mortis causa o donandi causa dei parametri di efficienza normalmente utilizzati per la valutazione di imprese o di beni produttivi soggetti a trasferimento (Barca, 1993)¹⁸.

La causa della difficoltosa attuazione di tali criteri va probabilmente ricercata nel fatto che nel sistema successorio, con esclusivo riferimento agli aspetti di diritto civile, l'esigenza che trova più immediata protezione è che ogni patrimonio non resti senza un titolare. Anche il contemperamento con gli altri interessi che sottendono alla successione ereditaria - tra questi possono essere segnalati gli interessi del defunto, degli eredi¹⁹, nonché dei creditori del defunto che vogliono conservare le proprie ragioni nei confronti della massa ereditaria - si impernia su questa esigenza di rintracciare un titolare dell'eredità che acquisti la proprietà dei beni in successione e al quale facciano

18. All'interpretazione proposta nel testo, di per sé suggestiva, va peraltro contrapposta l'obiezione concernente l'esistenza di disposizioni assolutamente inderogabili in difesa della quota di riserva. È come se il legislatore avesse voluto affermare che, in certa parte, l'interesse dell'erede "necessario", qualunque sia stato il suo contributo alla produzione di quella ricchezza che gli viene trasferita, è insopprimibile, e che egli deve comunque essere destinatario di parte del patrimonio stesso.

19. Alla cui posizione il legislatore attribuisce un "peso" diverso secondo che si tratti: di eredi necessari (cioè coloro che godono di una forma di tutela inderogabile, che sta a significare che la loro quota non può essere in alcun modo intaccata), legittimi (data l'assenza di disposizioni testamentarie è la legge a provvedere alla ripartizione tra questi dell'asse ereditario) o testamentari (le previsioni del testamento purché non lesive della quota di riserva sono vincolanti).

capo i rapporti e le situazioni giuridiche preesistenti.

La centralità del diritto di proprietà è tale da offuscare altri interessi quale quello generale alla produzione: l'eco della dialettica tra proprietà privata e funzione sociale della stessa, tanto dibattuta già in sede costituente, si avverte anche in questa sede. Il risultato finale è costituito dal fatto che per il legislatore del codice civile il rispetto del precetto costituzionale è assicurato attraverso la previsione di norme che disciplinano il trasferimento mortis causa, consentendo l'individuazione di un "proprietario", senza spingersi oltre verso l'individuazione di un proprietario "efficiente".

La soluzione del conflitto tra le ragioni della proprietà privata (diritti dei proprietari e interessi degli eredi) e gli interessi generali alla massimizzazione del valore economico dell'impresa è lasciata al legislatore ordinario, attraverso una riserva di legge contenuta nel 4° comma dell'art. 42 della Costituzione.

Il legislatore costituente aveva chiaro che per assicurare una funzione sociale della proprietà dovesse prevedersi una serie di regole in grado di disciplinare adeguatamente non solo i modi di acquisto inter vivos, ma anche i trasferimenti successori; il compito veniva dunque attribuito al legislatore ordinario. Dal punto di vista giuridico questo è il contenuto precettivo della norma che riserva alla legge il compito di attribuire i diritti dello Stato sulle eredità; tale compito doveva essere svolto in senso sostanziale e non attribuendo alla norma costituzionale un valore genericamente e formalmente legittimante delle disposizioni preesistenti.

La divergenza tra le norme costituzionali, che "funzionalizzano" la proprietà privata e indirizzano l'iniziativa economica verso l'utilità sociale, e le leggi ordinarie si

presenta con una certa chiarezza.

Molti degli equivoci ricorrenti nelle discussioni sulla proprietà (compresi quelli riguardanti la funzione sociale) nascono dal fatto che siamo in presenza di un istituto al quale le diverse tradizioni filosofiche, politiche e giuridiche attribuiscono un valore caratterizzante l'intero ordinamento socio-istituzionale. Nella carta costituzionale la logica proprietaria subisce un ridimensionamento significativo (Galgano, 1977), che sembrerebbe preludere all'affermazione di limiti all'esercizio del diritto da parte del proprietario, individuabili, in primo luogo, negli altri diritti e libertà tutelati a livello costituzionale.

Non accade altrettanto nella definizione del diritto di proprietà che si rinviene nella legislazione ordinaria. La dimostrazione è costituita dal fatto che spesso nella cultura giuridica, alle forme di proprietà etichettabili come "pubbliche" vengono attribuite funzioni che si differenziano nettamente da quelle tipiche della proprietà privata o inglobano fini che, per la proprietà privata, richiedono invece la specifica menzione della funzione sociale (Galgano e Rodotà, 1982).

Anche il sistema successorio sconta gli effetti di tale stato di cose.

A un sistema successorio che non consente, almeno tendenzialmente, di sottoporre al vaglio del mercato i trasferimenti mortis causa, la dottrina ha opposto una complessa ricerca di modi alternativi di disporre, al fine di attribuire beni al di fuori di schemi causali dei quali l'evento della morte rappresenta un elemento costitutivo. Sono così state individuate diverse forme più "agili" del testamento e del negozio mortis causa che ne assolve la funzione; in particolare, da più parti è stato messo in risalto il differente re-

gime giuridico dei negozi mortis causa da un lato (esauriti dalla fattispecie testamentaria, nei quali la morte è elemento causale del negozio, e che incorrono nel divieto dei patti successori) e dei negozi post mortem dall'altro (la morte in tal caso è dedotta nello schema contrattuale alla stregua di elemento accidentale, termine o condizione) dove il rapporto è già costituito e la determinazione della realtà effettuale è la unica funzione che la morte svolge²⁰.

3.2 La successione per causa di morte

Con la successione per causa di morte si designa il fenomeno del subentrare di un soggetto nella titolarità di uno o più diritti appartenenti alla sfera giuridica di un altro soggetto a seguito della morte di quest'ultimo (Azzariti, Martinez e Azzariti, 1979).

Il vigente sistema successorio del codice civile tende a non differenziare il trasferimento dei beni produttivi da quello di altri tipi di beni, in considerazione delle loro caratteristiche economiche. E' dunque necessario passare a esaminare le motivazioni sottostanti alla disciplina generale delle successioni al fine di comprendere se esistono comunque, nel conflitto tra diritto successorio e diritto d'impresa, spazi applicativi per regole che invece prestano attenzione alle caratteristiche peculiari dei beni oggetto del trasferimento²¹.

20. Fondamentale al riguardo è il contributo di Palazzo (1983).

21. Tipico esempio nel codice civile è dato dalla differenza tra il contratto di locazione e il contratto di affitto: il primo, artt. 1571 ss., ha per oggetto l'obbligo del locatore di far godere al locatario un bene mobile o immobile; diverso regime ha invece il secondo, nel quale l'oggetto del contratto è il godimento di una cosa produttiva, della quale l'affittuario deve curare la gestione "in conformità della destinazione economica

Si pone all'interprete un problema di ordine sistematico: si tratta di individuare spazi che consentono di lasciare all'autonomia contrattuale l'attuazione di trasferimenti altrimenti rientranti nella disciplina legale delle successioni. I limiti entro i quali lo strumento contrattuale può sostituirsi alla disciplina legale, allo scopo di restituire al giudizio del mercato e di distogliere da una valutazione predeterminata gli interessi coinvolti nella vicenda successoria, sono comunque piuttosto stringenti: il bene deve uscire dal patrimonio prima della morte del beneficiante; il bene stesso deve entrare nel patrimonio del beneficiario solo dopo la morte del beneficiante; il negozio deve poter essere revocato prima della morte del beneficiante²².

L'analisi delle concrete modalità attraverso le quali il trasferimento si realizza, evidenzia l'esistenza di una categoria generale di situazioni giuridiche trasmissibili, aventi contenuto patrimoniale, mentre le situazioni non patrimoniali non sono generalmente trasmissibili, salvo talune limitate eccezioni²³.

L'eccezione alla trasmissibilità, nell'ambito dei

(La nota 21 continua dalla pagina precedente)
della cosa e dell'interesse della produzione", ai sensi dell'art. 1615 c.c.

22. Anche l'autonomia contrattuale deve rispettare il generale divieto di patti successori; in quest'ottica anche il contratto è uno strumento imperfetto.

23. Non sono trasmissibili i diritti "personalissimi" (al nome, all'onore, alla libertà, ecc.); il diritto di autore, invece (ai sensi dell'art. 231 della legge 22 aprile 1941, n. 633) si scinde in due aspetti, quello immateriale che si trasmette iure proprio agli eredi e quello patrimoniale che segue le regole della successione. Un'eccezione è rappresentata dall'azione per reclamare lo stato legittimo che, in mancanza dei genitori, deve essere proposta contro i loro eredi (cfr. art. 249 c.c.).

rapporti aventi contenuto prevalentemente o esclusivamente patrimoniale, può tuttavia rinvenirsi in alcuni trasferimenti di diritti relativi derivanti da rapporti obbligatori e da vincoli contrattuali stipulati intuitu personae²⁴.

Quando parte del patrimonio del beneficiante è costituita da un'impresa, la funzionalità allo svolgimento dell'attività economica dei contratti stipulati nel suo esercizio necessita l'esistenza di deroghe più o meno sensibili alla disciplina successoria, richiedendo un'analisi particolareggiata. In taluni casi non è neanche necessario affidare all'autonomia contrattuale la regolamentazione dei trasferimenti: ad esempio, l'art. 1330 del codice civile stabilisce che "la proposta o l'accettazione, quando è fatta dall'imprenditore nell'esercizio della sua impresa, non perde efficacia se l'imprenditore muore o diviene incapace prima della conclusione del contratto, salvo che si tratti di piccoli imprenditori o che diversamente risulti dalla natura dell'affare o da altre circostanze".

La norma si riferisce all'impresa individuale e costituisce un segnale alquanto modesto della percezione che il legislatore ha della natura dinamica dell'impresa; al fine di approfondire l'analisi del modo in cui l'ordinamento tratta la successione alla guida dell'impresa, si deve tenere conto della pluralità di forme giuridiche attraverso le quali questa può trovare esplicazione:

- a) impresa individuale (riconducibile al singolo imprenditore, all'impresa familiare e alla piccola impresa);

24. Tra i diritti aventi contenuto patrimoniale vengono, ad esempio, generalmente considerati intrasmissibili l'uso, l'abitazione, il contratto di mandato - vedi però gli artt. 1722 e 1723 c.c. - il contratto di lavoro. Per i contratti intrasmissibili nell'esercizio dell'impresa vedi infra.

- b) impresa collettiva, a sua volta distinguibile in società di persone o società di capitali.

3.3 Il trasferimento dell'impresa individuale

E' fin troppo noto che la definizione civilistica di impresa è ricavata in via mediata dalla nozione di imprenditore rinvenibile all'art. 2082 del codice civile. Generalmente si osserva in dottrina che la distinzione tecnica tra i termini "azienda" e "impresa", adoperati nel linguaggio corrente come sinonimi, deriva dal fatto che l'impresa è un'attività, mentre l'azienda è un complesso di beni, secondo la definizione fornita dall'art. 2555 del codice civile. Una lettura sistematica delle disposizioni contenute negli artt. 2082 e 2555 del codice civile consente di individuare la nozione di azienda quale complesso di beni tenuti assieme, per volontà dell'imprenditore, per mezzo di un articolato sistema di contratti e diritti di proprietà (Auletta, 1946; Cottino, 1978)²⁵.

Quale sia la natura del "nesso di dipendenza reciproca" (Torrente e Schlesinger, 1983) che deve collegare tra loro i beni per dare natura giuridica all'azienda è controverso. Le posizioni della dottrina al riguardo sono le

25. La dottrina sulla natura dell'impresa e dell'azienda è pressoché sterminata: tra gli altri cfr. Ascarelli (1955, pp. 112 ss). Per il rilievo assunto, sia pure a fini definitivi, dall'organizzazione dell'insieme dei beni che costituiscono l'azienda, cfr. Ferrari (1978). Molti autori mettono in guardia sulla rilevanza che assumerebbe nelle ricostruzioni immateriali dell'azienda il concetto di organizzazione: questo costituirebbe dal punto di vista linguistico un "simbolo incompleto", così Hart (1964, pp. 39 ss.). In senso tecnico, identificare nell'organizzazione l'azienda costituisce un'"ipostasi". Critico sul procedimento ricostruttivo è Kelsen (1952, pp. 109 ss.).

più disparate (Galgano, 1982)²⁶.

Le conclusioni insoddisfacenti circa la natura giuridica dell'azienda hanno riflessi sotto il profilo successorio. Quando si rende necessario individuare la disciplina della trasmissione dell'azienda, quelle incertezze devono trovare composizione²⁷.

Il fatto che la titolarità dei singoli rapporti o di singoli beni, "interdipendenti e complementari"²⁸ fra loro, possa dissociarsi dalla proprietà dell'azienda²⁹ è la fonte del conflitto tra le ragioni della proprietà e le ragioni

26. Si va dall'universalità di fatto, cioè dal complesso di beni tenuti insieme in forza della destinazione conferita loro dal proprietario, alla cosa composta, che implica la coesione materiale dei beni, alla universalità sui generis, che costituisce non tanto un bene unitario assoggettabile a un complesso di diritti reali, bensì un oggetto unitario di negozi giuridici o di rapporti obbligatori o di provvedimenti (Colombo, 1965).

27. Si conclude con l'affermazione che il termine "universalità di beni" è impiegato in senso non tecnico con riferimento all'azienda, ad esempio dall'art. 670, n. 1 del codice di procedura civile. Così Galgano, (1982) e Colombo (1965, vol. III, pp. 4 ss.); in giurisprudenza, Corte di cassazione (1988).

28. La terminologia è adottata da gran parte della dottrina più recente.

29. Cfr. Galgano (1982, p. 93); nei casi di usufrutto o di affitto dell'azienda, l'usufruttuario o l'affittuario subentrano nei contratti; il proprietario dell'azienda vede il suo diritto compresso, non potendo disporre, fino al termine dell'usufrutto o dell'affitto. La successione nei contratti, che in qualche modo prolunga la durata di un rapporto in funzione del fatto che questo inerisce all'attività di impresa, travalica l'interesse del singolo proprietario dei beni: questi restano "attratti" dalla disciplina del trasferimento dell'impresa, con la quale si realizza una generale sostituzione dell'acquirente dell'azienda (o dell'usufruttuario o dell'affittuario) nelle posizioni contrattuali dell'imprenditore alienante o defunto.

dell'impresa (Ferrari, 1978)³⁰. E' quasi intuitivo, infatti, che per consentire un proficuo trasferimento dell'impresa ne vada in primo luogo preservata l'integrità.

Il contemperamento tra le diverse posizioni descritte, si realizza consentendo il trasferimento di tutti i beni idonei all'esercizio dell'impresa³¹. Il contenuto dell'ultima affermazione va precisato nel senso che la successione non avviene nell'impresa, che in quanto attività personale è giuridicamente intrasmissibile, bensì nei rapporti giuridici che ad essa fanno capo³².

30. La fattispecie è stata analizzata dalla giurisprudenza in Corte di cassazione (1966). In dottrina, cfr. Ferrari (1978, p. 698), che, partendo dall'"idea organizzativa", mette in guardia sul fatto che questa debba trovare nell'ordinamento una protezione analoga a quella di cui - come si sta cercando di evidenziare - beneficia l'azienda. L'autore ritiene, infatti, che "ammettere l'esistenza di un diritto assoluto dell'imprenditore sull'organizzazione, sull'avviamento o sulla clientela, significherebbe in realtà negare la libertà della concorrenza: tale diritto, se esistente, si tradurrebbe in un inammissibile diritto di monopolio nell'esercizio di determinate attività e perciò nel divieto di ogni attività concorrente". In altre parole Ferrari rifiuta la tesi, pure sostenuta da altri, che l'organizzazione sia tutelabile alla stregua di un'opera dell'ingegno, in un ordinamento che, postulando la libertà di concorrenza, non può ammettere, ad esempio, l'utilizzazione esclusiva della clientela, facendo leva sull'originalità dell'organizzazione, come se questa fosse un'invenzione industriale, un segno distintivo, un marchio o la ditta.

31. Cfr. Pettiti (1969, pp. 1570 ss.). C'è un contenuto minimo di beni al di sotto del quale la vicenda traslativa cessa di essere trasferimento di azienda. Per la giurisprudenza, la Corte di cassazione (1967) stabilisce che "alcuni di essi possono anche mancare, purché dal loro difetto non risulti compromessa l'unità economica aziendale".

32. La qualità di imprenditore viene cioè acquisita a titolo originario poiché trattandosi di una condizione professionale non è trasmissibile (Ascarelli, 1955).

Il trasferimento dei diritti dell'imprenditore inerenti ai beni aziendali si presta a evidenziare quando e in che modo ci si discosti dal normale regime civilistico. Sebbene dal codice civile traspaia talvolta una relativa attenzione alla natura dei cespiti ereditari³³, si è ancora lontani dal restituire al vaglio del mercato il trasferimento di beni da una generazione a quella successiva. L'applicazione di criteri che tengono conto della natura economica del cespite ereditario si risolve comunque nell'ambito dei rapporti fra coeredi; il legislatore ha infatti rinunciato a rintracciare aliunde un titolare più "meritevole" di uno dei coeredi, a causa, tra l'altro, dell'esistenza dell'istituto della legittima.

Lo stesso riferimento al "pregiudizio alle ragioni della pubblica economia" non sembra sufficiente a dare conto di un'attenzione del legislatore al valore economico del bene caduto in successione che vada al di là dell'integrità fisica del bene stesso; sarebbe stata forse opportuna, da parte del legislatore, una specificazione dei criteri ai quali attenersi nell'effettuare la valutazione del pregiudizio in pa-

33. L'art. 720 del codice civile dispone che "se nell'eredità vi sono immobili non comodamente divisibili, o il cui frazionamento recherebbe pregiudizio alle ragioni della pubblica economia o dell'igiene, e la divisione dell'intera sostanza non può effettuarsi senza il loro frazionamento, essi devono preferibilmente essere compresi per intero, con addebito dell'eccedenza, nella porzione di uno dei coeredi aventi diritto alla quota maggiore, o anche nelle porzioni di più coeredi se questi ne richiedono congiuntamente l'attribuzione. Se nessuno dei coeredi è a ciò disposto, si fa luogo alla vendita all'incanto". La giurisprudenza ha da tempo chiarito che la norma si applica anche alla divisione dell'azienda, in considerazione della relazione economica aggregatrice dei beni che la compongono.

rola³⁴.

Quanto alla successione nei rapporti giuridici, il codice civile disciplina la "successione nei contratti" all'art. 2558. La disciplina della successione ipso iure nei contratti è applicabile a tutti i trasferimenti d'azienda, sia inter vivos sia mortis causa; si realizza, con la successione nei contratti, la traslazione di una serie di rapporti giuridici che, il più delle volte, prescinde dalla effettiva proprietà dei beni. In questo caso la vicenda successoria e le ragioni dell'impresa si presentano più contenute; è peraltro fin troppo agevole comprendere che non si tratta di una vera e propria deroga al regime delle successioni.

I contratti nei quali l'erede succede sono dunque quelli stipulati per l'esercizio dell'azienda stessa che non abbiano carattere personale. Ciò provoca la sostituzione dell'erede nelle posizioni contrattuali del de cuius imprenditore, anche quando oggetto dei contratti siano beni non in proprietà dell'imprenditore defunto (ad esempio il fabbricato industriale nel quale ha sede l'azienda, acquisito in leasing). In sostanza si viene affermando una duplice natura dei contratti trasferibili; da un lato la successione si attua nei c.d. "contratti di azienda", dall'altro lo stesso fenomeno si propaga, quale parte integrante del trasferimento dell'azienda, ai "contratti d'impresa" (Galgano, 1982).

34. L'art. 1850 del codice civile recepisce un criterio di questo tipo, prevedendo che la banca che ha anticipato l'importo di un credito garantito da pegno può chiedere un supplemento di garanzia se "il valore della garanzia diminuisce"; la deroga al sistema ordinario previsto all'art. 2743 è evidente: quest'ultima norma, a proposito della diminuzione della garanzia, prevede che i criteri di valutazione si attengano esclusivamente alla qualità fisica del bene oggetto di pegno ("qualora la cosa data in pegno ... perisca o si deteriori") e non già al suo effettivo valore economico.

In questo caso è evidente l'intento del legislatore di tutelare l'unitarietà economica dell'impresa, facendo accedere alla successione nell'azienda anche componenti ulteriori rispetto all'azienda in senso materiale. La eventualità di contraria pattuizione ex ante, volta a distogliere dalla successione i contratti d'impresa, riguarda infatti non il trasferimento mortis causa, ma il trasferimento inter vivos³⁵.

Nel contesto delineato non è inesatta l'affermazione che le esigenze di protezione dell'autonomia individuale vengono sacrificate di fronte a esigenze diverse ritenute prevalenti (Galgano, 1982). Il legislatore successivo al codice civile, innovando rispetto a questo, ha stabilito che anche alcuni contratti "d'impresa" (ad esempio aventi a oggetto beni presi in affitto, dei quali l'imprenditore non è proprietario) si trasferiscono con l'azienda³⁶.

35. Assume in proposito particolare rilevanza il fatto che a differenza della disciplina ordinaria della cessione dei contratti prevista e disciplinata dal Libro IV del codice civile, le regole del trasferimento dell'azienda non ne subordinano l'efficacia al consenso del contraente ceduto; questi potrà recedere dal contratto, entro tre mesi, solo se sussista una "giusta causa" che inibisca la prosecuzione delle prestazioni corrispettive nei confronti di persona diversa rispetto al contraente originario.

36. Anche la limitazione della successione ai contratti che non abbiano carattere personale va letta nel senso precedentemente delineato dello spostamento della protezione legislativa dalla proprietà all'impresa. Sebbene la destinazione dei contratti all'esercizio dell'impresa dovrebbe portare a escluderne il carattere personale, la dottrina ritiene che esistano alcuni contratti funzionali all'esercizio dell'impresa con tali caratteristiche e che, tuttavia, il loro ambito debba essere necessariamente ridotto non già a tutti i contratti intuitu personae, bensì solo a quelli "personalissimi" cioè a quelli ritenuti dall'imprenditore alienante (il de cuius) assolutamente infungibili sotto il profilo soggettivo. Il soggetto che deve giudicare se subentrare o meno in tali contratti non è comunque il terzo contraente, tutelato dal secondo comma

Risulta evidentemente compreso il diritto di proprietà del titolare del bene utilizzato da altri per l'esercizio di un'attività produttiva. L'erede beneficia di uno strumento che rappresenta con significativa evidenza come "le ragioni della proprietà cedano il posto, nel vigente codice civile, alle ragioni dell'impresa" (Galgano, 1982)³⁷.

La normativa richiamata si riferisce ai contratti in essere al momento dell'apertura della successione; per i debiti o i crediti derivanti da prestazioni già scadute la disciplina è posta dagli artt. 2559 e 2560 del codice civile, che dispongono meccanismi automatici di trasmissione dei crediti e dei debiti, questi ultimi peraltro nei limiti delle risultanze dei libri contabili obbligatori dell'impresa.

3.4 Il trasferimento delle società

Nelle società di persone la prerogativa di "capo dell'impresa" spetta a ciascun socio (Galgano, 1984), e la qualità di imprenditore è ancora identificabile in capo a delle persone fisiche.

Quando, invece, il capitale sociale viene rappresentato da titoli azionari o da quote liberamente trasmissibili

(La nota 36 continua dalla pagina precedente)
 dell'art. 2558, bensì l'erede acquirente, a cui spetta valutare se impegnarsi con contratti che rivestivano per l'imprenditore defunto carattere personale.

37. In merito alla prosecuzione dei contratti di locazione o di affitto su beni "organizzati" per l'esercizio dell'impresa; su tale materia è intervenuta la legge 27 luglio 1978, n. 392, stabilendo, all'art. 36, che il contratto di locazione può essere sublocato o trasferito, senza il consenso del locatore, purché sia sublocata o trasferita l'intera azienda.

il diritto ad essere soci si trasferisce di regola con la cessione dei titoli o delle quote.

La distinzione tra società di persone e società di capitali diviene allora determinante ai fini di un'indagine sull'influenza del diritto successorio sull'assetto e lo sviluppo delle imprese.

3.4.1 Trasferimento di società di persone. Profili civilistici

La partecipazione alla società di persone è fondata sulle qualità (o su altre) condizioni personali ravvisabili nelle capacità imprenditoriali e patrimoniali dei singoli soci.

Da ciò deriverebbe la intrasferibilità della qualità di socio senza il consenso degli altri soci: sarebbe dunque il giudizio degli altri soci il meccanismo che dovrebbe garantire l'efficienza della riallocazione proprietaria. A tale meccanismo non si sottrarrebbe neppure il trasferimento intergenerazionale. Se muore uno dei soci, che non sia il socio accomandante della società in accomandita (art. 2322, comma 1, c.c.), la sua quota di partecipazione non si trasmette automaticamente agli eredi (art. 2284 c.c.); oltre al consenso degli altri soci occorre anche il consenso degli eredi stessi: ciò porta la dottrina a ritenere che non vi sia una successione vera e propria nella quota di un'impresa di persone (Ferri, 1981)³⁸.

La partecipazione alla società da parte dell'erede del socio defunto si attuerebbe pertanto non iure haereditatis, bensì per atto tra vivi, in forza dell'adesione dell'e-

38. Cfr. Ferri (1981, p. 306) e Galgano (1984, p. 42).

rede al contratto sociale³⁹. In questo fenomeno si registra la distanza maggiore tra la dottrina che si occupa esclusivamente di successioni e la dottrina che ha approfondito l'analisi delle forme successorie alternative al testamento, in considerazione della natura dei beni che ne costituiscono l'oggetto.

Una tesi sostiene, esclusivamente sulla scorta del Libro II del codice civile, che il meccanismo successorio dei beni che compongono l'eredità non si differenzia in ossequio alle loro caratteristiche economiche, ma esclusivamente in virtù delle loro qualità "fisiche" (ad esempio beni mobili o immobili, divisibili o indivisibili, ecc.). Una diversa posizione si esprime, invece, attraverso il riconoscimento della necessità che le caratteristiche peculiari di alcuni beni tratti nella massa ereditaria (in particolare di quelli produttivi) facciano premio sui meccanismi successorii, ciò in particolare quando oggetto del diritto di proprietà è una partecipazione sociale. Così si afferma che "l'eredità non è assoggettata a un regolamento tipico, bensì ad una pluralità di statuti in funzione di un'ampia casistica" (Schlesinger, 1971) e che il favor societatis prevale sul favor haereditatis, secondo le prospettive precedentemente indicate.

Un passo successivo nell'analisi è segnato dalla ricerca di strumenti contrattuali, nati al di fuori dello schema dell'attribuzione mortis causa, allo scopo di trasmettere l'impresa a soggetti già individuati e di acclerate capacità professionali, senza dover necessariamente procedere a una forma di ricambio più radicale quale la vendita dell'impresa a terzi; tale scelta nelle società di persone potrebbe, tra l'altro, provocare il recesso dei soci superstiti.

In particolare, l'art. 2284 del codice civile prevede

39. Cfr. Corte di appello di Firenze (1955).

che il meccanismo dell'accettazione da parte dell'erede e da parte dei soci superstiti possa essere superato da "contraria disposizione del contratto sociale".

Il contratto fra i soci può superare le resistenze che l'ordinamento appronta a fronte di trasferimenti anomali; nella struttura societaria la leva con la quale intervenire è costituita primariamente dallo statuto. Si conoscono nella pratica tre tipi di clausole dell'atto costitutivo, note come clausole di continuazione della società con gli eredi:

- a) la clausola di continuazione facoltativa, normalmente ritenuta valida⁴⁰, in forza della quale i soci superstiti devono continuare la società con gli eredi del socio defunto, mentre questi ultimi hanno la facoltà di aderire o no al contratto sociale; in quest'ultimo caso verrà loro liquidato il valore della quota posseduta dal de cuius;
- b) la clausola di continuazione obbligatoria, che impone anche agli eredi e non solo ai soci di continuare la società; obbligo di contrarre a cui si ritiene applicabile l'art. 2932 del codice civile (cioè eseguibile per mezzo di sentenza "costitutiva"); va osservato comunque che la clausola urterebbe contro il principio che all'erede non possono derivare obblighi senza che egli possa accettare l'eredità con il beneficio dell'inventario, giacché l'erede, quale nuovo socio, dovrà rispondere anche delle obbligazioni sociali

40. Cfr. Galgano (1984, p. 124). Contra, Cian e Trabucchi (1984, sub art. 2284) in quanto in base a tale clausola si avrebbe una violazione del divieto dei patti successori: "attribuire all'erede di entrare in società in base alla clausola statutaria significa attribuire al testamento il solo effetto di individuare il soggetto del diritto di subentro di cui, tra l'altro, lo stesso de cuius non è titolare".

anteriori all'assunzione della qualità di socio; per tale motivo la clausola in questione è, in linea di massima, ritenuta illegittima dalla giurisprudenza.

A ben guardare, il fatto che i soci debbano comunque proseguire la società con gli eredi, pur se in astratto potrebbe non rispondere necessariamente a criteri di efficienza, fa prevalere il favor societatis rispetto al favor haereditatis, perché permette ai soci superstiti di non dover liquidare, magari in un momento critico per la società, la quota agli eredi del de cuius: ciò costituisce un problema rilevante se ci sono vincoli finanziari. In tal modo la soluzione prospettata, nel risolvere il conflitto tra eredità e società a favore della seconda, si fonda su rilievi e motivazioni sostanziali plausibili e sembrerebbe pertanto ragionevole.

- c) La clausola di successione, ritenuta ammissibile da parte della giurisprudenza, la quale comporta che l'accettazione dell'eredità produce l'adesione ipso iure dell'erede al contratto sociale, senza bisogno di ulteriori manifestazioni di volontà, trasformando un rapporto di per sé intrasmissibile mortis causa in un rapporto trasmissibile; al di là dei meccanismi attraverso i quali la clausola opera, gli effetti non si differenziano da quelli della clausola obbligatoria.

3.4.2 Il trasferimento delle quote e delle azioni nelle società di capitali

L'esame delle norme concernenti le società di persone mette in luce il peso significativo che la volontà del vecchio proprietario può avere nel determinare le modalità e i soggetti beneficiari del trasferimento dell'impresa.

L'elemento personale, caratteristica indefettibile

delle società in questione, comporta che la vendita dell'impresa a terzi costituisca un'alternativa alquanto remota rispetto al mantenimento della stessa nell'ambito dello stesso gruppo familiare.

Le clausole dell'atto costitutivo messe in evidenza hanno infatti lo scopo di sottrarre all'apprezzamento esterno l'atto di trasferimento in sé; il giudizio circa la sua congruità e la sua efficienza è dato dal precedente proprietario, a cui possono aggiungersi, con poteri più o meno vincolanti, gli altri soci. Sebbene un sistema di questo tipo può essere giustificato dalle ridotte dimensioni delle società di persone, combinate a un'operatività contenuta e a un peculiare regime di responsabilità degli stessi soci, è però lecito interrogarsi se la designazione anticipata del successore per mezzo di clausole statutarie sia coerente ai parametri di efficienza alla stregua dei quali si valuta il trasferimento intergenerazionale, in relazione a imprese di significative dimensioni. In proposito si può anche osservare che il mercato sottopone a un vaglio piuttosto severo non soltanto l'atto di trasferimento in sé, quanto i successivi effetti imputabili al ricambio generazionale. Se questi sono negativi, l'impresa fallisce e il mercato, assumendo l'esistenza di un regime il più possibile concorrenziale, reagisce recuperando l'efficienza complessiva con l'eliminazione dell'impresa inefficiente: un punto fondamentale dell'analisi diventa allora la ricerca degli strumenti con i quali anticipare l'eventuale "espulsione" dell'incapace dal mercato e risparmiare i costi del fallimento alla collettività, proiettando il giudizio di efficienza sull'atto di trasferimento. Va da sé che il giudizio dev'essere volto all'approfondimento non soltanto delle modalità esplicative del trasferimento, in molti casi relativamente "neutre", ma soprattutto agli aspetti contenutistici.

L'interrogativo di coerenza delle traslazioni del-

l'impresa, rispetto ai parametri di efficienza, si arricchisce così di ulteriori aspetti intrinseci alle finalità che si prefiggono coloro che costituiscono una società di capitali e della struttura che caratterizza tali società.

Nelle società di capitali si realizza infatti il momento di massima astrazione tra proprietà della società e trasmissione dei diritti inerenti alla qualità di socio, ad esempio in dipendenza della morte del socio.

La qualità di socio è incorporata in un titolo, l'azione, che è liberamente disponibile e trasferibile; la posizione imprenditoriale non spetta a nessuno dei soci (fatto salvo, forse, il caso dell'unico azionista), ma è ripartita fra assemblea dei soci e consiglio di amministrazione, entrambi nei limiti delle rispettive competenze (Galgano, 1984).

Questo porta ad affermare che oltre al vantaggio per il socio di concorrere all'esercizio dell'attività lucrativa senza dover necessariamente assumere su tutti i suoi beni un rischio illimitato, si aggiunge il vantaggio di poter disporre della propria partecipazione alla società come si dispone di un qualsiasi bene mobile.

Il fatto che la partecipazione sia concepita come "valore di scambio", comporta che, a differenza di quanto accade nelle società di persone, la sostituzione della persona del socio non richiede alcuna modificazione del contratto di società, anche nel caso di successione per causa di morte e, in tal caso, si applica il meccanismo delle successioni. La riallocazione della proprietà delle azioni in una società di capitali, se questa interviene in via ereditaria o con donazione, è sottratta non solo al vaglio del mercato, ma anche degli altri soci.

Il recupero della valutazione della compagine sociale preesistente al trasferimento è comunque possibile, attraverso l'inserimento nello statuto della "clausola di gradimento", in base alla quale l'organo di amministrazione sulla base di criteri predeterminati, o altro organo eventualmente designato, può inibire l'ingresso in società del nuovo socio, al quale rimarrebbero solo i diritti patrimoniali inerenti alle azioni. Ferma restando l'applicabilità della clausola ai trasferimenti inter vivos, la giurisprudenza dubita dell'applicabilità del rifiuto di gradimento nel caso di trasferimento mortis causa⁴¹.

Va tuttavia sottolineato che ai sensi dell'art. 2355, comma 3, del codice civile, non si può vietare l'alienazione delle azioni, bensì esclusivamente sottoporre a "particolari condizioni" la loro alienazione.

Peraltro, recuperare il giudizio dei soci non significa restituire completamente al vaglio del mercato l'avvicendamento nella compagine sociale, né consentire che allo stesso giudizio sia sottoposto il nuovo management eventualmente immesso dalla nuova proprietà⁴². Anche per questo motivo la vendita a terzi di una società per azioni sembra, in linea generale, il sistema più idoneo ad assicurare una riallocazione efficiente alla stregua dei criteri evidenziati nella prima parte del lavoro.

La disciplina delle azioni non si ripete tout court nella società a responsabilità limitata: in queste la quota

41. Cfr. Corte di cassazione (1959).

42. Nella società di capitali è, infatti, altamente probabile che la gestione sia differente dalla proprietà; l'interrogativo sull'efficienza della successione intergenerazionale si può estendere anche al ricambio della gestione, il che accade normalmente nel caso di una public company.

può essere dichiarata intrasmissibile (anche per causa di morte) ex art. 2479, comma 1, del codice civile; si realizza così una situazione che si pone a metà strada tra le regole attinenti alle società di capitali e quelle relative alle società di persone.

Nelle società in accomandita per azioni invece, purché compatibile con le norme previste in via particolare, è applicabile la disciplina delle società per azioni (ai sensi dell'art. 2464 c.c.). In realtà in questo tipo di società la qualità di amministratore spetta al solo socio accomandatario che, ove debba essere sostituito, "per qualunque causa" (art. 2467 c.c.) deve essere nominato con la maggioranza prescritta per l'assemblea straordinaria della società per azioni (art. 2466 c.c.)⁴³.

Sebbene la scelta della società per azioni, assolutamente prevalente anche nelle recenti disposizioni legislative concernenti il settore creditizio⁴⁴, coincida con un modello che presenta la maggior propensione al mercato, anche altre forme societarie possono soddisfare esigenze traslative in grado di assicurare un efficiente passaggio del comando da una generazione a quella successiva: è proprio il caso della società in accomandita per azioni che segna il momento di

43. Si pensi alla clausola contenuta nello statuto della Giovanni Agnelli & C. s.a.p.a. (Giurisprudenza Commerciale, 1987, p. 1027), secondo la quale "le azioni pervenute in proprietà o altro diritto reale per donazione o successione legittima o testamentaria a soggetti che non siano discendenti consanguinei dell'azionista dante causa o di altri possessori di azioni, dovranno essere offerte in opzione a questi ultimi". Per la critica alla legittimità di tale clausola vedi Calvosa (1992, p. 635).

44. Ai sensi dell'art. 9, comma 1, lett. a) del D.lgs. 14.12.1992, n. 481, gli enti creditizi possono essere costituiti esclusivamente sotto forma di società per azioni o di società cooperative a responsabilità limitata.

passaggio verso la stabile partecipazione all'impresa di soggetti estranei alla gestione sociale. Nella s.a.p.a. si ritrova, da un canto, una struttura economica spesso confrontabile con quella delle società personali e, dall'altro, la scissione tra amministratori e investitori che è tipica delle società per azioni (Palazzo, 1983).

Questo modello può prestarsi a consentire, in virtù della libera circolazione dei titoli azionari, non solo l'assoggettamento del trasferimento al giudizio di tutti gli operatori, auspicabile nei confronti di imprese di dimensioni significative, ma anche che i soci superstiti possano saggiare le capacità imprenditoriali del beneficiario. La perfezionabilità del contratto sociale consente di tenere in debita considerazione anche la volontà della precedente proprietà circa la scelta delle modalità e dei beneficiari del trasferimento dell'impresa; questa soluzione è resa possibile dall'adozione di clausole che realizzano successioni "anomale" (cioè non testamentarie o legali), pur rispettando il divieto dei patti successori.

Alternativa alla valutazione che i soci potrebbero esprimere per il tramite della clausola di gradimento può allora essere considerata la clausola statutaria di continuazione nominativa nella qualità di socio accomandatario, con la quale la proprietà individua ex ante il soggetto di acclerate capacità manageriali che amministrerà la società (art. 2318, comma 2, c.c.).

Il ruolo di holding familiare svolto dalla s.a.p.a. è alquanto rilevante nei gruppi italiani di grandi dimensioni, che tendono a preservare il mantenimento delle imprese nell'ambito familiare, creando vere e proprie dinastie imprenditoriali. Dal numero di s.a.p.a. esistenti in Italia, il cui oggetto sociale è costituito in via esclusiva dall'assunzione di partecipazioni (finanziarie pure) deriva una conferma di

questa affermazione (tav. 2).

Al contrario, uno statuto che prevede un solo accomandatario e uno o due accomandanti, che rappresentano la maggioranza del capitale sociale, permette alla proprietà di nominare e revocare l'amministratore, restituendo alla compagine sociale uno strumento di valutazione delle capacità gestionali del nuovo socio e ricollocando ogni eventuale trasferimento in un'ottica, seppure mediata, di libero mercato.

4. Profili fiscali

L'imposizione fiscale sui trasferimenti di ricchezza effettuati attraverso donazioni o conseguenti alla morte del proprietario è consolidata già da epoca alquanto remota.

Il gettito annuale dell'imposta di successione è assai basso in quasi tutti i paesi, pari a poco più di 730 miliardi in Italia nel 1990, equivalenti allo 0,14 per cento delle entrate fiscali percepite dallo Stato; il peso relativo negli altri paesi è senz'altro superiore, ma comunque compreso tra lo 0,20 della Svezia e l'1 per cento degli Stati Uniti (tav. 3). Tra le motivazioni che possono giustificare un gettito piuttosto contenuto dell'imposta sulle successioni, assume certamente rilievo la decisione di anticipare a una fase in cui il beneficiante è ancora in vita la designazione del successore: attraverso atti di trasferimento inter vivos si sottraggono elementi che avrebbero altrimenti costituito la base imponibile dell'imposta di successione.

Le motivazioni che giustificano l'adozione di un prelievo fiscale sulle successioni sono diverse. Alle ragioni fondate sull'esistenza di un diritto dello Stato a partecipare alla successione, in connessione ai benefici che l'indivi-

SOCIETA' FINANZIARIE PURE (*)

FORMA SOCIETARIA	S.p.A.	S.ACC.P.A.	S.r.l.	S.Sempl.	S.ACC.S.	S.n.c.	ALTRE	TOTALE
CAP.SOC.VERSATO								
0 / 1 mil.	0	0	10	932	49	2	62	1.055
1 / 20 mil.	2	0	140	925	369	8	167	1.611
20 / 200 mil.	31	0	5.338	119	473	11	188	6.160
200 / 500 mil.	415	6	544	19	128	3	42	1.157
500 / 1 mld.	340	4	368	6	59	3	18	798
1 / 20 mid.	1.315	31	1.054	8	57	2	12	2.479
oltre 20 mid.	165	6	104	0	0	0	0	275
TOTALE	2.268	47	7.558	2.009	1.135	29	489	13.535

Fonte: Ufficio italiano dei cambi.

(*) Intermediari che esercitano l'attività di assunzione di partecipazioni la cui operatività non è rivolta nei confronti del pubblico iscritti nell'elenco ex art. 6 Legge n. 197 del 1991.

duo ottiene in vita dalla collettività statale, si aggiungono motivazioni che sottolineano obiettivi di equità. In particolare, si distingue una finalità di equità orizzontale⁴⁵, che suggerisce di affiancare alle imposte sul reddito un'imposta sui patrimoni, poiché a parità di reddito il patrimonio conferisce il vantaggio di una maggiore sicurezza nelle contingenze negative e un maggiore potere economico, da quella di eguaglianza fra le generazioni. Il patrimonio può essere accumulato o mediante risparmio o attraverso trasferimenti ricevuti dalle generazioni precedenti; per contenere le disequaglianze dovute alla seconda ragione è necessaria un'imposizione ad hoc, distinta dalla normale tassazione sul reddito. La distinzione tra i patrimoni ottenuti in vita mediante risparmio e quelli ricevuti in eredità risponderebbe inoltre a un principio di efficienza, assicurando gli incentivi all'accumulazione.

L'imposta di successione svolge, secondo alcuni, una funzione politico-sociale: si osserva che, colpendo con aliquote sensibilmente elevate l'arricchimento dell'erede, si potrebbe attenuare la tendenza all'accumulazione di grandi patrimoni personali (Altana, 1974).

Riecheggia il precetto di cui all'art. 42 della Costituzione nei termini descritti in precedenza: l'applicazione di aliquote progressive rispetto al grado di parentela con il de cuius, oltre a realizzare, sia pure rispetto a una singola imposta e non rispetto all'intero sistema, il principio di progressività del sistema impositivo richiesto dall'art. 53 della Costituzione, aderisce alla necessità che sia colpito maggiormente con il prelievo fiscale chi "è stato più distante" da chi ha prodotto la ricchezza.

45. Sulla tassazione delle successioni si rinvia a Meade (1978) e Brosio (1986).

IMPOSIZIONE FISCALE SUI TRASFERIMENTI DI PATRIMONIO IN ALCUNI PAESI (in miliardi di lire, 1990)		
Paese	Gettito successioni e donazioni	% sul totale entrate fiscali
Francia	5.964	0,95
Germania	2.243	0,30
Italia	737	0,14
Regno Unito	2.805	0,66
Svezia	291	0,20
Stati Uniti	13.781	1,00

Fonte: OECD (1991).

In questo principio si racchiude uno degli aspetti più problematici e allo stesso tempo più interessanti circa la natura dell'intervento dello Stato nel trasferimento di ricchezza fondato sulla morte di una persona. Il prelievo fiscale, che cresce, oltre che con le dimensioni dell'asse ereditario, con il crescere del grado di parentela dell'erede rispetto al de cuius (più lontano è il vincolo di parentela più alta è l'imposta) consente allo Stato di non intervenire direttamente nella devoluzione dell'asse ereditario, ma di parteciparvi, offrendo una forma di incentivo indiretto alla valorizzazione di risorse quali il capitale umano all'interno della famiglia, secondo criteri che potrebbero essere giustificati più sulla base di considerazioni di efficienza che non di semplice equità distributiva (Barca, 1993).

A ben osservare, infatti, non solo il parente prossimo del de cuius ha eventualmente potuto contribuire alla formazione e al mantenimento del patrimonio del dante causa perché nutriva una fondata aspettativa all'eredità o perché è stato più vicino a tutte le sue esigenze (Altana, 1974), e di conseguenza è "giusto" che sopporti una minore imposizione fiscale rispetto a un estraneo, ma ha anche potuto beneficiare di un'educazione (il figlio, ad esempio) del genitore-proprietario volta a conferirgli la capacità professionale necessaria all'esercizio dell'attività imprenditoriale.

I tentativi di dare all'imposta una legittimazione sostanziale spiegano i loro effetti anche in termini di inquadramento sistematico del tributo⁴⁶.

46. Nonostante l'art. 1 del Regio Decreto 30 dicembre 1923, n. 3270, definisca "tassa" il prelevamento effettuato dall'erario sull'asse ereditario, manca qualsiasi nesso con un servizio effettivamente reso dallo Stato, dato che non si verifica alcun intervento di natura amministrativa nella devoluzione o nell'attribuzione ereditaria. Se non sembra dubbia la natura di "imposta", restano da chiarire gli ulteriori profili sistematici circa la natura di imposta "diretta" che, in quanto tale, colpisce le manife-

La materia è oggi regolata dal testo unico dell'imposta di successione e donazione, approvato con il D. lgs. 31 ottobre 1990, n. 346. Di seguito alle innovazioni legislative, è ormai acquisito che l'imposta di successione e donazione grava sull'incremento netto di patrimonio (Altana e Silvestri, 1991).

L'art. 15 del D.lgs. 346 del 1990, dispone che "la base imponibile, relativamente alle aziende comprese nell'attivo ereditario, è determinata assumendo il valore complessivo, alla data di apertura della successione, dei beni e dei diritti che le compongono, compreso l'avviamento ed esclusi i beni indicati nell'art. 12, al netto delle passività risultanti a norma degli artt. da 21 a 23. Se il defunto era obbligato alla redazione dell'inventario di cui all'art. 2217 del codice civile, si ha riguardo alle attività e alle passività indicate nell'ultimo inventario regolarmente redatto e vidimato, tenendo conto dei mutamenti successivamente intervenuti e dell'avviamento".

La dottrina (Altana e Silvestri, 1991) osserva comunque che la ricerca del valore delle aziende, nonostante un

(La nota 46 continua dalla pagina precedente)

stazioni immediate di ricchezza (quali ad esempio il patrimonio, il reddito e l'arricchimento) ovvero di imposta "indiretta", cioè afferente al trasferimento della ricchezza, indice mediato di capacità contributiva. La fattispecie che si determina nella successione per causa di morte è definita a "formazione progressiva", in quanto la morte di un soggetto determina l'apertura della successione e la chiamata di coloro a cui è attribuita, per legge o per testamento, una quota ereditaria. Il chiamato deve accettare l'eredità e solo in seguito all'accettazione acquista la qualità di erede. Secondo parte della dottrina l'imposta di successione non graverebbe quindi sulla trasmissione vera e propria, bensì sulla "delazione" (non sull'arricchimento, cioè, ma sul patrimonio), che costituisce uno stato irrisolto nel quale il chiamato gode ancora del potere di accettare l'eredità.

preciso riferimento alla composizione del patrimonio aziendale, risultante dall'ultimo inventario, resta uno dei punti di maggiore difficoltà ricostruttiva della disciplina dell'imposta di successione, in particolare con riferimento alla determinazione dell'avviamento⁴⁷, realizzando una ottemperanza solo parziale ai criteri di efficienza a cui invece si potrebbe raccordare l'aliquota progressiva.

L'art. 16 del testo unico sull'imposta di successione dispone che la base imponibile relativamente alle azioni, obbligazioni, altri titoli o quote sociali compresi nell'attivo ereditario è determinata assumendo "il valore proporzionalmente corrispondente al valore, alla data di apertura della successione, del patrimonio netto dell'ente o della società risultante dall'ultimo bilancio pubblicato o dall'ultimo inventario regolarmente redatto e vidimato, tenendo conto dei mutamenti sopravvenuti, ovvero, in mancanza di bilancio o inventario, al valore complessivo dei beni e dei diritti appartenenti all'ente o alla società al netto delle passività risultanti a norma degli articoli da 21 a 23, escludendo i beni indicati alle lettere h) e i) dell'articolo 12 e aggiungendo l'avviamento".

Per quanto attiene alle clausole di continuazione della società con l'erede, va osservato che il fisco non ammette che in conseguenza di dette clausole l'erede del socio defunto possa dichiarare un minore importo assoggettabile all'imposta di successione.

Con ciò si è voluto escludere che in forza delle predette clausole statutarie venisse predeterminata la somma spettante agli eredi in sostituzione del subingresso nella

47. Si pensi a tutti quei casi nei quali i chiamati all'eredità erano da tempo i veri gestori dell'attività imprenditoriale, di cui il defunto era titolare, e hanno pertanto contribuito alla formazione dell'avviamento.

quota del socio deceduto, prescindendo dal reale valore economico delle quote.

Va sottolineata, inoltre, la differenza tra impresa individuale e società: i principi valutativi delle aziende non si applicano all'impresa costituita in forma societaria, che sarà valutata al pari di ogni altro elemento patrimoniale della società stessa, dal quale desumere indirettamente il valore delle quote o azioni, che costituiscono il bene ereditario da valutare (Altana e Silvestri, 1991).

Le aliquote sono fissate in ragione percentuale, suddivise in scaglioni⁴⁸, e vanno dal 3 per cento per un minimo di 10 milioni di lire al 33 per cento per eredità o legati o donazioni superiori a 3 miliardi di lire ricevuti da soggetti terzi rispetto ai congiunti, ai parenti e agli affini.

Il valore elevato dell'imposta di successione provoca il frequente spostamento del trasferimento dell'impresa individuale ovvero di quella esercitata in forma di società di persone a un momento antecedente al decesso del beneficiante e alla successione mortis causa: ciò è attuato attraverso tecniche disparate tra le quali assume rilievo quella di costituire società che contengano clausole tali da non ledere il divieto dei patti successori e, al contempo, di garantire la prosecuzione della società con gli eredi dell'imprenditore-socio defunto, come è stato posto in risalto evidenziando i profili civilistici della successione societaria.

Il legislatore fiscale ha tenuto conto, nel recente complesso di norme sull'imposta di successione, della quota-

48. Gli scaglioni e le relative aliquote sono stati modificati rispetto alla scheda allegata al testo unico, dalla legge 30 dicembre 1991, n. 413 ("legge finanziaria").

zione in borsa o al mercato ristretto dei titoli azionari; pertanto, il valore che costituisce la base imponibile rispetto ai titoli quotati deve essere determinato, assumendo la media dei prezzi di compenso o dei prezzi fatti nell'ultimo trimestre anteriore all'apertura della successione, maggiorata dei dietimi o degli interessi successivamente maturati.

Lo stesso art. 16 del D.lgs. 346 del 1990 dispone invece che per le azioni non quotate né negoziate al mercato ristretto o per le quote di società non azionarie la determinazione della base imponibile è effettuata analogamente a quanto è stato descritto con riguardo alle società di persone.

Anche nella imposizione fiscale successoria sulle partecipazioni societarie le aliquote sono fissate in ragione percentuale, suddivise in scaglioni, e vanno dal 3 per cento a partire da un minimo di 10 milioni di lire al 33 per cento per eredità o legati o donazioni superiori a 3 miliardi di lire ricevuti da soggetti terzi rispetto ai congiunti, ai parenti e agli affini.

Riferimenti Bibliografici

- Altana, E. (1974) Imposta sulle successioni e donazioni, in Enciclopedia tributaria italiana, Milano-Roma, Cei.
- _____ e G. Silvestri (1991), L'imposta sulle successioni e donazioni nel testo unico, Milano, Giuffrè.
- Ando, A., L. Guiso e D. Terlizzese (1993), Dissaving by the Elderly, Transfer Motives and Liquidity Constraints, Banca d'Italia, dattiloscritto.
- Ascarelli, T. (1955), Lezioni di diritto commerciale, Milano, Giuffrè.
- Auletta, G. G. (1946), Appunti di diritto commerciale. Imprenditori e società, Napoli, Humus.
- Azzariti, F. S., G. Martinez e G. Azzariti (1979), Successioni per causa di morte e donazione, Padova, Cedam.
- Barca, F. (1993), Allocazione e riallocazione della proprietà delle imprese: ostacoli, intermediari, regole, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 194.
- _____, L. Cannari e L. Guiso (1992), Bequest and Saving for Retirement. What Implies the Accumulation of Wealth?, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 165.
- _____ e G. Ferri (1993), Crescita, finanziamento e riallocazione del controllo: teoria e prime evidenze empiriche per l'Italia, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 202.
- Barnes, L. B., e S. A. Hershon (1976), Transferring Power in the Family Business, in "Harvard Business Review", luglio-agosto, pp. 105-14.
- Becker, G. S. (1981), A Treatise on the Family, Cambridge MA, Harvard University Press.
- Bentivogli, C. (1992), Time Allocation and Economic Welfare, in "Labour", vol. 6, n. 2, pp. 105-22.
- Brosio, G. (1986), Economia e finanza pubblica, Roma, La Nuova Italia Scientifica.
- Cardilli, D., L. Pinzani e P. E. Signorini (1993), Mercato e istituzioni della riallocazione proprietaria in Germania, Regno Unito e Francia, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 197.

- Cariota Ferrara, E. (1977), Le successioni per causa di morte. Parte generale, Napoli, Jovene.
- Calvosa, L. (1992), Clausole di riscatto di azioni e divieto dei patti successori, in "Banca, borsa e titoli di credito", n. 5.
- Chiesi, A. (1986), Fattori di persistenza del capitalismo familiare, in "Stato e Mercato", n. 18, dicembre, pp. 433-53.
- Cian, G., e A. Trabucchi (1984), Sub art. 2555, in Commentario al codice civile, Padova, Cedam.
- Cohen, G. A. (1984), Nozick on Appropriation, in "New Left Review", vol. 150, pp. 89-107.
- _____ (1986), Self-Ownership, World-Ownership and Equality, Part II, in "Social Philosophy and Policy", n. 3, pp. 77-96.
- Colombo, G. E. (1965), Trattato di diritto commerciale, Padova, Cedam, vol. III.
- Corte di appello di Firenze (1955), 2.4.1955, in "Giustizia Civile", vol. I, p. 1186.
- Corte di cassazione, Civile (1959), 16.10.1959, in "Giurisprudenza Italiana", p. 414.
- _____ (1966), 29.10.1966, in "Massimario della Giurisprudenza Italiana", n. 2714.
- _____ (1967), 16.06.1967, in "Massimario della Giurisprudenza Italiana", n. 1416.
- _____ (1988), 22 marzo 1988, n. 1939, in "Repertorio della Giurisprudenza Italiana".
- Cottino, G. (1978), Diritto commerciale, Padova, Cedam, vol. I.
- Desai, M., e A. Shah (1983), Bequest and Inheritance in Nuclear Families and Joint Families, in "Economica", vol. 50, pp. 193-202.
- Dworkin, R. (1981), What Is Equality? Equality of Welfare and Equality of Resources, in "Philosophy and Public Affairs", estate-autunno.
- Ferrari, A. (1978), voce Azienda, diritto privato, in Enciclopedia del diritto, Milano, Giuffrè.

- Ferri, G. (1981), Delle società. Disposizioni generali. Società semplici. Società in nome collettivo. Società in accomandita semplice, in A. Scialoja e G. Branca (a cura di), Commentario del codice civile, Libro V, Del lavoro, Bologna-Roma, Zanichelli-Società editrice del "Foro Italiano".
- _____ (1981), Disposizioni generali sulle successioni, in A. Scialoja e G. Branca (a cura di), Commentario del codice civile, Libro I, Delle successioni, Bologna-Roma, Zanichelli-Società editrice del "Foro Italiano".
- Galgano, F. (1977), La costituzione economica, in Trattato di diritto commerciale e diritto pubblico dell'economia, Padova, Cedam.
- _____ (1982), Diritto commerciale. L'imprenditore, Bologna, Zanichelli.
- _____ (1984), Diritto commerciale. Le società, Bologna, Zanichelli.
- _____ e S. Rodotà (1982), Rapporti economici (artt. 41-44), in G. Branca (a cura di), Commentario della Costituzione, Bologna-Roma, Zanichelli-Società editrice del "Foro Italiano".
- Giurisprudenza commerciale (1987), Giovanni Agnelli & C. s.a.p.a., p. 1027.
- Goody, J. (1987), Inheritance, in The New Palgrave Dictionary of Economics, London, Macmillan.
- Hart, H. L. A. (1964), Contributi all'analisi del diritto, Milano, Giuffrè.
- Haslett, D. W. (1986), Is Inheritance Justified?, in "Philosophy and Public Affairs", vol. 15, pp. 122-25.
- Kelsen, H. (1952), Teoria generale del diritto e dello stato, Milano, Edizioni di Comunità.
- Keynes, J. M. (1925), Am I a Liberal? in "The Nation and Athenaeum", 8 e 15 agosto; trad. it. in La fine del laissez-faire e altri scritti, Torino, Bollati Boringhieri, 1991.
- Landes, D. (1978), The Unbound Prometheus, Cambridge, MA, Harvard University Press; trad. it. Prometeo liberato, Torino, Einaudi.

- Meade, J. (a cura di) (1978), The Structure and Reform of Direct Taxation, Report of a Committee Chaired by Prof. James Meade, London, Allen & Unwin.
- Modigliani, F. (1986), Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations, in "American Economic Review", giugno, pp. 297-313.
- Mortati, C. (1974), Istituzioni di diritto pubblico, Padova, Cedam.
- Nozick, R. (1974), Anarchy, State and Utopia, New York, Basic Books.
- OECD (1991), Revenue Statistics of OECD Member Countries, 1965-1990, Paris.
- Palazzo, A. (1983), Autonomia contrattuale e successioni anomale, Napoli, Jovene.
- Pettiti, D. (1969), Considerazioni in tema di trasferimento d'azienda, in Studi in memoria di Tullio Ascarelli, Milano, Giuffrè, vol III.
- Piantoni, G. (1990), La successione familiare in azienda. Continuità dell'impresa e ricambio generazionale, Milano, Etas Libri.
- Rawls, J. (1971), A Theory of Justice, Cambridge MA, Harvard University Press.
- Roemer, J. (1986), Equality of Resources Implies Equality of Welfare, in "Quarterly Journal of Economics", vol. 101, novembre, pp. 751-84.
- _____ (1988), Free to Lose: An Introduction to Marxist Economic Philosophy, Cambridge MA, Harvard University Press.
- Schlesinger, P. (1971), Successioni. Diritto civile, in Novissimo digesto italiano, Torino, UTET, vol. XVIII.
- Torrente, A., e P. Schlesinger (1983), Manuale di diritto privato, Milano, Giuffrè.

ELENCO DEI PIÙ RECENTI TEMI DI DISCUSSIONE (*)

- n. 181 — *Mean Reversion Tests with Reflecting Barriers: An Application to European Monetary System Exchange Rates*, di C. A. BALL e A. ROMA (novembre 1992).
- n. 182 — *Concorrenza e discriminazione di prezzo nel mercato del credito in Italia*, di G. FERRI e G. GOBBI (novembre 1992).
- n. 183 — *Inflazione e dispersione dei prezzi relativi*, di M. CARUSO (dicembre 1992).
- n. 184 — *Durables and Nondurables Consumption: Evidence from Italian Household Data*, di A. BRUGIUVINI e G. WEBER (dicembre 1992).
- n. 185 — *Risk Sharing and Precautionary Saving*, di L. GUIISO e T. JAPPELLI (dicembre 1992).
- n. 186 — *Convergence of Inflation, Prerequisite for EMU*, di L. BINI SMAGHI e P. DEL GIOVANE (dicembre 1992).
- n. 187 — *Rating the EC as an Optimal Currency Area*, di L. BINI SMAGHI e S. VORI (gennaio 1993).
- n. 188 — *Industrial Countries' Protectionism with Respect to Eastern Europe: The Impact of the Association Agreement Concluded with the EC on the Exports of Poland, Czechoslovakia and Hungary*, di C. MASTROPASQUA e V. ROLLI (gennaio 1993).
- n. 189 — *Il ruolo della concorrenza nell'evoluzione delle politiche di raccolta delle banche italiane*, di D. FOCARELLI e R. TEDESCHI (gennaio 1993).
- n. 190 — *Finanza pubblica e indebitamento tra le due guerre mondiali: il finanziamento del settore statale*, di G. SALVEMINI e V. ZAMAGNI (febbraio 1993).
- n. 191 — *Metodi per la stima in tempo reale della produzione industriale: una riconsiderazione e un confronto*, di G. SCHLITZER (marzo 1993).
- n. 192 — *Aspettative di cambio nello SME*, di ANTONIO ROMA (aprile 1993).
- n. 193 — *On the Economics of Interbank Payment Systems*, di P. ANGELINI e C. GIANNINI (maggio 1993).
- n. 194 — *Allocazione e riallocazione della proprietà e del controllo delle imprese: ostacoli, intermediari, regole*, di F. BARCA (maggio 1993).
- n. 195 — *Il controllo nella public company*, di M. BIANCO (maggio 1993).
- n. 196 — *Il gruppo di imprese come modello di controllo nei paesi ritardatari*, di S. TRENTO (maggio 1993).
- n. 197 — *Mercato e istituzioni della riallocazione proprietaria in Germania, Regno Unito e Francia*, di D. CARDELLI, L. PINZANI e P. E. SIGNORINI (maggio 1993).
- n. 198 — *Privatizzare: come? Spunti da una ricognizione comparata dei casi inglese e francese*, di S. CHIRI e F. PANETTA (maggio 1993).
- n. 199 — *Liquidity Effects and the Determinants of Short-Term Interest Rates in Italy*, di I. ANGELONI e A. PRATI (giugno 1993).
- n. 200 — *Nuovi strumenti per la valutazione e la previsione del ciclo economico in Italia*, di G. SCHLITZER (giugno 1993).
- n. 201 — *Controllo e gruppo: natura economica e tutela giuridica*, di F. BARCA, P. CASAVOLA e M. PERASSI (luglio 1993).
- n. 202 — *Forma giuridica, quotazione e struttura proprietaria delle imprese italiane: prime evidenze comparate*, di L. CANNARI, G. MARCHESE e M. PAGNINI (luglio 1993).
- n. 203 — *Crescita, finanziamento e riallocazione del controllo: teoria e prime evidenze empiriche per l'Italia*, di F. BARCA e G. FERRI (luglio 1993).
- n. 204 — *Tutela dei creditori e riallocazione dell'impresa nella normativa fallimentare*, di G. BOCCUZZI e R. CERCONE (luglio 1993).

(*) I «Temi» possono essere richiesti a:

Banca d'Italia - Servizio Studi - Divisione Biblioteca e Pubblicazioni - Via Nazionale, 91 - 00184 Roma.

*Finito di stampare
nel mese di luglio 1993
presso il Centro Stampa
della Banca d'Italia in Roma.*

