



COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

Bruxelles, 14.03.2006
COM(2006) 117 definitivo

**COMUNICAZIONE DELLA COMMISSIONE
AL CONSIGLIO, AL PARLAMENTO EUROPEO, AL COMITATO ECONOMICO E
SOCIALE EUROPEO E AL COMITATO DELLE REGIONI**

Attuazione del programma comunitario di Lisbona per la crescita e l'occupazione

Il trasferimento di proprietà delle imprese – La continuità grazie a un nuovo avvio

INDICE

1.	Introduzione	3
1.1.	Un terzo delle imprese europee deve affrontare un trasferimento di proprietà.....	3
1.2.	I trasferimenti di proprietà favoriscono lo spirito imprenditoriale.....	3
1.3.	Non tutte le imprese possono essere soggette a trasferimento.....	4
1.4.	... ma i trasferimenti riusciti offrono un grande potenziale di crescita e di occupazione.....	4
2.	L'Attuazione della raccomandazione del 1994 da parte degli Stati membri	5
2.1.	I progressi sono ancora insufficienti	5
2.2.	Gli sforzi di sensibilizzazione devono essere intensificati.....	6
2.3.	L'ambiente finanziario spesso non è favorevole.....	6
2.4.	La ristrutturazione di un'impresa per preparare un trasferimento non presenta gravi problemi	7
2.5.	È oggi più facile creare una piccola impresa sotto forma di società a responsabilità limitata.....	8
2.6.	La continuità delle società di persone può essere garantita mediante un contratto di società?.....	8
2.7.	Le imposte di successione sono abolite o ridotte in molti paesi	9
2.8.	Vi sono poche agevolazioni fiscali in caso di vendita a terzi	9
3.	Raccomandazioni per i futuri lavori.....	10
3.1.	Concentrare l'attenzione politica sia sui trasferimenti di proprietà che sulle creazioni di imprese.....	10
3.2.	Garantire adeguate condizioni finanziarie	10
3.3.	Aumentare la sensibilizzazione, tenere conto dei fattori qualitativi ("soft") e incoraggiare il tutorato ("mentoring")	10
3.4.	Organizzare mercati trasparenti per i trasferimenti di proprietà delle imprese.....	11
3.5.	Garantire che i sistemi fiscali siano favorevoli ai trasferimenti di proprietà	11
3.6.	Creare le strutture adeguate per una generale attuazione delle raccomandazioni.....	11

1. INTRODUZIONE

1.1. Un terzo delle imprese europee deve affrontare un trasferimento di proprietà

La Commissione europea ha riaffermato nel febbraio 2005 la sua adesione alla partnership di Lisbona per la crescita e l'occupazione¹ e ha definito nel novembre dello stesso anno un quadro politico globale per le PMI nel quale l'importanza dei trasferimenti di proprietà delle imprese è pienamente riconosciuta.²

La popolazione europea sta invecchiando e il potenziale di trasferimento di proprietà delle imprese tende ad aumentare. Un terzo dei capi di impresa dell'Unione europea, per la maggior parte alla guida di imprese familiari, si ritireranno nei prossimi dieci anni. In base alle stime, questo fenomeno potrebbe riguardare sino a 690.000 piccole e medie imprese e 2,8 milioni di posti di lavoro ogni anno.³ I trasferimenti di imprese sono complessi e troppo spesso non coronati da successo, non già per il fatto che le imprese in quanto tali non siano vitali, ma unicamente a causa dei problemi che si incontrano durante la fase di trasferimento. Per aumentare la concorrenzialità dell'Europa, è indispensabile migliorare l'ambiente economico dei trasferimenti di proprietà delle imprese e rafforzare le misure di sostegno.

L'importanza dei trasferimenti di imprese è evidenziata anche dai dati nazionali. La **Germania** si aspetta circa 354.000 trasferimenti di imprese nel corso dei prossimi cinque anni.⁴ In **Francia** si stima che le imprese interessate saranno 600.000 nel corso del prossimo decennio.⁵ In **Italia** è stato previsto per il prossimo decennio un potenziale di trasferimento del 40% di tutte le imprese⁶. In **Austria**, il 23% delle imprese sarà soggetto a trasferimento nel corso del periodo 2004-2013.⁷ In **Svezia**, tra 45.000 e 50.000 imprese con dipendenti dovrà subire un cambio generazionale nel corso dei prossimi dieci anni.⁸ Nel **Regno Unito**, lo Small Business Service ha stimato che per un terzo dei proprietari di PMI il trasferimento di proprietà dell'impresa per motivi di età rischia l'insuccesso.⁹ Anche se non sono interamente comparabili, le informazioni disponibili lasciano pensare che questo fenomeno rivesta una grande importanza per l'insieme dell'Europa.

1.2. I trasferimenti di proprietà favoriscono lo spirito imprenditoriale

In passato le imprese erano di solito trasferite nell'ambito della famiglia e questi trasferimenti si svolgevano generalmente senza scosse. Le imprese familiari conservano un certo spirito

¹ Commissione europea (2005), Lavorare insieme per la crescita e l'occupazione. Il rilancio della strategia di Lisbona, comunicazione al Consiglio europeo di primavera, COM(2005)24.

² Commissione europea (2005), Attuare il programma comunitario di Lisbona. Una politica moderna a favore delle PMI per la crescita e l'occupazione, COM(2005)551.

³ Informazioni ricavate dalla relazione del progetto BEST sui trasferimenti di proprietà delle PMI, 2002.

⁴ Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, 2005.

⁵ Vilain (2004), La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services, avis et rapport du conseil économique et social.

⁶ Seminario Europeo sul Trasferimento di Imprese, Vienna 23 e 24 settembre 2002, Relazione Finale.

⁷ Mandl, (2004), Trasferimenti di imprese e successioni in Austria, Atti della 27^a Conferenza nazionale dell'Istituto delle piccole imprese.

⁸ Generationsskiftet i företag – Problemanalys av vilka effekter förväntas av kommande generationsskiftet företag, 2004.

⁹ Passing the baton – encouraging successful business transfer – Evidence and key stakeholder opinion, 2004.

imprenditoriale nell'ambito della società e costituiscono un incubatore naturale per i giovani imprenditori. Per il loro orientamento nel lungo termine, le imprese familiari sono un vettore di stabilità nelle nostre economie e sono all'origine di numerose prassi di vera responsabilità sociale delle imprese.

Tuttavia, essendo oggi più facile accedere all'istruzione, le giovani generazioni hanno altre opzioni oltre a quella di continuare l'impresa familiare. Essendo inoltre le famiglie meno numerose, i capi di impresa hanno meno possibilità di trovare un successore nell'ambito della famiglia, anche perché l'ambiente sempre più competitivo richiede competenze molto elevate in materia di gestione e di direzione d'impresa. In questo contesto, è particolarmente preoccupante che ancora oggi le figlie non siano spesso percepite come potenziali successori dai proprietari di imprese (di solito di sesso maschile).¹⁰

1.3. Non tutte le imprese possono essere soggette a trasferimento...

Non vi è contraddizione tra un certo tasso di mortalità delle imprese e la loro sostituzione con nuove imprese, da un lato, e un'economia innovativa e in espansione dall'altro. Non tutte le imprese sono trasferibili. Il trasferimento di un'impresa pone un problema particolare nei settori in recessione o in ristrutturazione. Inoltre, il trasferimento è più difficile per le piccole imprese e per quelle il cui proprietario svolge un ruolo dominante.

In futuro, vedremo più trasferimenti a terzi. Ma non è facile trovare un successore al di fuori della famiglia. Il gruppo di età più attivo per la creazione di un'impresa si ridurrà nel corso dei prossimi decenni. Inoltre, meno della metà degli europei intende svolgere un'attività autonoma: la maggioranza preferisce un lavoro dipendente. Infine, malgrado i vantaggi rappresentati dall'acquisizione di un'impresa esistente (strutture di produzione già disponibili, rete di clientela, notorietà della società, ecc.), anche le persone interessate ad una carriera di imprenditore preferiscono spesso creare loro stesse una nuova società.

1.4. ... ma i trasferimenti riusciti offrono un grande potenziale di crescita e di occupazione

Quando le imprese falliscono unicamente a causa di problemi collegati alla fase di trasferimento, il capitale economico come il know-how, i contatti stabiliti ed altri beni immateriali viene perduto, scompaiono posti di lavoro e la crescita economica è indebolita. Un fallimento nel trasferimento di proprietà di imprese competitive è particolarmente pregiudizievole nelle regioni che già subiscono un declino economico o nelle regioni rurali, nelle quali la scomparsa di una sola impresa può essere sufficiente a distruggere il tessuto economico.

Un tasso di riuscita più elevato nei trasferimenti avrà invece effetti benefici immediati sull'economia europea. In media le imprese esistenti mantengono cinque posti di lavoro mentre una nuova impresa ne genera solo due¹¹. Inoltre il tasso di riuscita delle imprese trasferite è più elevato di quello delle imprese di nuova creazione.

La presente comunicazione ricorda agli Stati membri quanto sia importante creare le condizioni adeguate per il trasferimento di imprese. Rende conto delle iniziative precedenti e

¹⁰ Keese, D. (2002), Geschlechtsspezifische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen, in: Wirtschaftspsychologie, vol. 4, pp. 34-38.

¹¹ Relazione sul progetto BEST sul trasferimento delle piccole e medie imprese, maggio 2002.

attuali della Commissione europea e degli Stati membri in questo settore e mette in luce un certo numero di buone prassi. Trae inoltre conclusioni su ciò che gli Stati membri e la Commissione europea possono fare ancora per aumentare il tasso di successo dei trasferimenti di imprese nel prossimo futuro.

2. L'ATTUAZIONE DELLA RACCOMANDAZIONE DEL 1994 DA PARTE DEGLI STATI MEMBRI

2.1. I progressi sono ancora insufficienti

Nella sua **comunicazione del luglio 1994**, la Commissione europea ha identificato quattro problemi tipici dei trasferimenti: (1) garantire la continuità delle società di persone e delle imprese individuali; (2) preparare i trasferimenti attraverso l'adozione della forma giuridica meglio adeguata; (3) incoraggiare i trasferimenti a terzi e (4) facilitare i trasferimenti nell'ambito della famiglia tramite adeguate misure fiscali.¹² Nel **dicembre 1994**, la Commissione ha pubblicato una **raccomandazione sul trasferimento delle piccole e medie imprese**¹³ nella quale invita gli Stati membri:

- a incoraggiare le iniziative volte a sensibilizzare, informare e formare i capi di imprese, in modo da garantire una preparazione in tempo utile dei trasferimenti;
- offrire un ambiente finanziario che favorisca la riuscita del trasferimento;
- prevedere possibilità giuridiche per ristrutturare un'impresa prima del suo trasferimento;
- stabilire i principi giuridici che consentano di garantire la continuità della società di persone e delle imprese individuali in caso di decesso di uno dei soci o dell'imprenditore;
- favorire la sopravvivenza dell'impresa mediante un'adeguata tassazione della successione e della donazione;
- incoraggiare fiscalmente l'imprenditore a vendere la sua impresa a terzi.

Nel **1998**, la Commissione ha incoraggiato in una **seconda comunicazione** gli Stati membri a intensificare i loro sforzi, in particolare semplificando la legislazione e le formalità amministrative, prevedendo riduzioni fiscali adeguate e facilitando l'accesso al sostegno finanziario in caso di acquisizione di un'impresa.¹⁴ Nel **2000**, un gruppo di esperti nominato dagli Stati membri ha constatato che meno della metà delle raccomandazioni del 1994 aveva prodotto misure concrete. Il gruppo ha raccomandato di moltiplicare gli sforzi per creare mercati per i trasferimenti a terzi, sviluppare migliori strumenti di formazione e intensificare la ricerca sulle questioni connesse ai trasferimenti¹⁵. L'insufficiente attuazione di questa raccomandazione è stata confermata nel quadro di **altro progetto nel 2002/03**. Secondo

¹² Comunicazione della Commissione sul trasferimento di imprese. Azioni a favore delle PMI, GU C 204, del 23.7.1994, pagg. 1-23.

¹³ Raccomandazione della Commissione sul trasferimento delle piccole e medie imprese, GU L 385 del 31.12.1994, pagg. 14-17.

¹⁴ Comunicazione della Commissione sul trasferimento delle piccole e medie imprese, GU C 93 del 28.3.1998, pagg. 2-21.

¹⁵ Relazione sul progetto BEST sul trasferimento delle piccole e medie imprese, maggio 2002.

questa relazione, i trasferimenti di imprese dovrebbero ricevere la stessa attenzione politica delle creazioni di imprese, e il trasferimento a terzi dovrebbe essere agevolato e occorrerebbe adottare ulteriori misure per incoraggiare una pianificazione per i trasferimenti in tempo utile.¹⁶

Vi è oggi ulteriore spazio per miglioramenti: come indica la tabella allegata, solo il 55% dei settori d'azione raccomandati nel 1994 sono stati interessati da misure di attuazione (vecchi Stati membri 60%, nuovi Stati membri 45%, ogni colonna rappresenta una raccomandazione del 1994). Nei nuovi Stati membri risulta un maggior numero di soluzioni efficienti per quanto riguarda il diritto societario, forse per il fatto che tale branca del diritto è stata creata solo recentemente nella maggior parte di questi paesi ed ha quindi potuto basarsi su esempi efficaci. I vecchi Stati membri hanno adottato un maggior numero di misure di sostegno, sono più attivi in materia di sensibilizzazione e garantiscono un quadro più favorevole per le vendite ai dipendenti.¹⁷

2.2. Gli sforzi di sensibilizzazione devono essere intensificati

La preparazione di un trasferimento di proprietà è complessa, prende tempo ed è spesso rimandata a causa delle pressanti esigenze della quotidianità. In particolare i proprietari che hanno creato la loro impresa aspettano quanto più tempo possibile per timore che la perdita del controllo dell'impresa non rechi pregiudizio al loro status nell'ambito della società e della famiglia.

Circa la metà dei paesi dell'UE hanno introdotto misure di sensibilizzazione e creato istituti incaricati dell'informazione e della formazione in materia di trasferimento d'impresa (tabella, colonna 2). Questo non è tuttavia sufficiente vista la centrale importanza del tema. Queste misure saranno particolarmente efficaci se sono mirate su imprese particolari come avviene nei **Paesi Bassi e in Austria**, paesi nei quali le camere di commercio inviano a tutti i proprietari di imprese che hanno superato una certa età una lettera nella quale si sottolinea che il trasferimento di un'impresa deve essere preparato in tempo utile.

È inoltre necessario fare comprendere ai nuovi imprenditori potenziali che l'acquisizione di un'impresa esistente può essere in molti casi un'alternativa interessante alla creazione di un'impresa.

2.3. L'ambiente finanziario spesso non è favorevole

Il trasferimento di un'impresa richiede in generale più capitali della creazione di un'impresa poiché occorre pagare non solo gli attivi materiali e finanziari, ma anche i rapporti con i clienti e i fornitori, la reputazione, le aspettative di utili futuri, ecc. Gli strumenti finanziari previsti per la creazione di imprese non sono sempre sufficienti a finanziare un trasferimento di proprietà.

Quando una piccola impresa è trasferita a una persona privata o a un'altra piccola impresa, non esistono generalmente garanzie particolarmente importanti e il rimborso del debito connesso al trasferimento dipende unicamente dalla liquidità dell'impresa. È quindi necessario esaminare da vicino la situazione dell'impresa e ciò genera costi di transazione

¹⁶ Commissione europea (2003), relazione finale del progetto MAP 2002, agosto 2003.

¹⁷ Queste valutazioni devono essere interpretate con prudenza poiché l'efficacia delle varie misure non è comparabile.

relativamente elevati. Le banche ritengono spesso che i costi e i rischi siano sfavorevoli rispetto al volume del finanziamento, in particolare per le piccole imprese.

Per le imprese di medie dimensioni, il finanziamento adeguato sarà spesso una combinazione di capitali propri, di finanziamento mezzanino e di debito, tenuto conto degli interessi delle parti interessate e dei limiti di rimborso dell'impresa. Accade a volte che non si riesca ad individuare una soluzione su misura entro il tempo necessario a mantenere in funzione un'impresa potenzialmente in grado di sopravvivere. Con il nuovo programma per la competitività e l'innovazione, la Commissione ha proposto di sostenere la fornitura diretta di capitali quasi propri (finanziamento mezzanino) e di garanzie per ripartire il rischio di tali transazioni. L'iniziativa della Commissione "Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises" aiuterà le autorità responsabili per i programmi di coesione a colmare le lacune nell'elaborazione di ingegneria finanziaria.

Per aiutare a finanziare i trasferimenti, prestiti a tasso d'interesse ridotto vengono proposti in **Belgio e in Lussemburgo**. In **Danimarca, in Francia e in Austria**, esistono garanzie di prestito che diminuiscono il premio di rischio. In **Irlanda**, sono disponibili esoneri per l'investimento, compreso il trasferimento di proprietà delle imprese. Misure più indirette sono i servizi di consulenza e le basi di dati gestite dalle banche, che aiutano a valutare meglio il valore di un'impresa. Dei 25 paesi dell'UE meno della metà forniscono un'assistenza finanziaria diretta o indiretta al fine di promuovere i trasferimenti d'impresa (tabella, colonna 3). Le misure personalizzate per i trasferimenti sono rare; gli aiuti alle creazioni di imprese possono in generale essere utilizzati anche per finanziare i trasferimenti.

2.4. La ristrutturazione di un'impresa per preparare un trasferimento non presenta gravi problemi

Soprattutto nelle piccole imprese il legame tra l'impresa e l'imprenditore titolare è spesso particolarmente stretto ed è quindi opportuno che un cambio di struttura avvenga prima del trasferimento. Il successore può inoltre ritenere utile modificare la forma giuridica per adeguarla al nuovo processo di adozione delle decisioni o al numero di proprietari/dirigenti. Il successo di un trasferimento è notevolmente minacciato se un cambio di forma giuridica richiede la liquidazione dell'impresa.

Nella grande maggioranza dei paesi dell'UE, esistono misure che consentono di modificare la forma giuridica dell'impresa e in particolare di agevolare la sua costituzione in società di capitali (tabella, colonna 4). Le disposizioni di questo tipo sono sia integrate in modo esplicito nella legge, sia dedotte a partire da principi giuridici generali.

La ristrutturazione giuridica di un'impresa può comportare oneri finanziari supplementari (ad esempio imposta sulle plusvalenze, imposta sulle società) o il pagamento di spese di registrazione e di imposte di registro. La direttiva 90/434/CEE del Consiglio (direttiva "Fusioni") prevede il riporto dell'imposizione sulle plusvalenze ma si applica unicamente alle ristrutturazioni transfrontaliere e non alle ristrutturazioni interamente nazionali, né alla trasformazione di un'impresa individuale in una società a responsabilità limitata. Le agevolazioni fiscali sono inoltre soggette a talune condizioni, ad esempio gli attivi trasferiti devono rimanere effettivamente connessi alla stabile organizzazione situata nello Stato membro della società trasferita. Infine, questa direttiva non disciplina le imposte indirette sui trasferimenti di proprietà come i diritti di registro sul trasferimento di attivi immobiliari.

Queste ultime imposte sono state identificate dallo studio del 2001 sulla fiscalità delle imprese¹⁸ come un ostacolo grave alle ristrutturazioni, nella misura in cui l'impresa può essere obbligata a pagare fino al 10% del valore degli attivi immobiliari. Un numero relativamente importante di paesi hanno adottato disposizioni al fine di alleggerire gli oneri nel quadro di un trasferimento (tabella, colonna 5).

2.5. È oggi più facile creare una piccola impresa sotto forma di società a responsabilità limitata

La società a responsabilità limitata presenta numerosi vantaggi in caso di trasmissione. Questo tipo di società è giuridicamente indipendente dal proprietario e non cessa di esistere alla morte di quest'ultimo. È inoltre più facile ripartire le azioni tra gli eredi in funzione della loro quota nell'eredità ed è possibile riacquistare azioni per concentrare il potere di decisione e risarcire gli eredi non interessati all'impresa.

Per le piccole imprese, è possibile che le procedure di gestione estremamente rigide applicabili alle società a responsabilità limitata siano eccessivamente vincolanti (ad esempio numero minimo di azionisti, elevato capitale minimo richiesto, obbligo di creare un consiglio di amministrazione, formalità riguardanti le assemblee generali e requisiti relativi alla contabilità, ai controlli e alle interazioni). Quattordici paesi dell'UE dichiarano di avere adottato semplificazioni specifiche per le piccole società a responsabilità limitata (tabella, colonna 6).

Rispetto alla situazione esistente al momento in cui è stata adottata la raccomandazione della Commissione, è ormai possibile nella maggior parte dei paesi creare una piccola impresa come impresa a responsabilità limitata o anche come società anonima con un solo membro (o al massimo due). Questa evoluzione segna un netto miglioramento. In molti paesi, le norme riguardanti ad esempio la contabilità sono state semplificate, in particolare per le imprese di dimensioni particolarmente piccole e per le imprese che non hanno azioni quotate in borsa (tabella, colonna 7).

2.6. La continuità delle società di persone può essere garantita mediante un contratto di società?

In generale, le società di persone sono sciolte in conseguenza del decesso di uno dei soci ma è generalmente possibile garantire continuità mediante un adeguato contratto di società, che prevarrà anche sulla volontà individuale di un partner in caso di disaccordo (tabella, colonna 8).

Se un'impresa è trasferita a più di un erede, possono esservi interessi divergenti in merito alla decisione di mantenere o liquidare l'impresa. **In Lettonia e in Austria**, non è obbligatorio che tutti gli eredi siano unanimemente favorevoli al mantenimento in attività dell'impresa, e anche nei pochi paesi nei quali sembra essere sufficiente una decisione a maggioranza è necessario rispettare alcune condizioni. In linea generale, i sistemi giuridici privilegiano il diritto del singolo erede piuttosto che la continuità dell'impresa (tabella, colonna 9).

Uno dei mezzi per garantire la continuità dell'impresa in caso di decesso del proprietario è il contratto di successione. Anche se questo tipo di contratto si è rivelato estremamente utile in

¹⁸ SEC (2001) 1681, La fiscalità delle imprese nel mercato interno.

alcuni paesi, è ancora vietato nella maggior parte degli altri. Solo la **Spagna, la Francia, la Lettonia, l'Ungheria, Malta, l'Austria e la Finlandia** hanno indicato che questo tipo di accordo è consentito.

2.7. Le imposte di successione sono abolite o ridotte in molti paesi

Quando le imposte di successione sottraggono liquidità e attivi dell'impresa, queste entrate fiscali a breve termine possono essere più che bilanciate dalle perdite di entrate a lungo termine risultanti dalla chiusura di un'impresa. L'**Estonia, l'Italia, Cipro, la Slovacchia e la Svezia** hanno abolito le tasse di successione. In **Spagna, in Irlanda e in Finlandia** la base imponibile può essere ridotta se l'impresa è trasferita e mantenuta in attività per molti anni. Nel **Regno Unito**, il trasferimento del capitale di gestione può essere completamente esonerato. Altri paesi prevedono quote esenti da imposta o altre agevolazioni fiscali. 21 paesi hanno abolito l'imposta di successione sui trasferimenti di imprese o concedono un trattamento preferenziale al fine di ridurre il carico fiscale (tabella, colonna 10).

Oltre alla riduzione del debito fiscale, un'eccessiva riduzione del capitale di gestione può essere evitata anche consentendo di rinviare il pagamento delle imposte di successione e/o di ripartire il loro pagamento su un periodo più lungo. Tali possibilità sono dichiarate da 18 paesi (tabella, colonna 11).

2.8. Vi sono poche agevolazioni fiscali in caso di vendita a terzi

Per non scoraggiare il trasferimento a terzi, i sistemi fiscali devono riconoscere che gli utili imponibili provenienti dalla vendita rappresentano un aumento di valore che ha avuto luogo nell'arco di un lungo periodo di tempo. Meno della metà dei paesi hanno introdotto soluzioni volte ad evitare un'esagerata imposizione progressiva dei redditi personali in rapporto a tali utili (tabella, colonna 12), ad esempio esoneri fiscali (sino a una certa soglia) in **Francia e Irlanda**, riduzioni dei tassi d'imposizione (**Belgio, Germania, Austria**) o agevolazioni per quote decrescenti (**Regno Unito**). Queste disposizioni sono spesso soggette a speciali condizioni (età minima del venditore, trattamento di favore specifico concesso una sola volta).

Un trasferimento tramite vendita può portare alla luce riserve soggette a imposta. Solo un piccolo numero di paesi prevede agevolazioni fiscali specifiche sul reddito nel caso in cui i ricavi di una vendita siano reinvestiti in un'altra impresa. Alcune agevolazioni esistenti sono persino state abolite (tabella, colonna 13). La direttiva "Fusioni" prevede il riporto delle riserve, ma il campo di applicazione di tale direttiva è limitato alle ristrutturazioni transfrontaliere (vedi sopra). Inoltre, la direttiva esclude ad esempio i trasferimenti per i quali più del 10% del prezzo d'acquisto è pagato in contanti.

Se non è possibile trovare un successore nella famiglia, il trasferimento ai dipendenti può spesso garantire la continuità dell'impresa. Tuttavia, solo alcuni Stati membri incoraggiano questo tipo di trasferimento mediante agevolazioni fiscali specifiche sul reddito (tabella, colonna 14). Quando esistono, queste misure sono concepite in generale per favorire la partecipazione finanziaria dei dipendenti piuttosto che i trasferimenti di imprese.

3. RACCOMANDAZIONI PER I FUTURI LAVORI

Le successive raccomandazioni rinforzano quelle del 1994 laddove i progressi risultano insufficienti e riflettono i cambiamenti del contesto economico avvenuti nel corso dell'ultimo decennio.

3.1. Concentrare l'attenzione politica sia sui trasferimenti di proprietà che sulle creazioni di imprese

Dal momento che le imprese trasferite hanno in media un tasso di successo più elevato e generano più posti di lavoro delle nuove imprese, la successione o l'acquisizione di un'impresa esistente dovrebbe essere promossa sistematicamente quale alternativa alla creazione di imprese. È opportuno chiedersi, per qualunque misura di sostegno alla creazione di imprese, se la stessa iniziativa non potrebbe applicarsi anche ai trasferimenti. In alcuni paesi, può sembrare più urgente per il momento favorire le creazioni di imprese, ma anche la predisposizione di condizioni volte ad agevolare la continuità delle imprese costituisce un incentivo alle attività imprenditoriali.

3.2. Garantire adeguate condizioni finanziarie

La promozione delle successioni riguarda in particolare il finanziamento dei trasferimenti di imprese. Gli aiuti alla creazione di imprese, i prestiti e le garanzie dovrebbero essere disponibili non solo per creare una nuova impresa ma anche per riprendere un'impresa esistente. Occorre inoltre tener conto, nel dimensionare gli strumenti, che le imprese trasferite richiedono spesso più finanziamenti delle nuove imprese.

Considerando la crescente importanza dei trasferimenti a terzi, le garanzie per i capitali propri o i capitali quasi propri nelle PMI dovrebbero comprendere gli investimenti dei fondi locali o regionali che forniscono il capitale iniziale e/o di avvio, nonché il finanziamento mezzanino, al fine di ridurre le difficoltà che incontrano le PMI a causa della loro struttura finanziaria e dei problemi connessi ai trasferimenti (in questo contesto, vedi l'articolo 18, punto 2, del programma proposto per l'innovazione e la competitività attualmente in discussione dinanzi al Parlamento europeo e al Consiglio).

3.3. Aumentare la sensibilizzazione, tenere conto dei fattori qualitativi ("soft") e incoraggiare il tutorato ("mentoring")

Numerosi insuccessi avrebbero potuto essere evitati se i trasferimenti fossero stati pianificati con sufficiente anticipo e se fosse stato richiesto il parere di specialisti. Gli Stati membri dovrebbero sostenere o organizzare attività (ad esempio attraverso le camere di commercio) al fine di sensibilizzare i proprietari di imprese sulla necessità di una preparazione in tempo utile. Gli Stati membri dovrebbero prevedere in particolare approcci diretti come l'invio di lettere personalizzate ai proprietari di imprese che hanno superato una certa età. Inoltre, gli interlocutori importanti delle piccole imprese (consulenti fiscali, contabili, banche, ecc.) dovrebbero essere inseriti nelle campagne di sensibilizzazione.

Specialmente per i fondatori delle imprese è difficile dal punto di vista psicologico passare la mano e assistere alle modifiche introdotte dai nuovi proprietari. Un tutoraggio di terzi neutri e informati può aiutare a superare queste difficoltà. Gli Stati membri dovrebbero promuovere attivamente e sostenere i sistemi di tutoraggio proposti ad esempio dalle camere di commercio e dell'artigianato e da organismi simili.

Come ha chiesto il Parlamento europeo, la Commissione prenderà in considerazione il lancio di un progetto pilota “Trasferimento di competenze mediante tutorato nelle PMI” al fine di migliorare la gestione delle risorse umane stabilendo i principi di una formazione europea e di un programma di tutoraggio che comporta il trasferimento delle conoscenze e delle competenze fondamentali ed essenziali per la trasmissione delle imprese.¹⁹

3.4. Organizzare mercati trasparenti per i trasferimenti di proprietà delle imprese

Al fine di facilitare i trasferimenti a terzi, i contatti tra gli acquirenti potenziali e i venditori dovrebbero essere favoriti attraverso la predisposizione e il sostegno di servizi imparziali per le parti interessate. Questi servizi devono andare al di là della semplice creazione di una base di dati per le imprese trasferibili e comprendere un servizio di mediazione globale al fine di garantire trasferimenti ordinati e ben strutturati in uno spirito di partnership.

Il progetto MAP 2004 “Favorire mercati trasparenti per il trasferimento di imprese” esamina le buone prassi nell’ambito dei sistemi esistenti di contatto tra gli acquirenti e i venditori per il trasferimento di PMI a terzo. Ad esempio, in **Germania, in Francia, in Italia, in Lussemburgo, nei Paesi Bassi e in Austria** esistono mercati gestiti dalle camere di commercio o da istituzioni imparziali simili.

3.5. Garantire che i sistemi fiscali siano favorevoli ai trasferimenti di proprietà

In un certo numero di paesi, le imposte sulle successioni e le donazioni sono state riformate al fine di agevolare i trasferimenti nell’ambito della famiglia. Per quanto riguarda le imposte che colpiscono i trasferimenti ai terzi, vale a dire l’imposta sui redditi personali, l’imposta sulle società, l’imposta sulle plusvalenze, solo alcuni paesi sembrano aver seguito le raccomandazioni del 1994; a volte alcune misure sono state persino abolite. Si raccomanda di prevedere esoneri (parziali) per l’imposta sul reddito per quanto riguarda gli utili derivanti dalla vendita di un’impresa se il proprietario si avvicina all’età del pensionamento, nonché agevolazioni specifiche per i redditi reinvestiti in un’altra impresa o utilizzati per finanziare il ritiro del proprietario dell’impresa.

Occorrerebbe fare di più per incoraggiare la vendita delle imprese ai dipendenti. In particolare, sono stati applicati con successo in alcuni paesi esoneri fiscali per gli investimenti dei dipendenti nella propria impresa (piani di risparmio, piani di azioni e piani di opzioni per l’acquisto di azioni con vantaggi fiscali).

3.6. Creare le strutture adeguate per una generale attuazione delle raccomandazioni

Solo gli Stati membri, le loro amministrazioni nazionali, regionali e locali, nonché le organizzazioni di sostegno alle imprese possono creare le condizioni adeguate per garantire il successo dei trasferimenti di imprese. Oltre alle riforme delle leggi e dei regolamenti, sarà importante la creazione di un’infrastruttura di sostegno in grado di raggiungere le centinaia di migliaia di imprese in Europa che dovranno affrontare nel corso dei prossimi anni un trasferimento. Questa infrastruttura comprende la diffusione dell’informazione agli amministratori e a coloro che garantiscono il sostegno, la formazione dei formatori, lo sviluppo di materiale didattico, kit di strumenti e numerose attività collegate.

¹⁹ Linea di bilancio del PE 02 02 03 03, progetto pilota ai sensi dell’articolo 49, paragrafo 2, del regolamento (CE, Euratom) n. 1605/2002 del 25.6. 2002 che stabilisce il regolamento finanziario applicabile al bilancio generale delle Comunità europee, GU L 248 del 16.9.2002, pag. 1.

Attuazione delle raccomandazioni del 1994²⁰

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Paesi	Sensibilizzazione	Ambiente finanziario	Cambio di forma giuridica	Ristrutturazioni senza effetti fiscali	Semplificazione PMI/SRL	SRL con un membro unico	Principio giuridico di continuità	Unanimità non richiesta	Riduzione dell'imposta sulle successioni	Rinvio dell'imposta sulle successioni	Agevolazioni fiscali in caso di pensionamento	Agevolazioni fiscali in caso di reinvestimento	Agevolazioni fiscali in caso di vendita ai dipendenti	Totale + o (+)
B	+	+	+	+	+	Ø	+	Ø	+	(+)	+	+	(+)	11
CZ	-	-	+	(+)	+	Ø	(+)	Ø	(+)	(+)	+	+	Ø	8
DK	-	+	(+)	+	+	+	+	-	+	Ø	+	Ø	+	9
D	+	+	+	+	+	+	+	Ø	+	+	+	+	Ø	11
EE	Ø	Ø	+	-	-	+	-	-	+	+	Ø	Ø	Ø	4
EL	-	-	-	-	-	-	-	-	(+)	+	-	-	-	2
E	(+)	-	+	-	+	+	(+)Ø	-	+	+	-	+	(+)	9
F	+	+	+	+	-	+	-	-	+	Ø	+	+	(+)	9
IRL	(+)	(+)	Ø	+	+	Ø	(+)	-	+	+	+	Ø!	(+)	9
I	+	(+)	+	Ø	Ø	+	+	+	+	+	Ø	Ø	Ø	8
CY	(+)	Ø	+	-	+	(+)	(+)	-	+	+	Ø	Ø	Ø	7
LV	-	Ø	(+)	+	Ø	+	+	+	-	-	-	-	-	5
LT	(+)	-	+	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	8
L	+	+	+	-	(+)	+	+	Ø	-	(+)	Ø	Ø	Ø	7
HU	Ø	Ø	+	+	Ø	+	+	+	(+)Ø	-	+	Ø	+	8
MT	Ø	Ø	(+)	+	+	Ø	(+)	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	6
NL	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	Ø!	Ø	Ø	8
A	+	+	(+)	+	+	+	(+)	+	+	(+)	+	Ø	(+)	12
PL	-	(+)	(+)	+	Ø	+	(+)	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	6
P	(+)	-	+	-	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	3
SI	Ø	Ø	(+)	+	+	+	(+)	-	-	(+)	Ø	Ø	Ø	6
SK	Ø	Ø	(+)	Ø	Ø	+	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	3
FIN	+	+	(+)	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	9
S	(+)	-	(+)	+	-	+	Ø	Ø	+	+	-	-	Ø	6
UK	(+)	-	+	-	-	(+)	-	Ø	+	+	Ø!	+	(+)	7
UE+	15	10	23	16	14	19	19	4	21	18	8	6	8	181

Legenda

+	Raccomandazione attuata	(+)	Attuazione parziale o prevista
Ø	Raccomandazione non attuata	-	Nessuna informazione
+	Raccomandazione attuata di recente	Ø!	Precedente attuazione abrogata

²⁰

La tabella indica in quali settori sono state adottate misure da parte degli Stati membri ma non riflette una valutazione di tali misure.