

PUBBLICAZIONE BIMESTRALE ANNO XXXI
N. 3 MAGGIO-GIUGNO 2015

Contratto e impresa

Dialoghi con la giurisprudenza civile e commerciale

Rivista fondata da Francesco Galgano

- **Dibattito sulla colpa medica**
la responsabilità del medico psichiatra
- **La dialettica tra legislatore e interprete**
- **Contratti**
contratto preliminare;
assenza della causa nella proposta europea sulla vendita (CESL);
clausola *floor* nei contratti di mutuo
- **Società**
clausole statutarie di trascinamento (*drag-along*)
- **Impresa**
illecito concorrenziale;
il fondo patrimoniale delle reti di imprese
- **Successioni**
destinazione produttiva dei beni e diritto ereditario

www.edicolaprofessionale.com/CI

 Wolters Kluwer

CEDAM

Diritto ereditario e destinazione produttiva dei beni (con un cenno comparativo al sistema francese)

SOMMARIO: 1. Commercializzazione del diritto ereditario? – 2. Il problema del passaggio generazionale nelle imprese a base familiare. – 3. Successione d'impresa e familismo amonale. – 4. I principali limiti del sistema successorio vigente. – 5. Autonomia privata in ambito successorio, continuazione dell'impresa da parte dell'erede, mandato ad effetto postumo, anticipazioni successorie, locazione di azioni o quote sociali: le riforme francesi dei primi anni duemila. – 6. Successione alla persona, successione nei beni e tensioni dei diritti civili nazionali.

1. – Riflettendo sui rapporti tra diritto civile e diritto commerciale, da un lato vi è chi si è proposto di realizzare, sulle orme del classico *Manuale* di Francesco Messineo, una sistemazione che, quanto a materie trattate, ricalcasse i confini della giustizia civile e che, per scelta metodologica, puntasse alla « reciproca integrazione delle due aree disciplinari, e non la loro giustapposizione entro la super-categoria del diritto privato » ⁽¹⁾. Dall'altro vi è chi, convinto che un « punto di vista unitario non è formulabile con riferimento alle leggi civili ... e alle leggi sull'attività commerciale », è pervenuto ad una diversa conclusione: « È venuta meno l'illusione di poter considerare unitariamente un sistema del diritto privato, al quale tuttavia sono tuttora intitolate formalmente le materie di insegnamento » ⁽²⁾.

Eppure il codice civile del 1942 tuttora in vigore, nasceva dall'unificazione dei due codici (civile e di commercio) precedenti, per giunta sotto il segno di quel fenomeno che è stato etichettato in termini di commercializzazione del diritto privato. La formula a suo tempo è stata oggetto di un interessante dibattito, che di tanto in tanto viene riproposto ⁽³⁾. Certo è che, se c'è un'area del diritto civile che a lungo è rimasta avulsa e pressoché del tutto impermeabile alle esigenze dell'impresa, questo è il diritto ereditario.

⁽¹⁾ Così la *Postfazione* di GALGANO al suo *Diritto civile e commerciale*, Padova, 1990, IV, p. 401 s.

⁽²⁾ Così E. RUSSO nella *Prefazione alle Istituzioni delle leggi civili*, a firma dello stesso a., nonché Doria e Lener, Padova, 2001, p. XXVIII, che, riferendosi al diritto del lavoro, oltre che al diritto commerciale ed industriale, si spinge a dire: « Noi civilisti non 'conosciamo' quelle materie ».

⁽³⁾ Mi permetto di rinviare a BUCELLI, GALLI, *Diritto privato commercializzato?*, in *Studi in onore di Giorgio Cian*, Padova, 2010, I, p. 1085 ss.

Evidentemente i compilatori non raccolsero preoccupazioni che pure si erano manifestate. Infatti, prima dell'entrata in vigore del libro separato *Delle successioni e delle donazioni*, approvato con r.d. 26 ottobre 1939, n. 1586, Leonardo Coviello scriveva che «in alcuni casi (per es., trattandosi di un'azienda industriale)» il patto di rinuncia ad una successione non ancora aperta avrebbe potuto rivelarsi «socialmente utile», al fine di «conservare i beni presso una persona sola ed impedirne il frazionamento» (4). Ma il risultato della codificazione – com'è noto – fu diverso: gli emendamenti tecnici prevalsero sulle innovazioni sostanziali (5); il diritto successorio conservava ben saldi i tradizionali ancoraggi alla famiglia (soprattutto legittima) e alla proprietà privata nella versione più statica della ricchezza immobiliare; fu posto un generalizzato divieto di patti successori (art. 458 c.c.) ed il principio di unità della successione portava a trascurare il profilo funzionale dei beni, specie se destinati all'attività produttiva, sicché un'azienda individuale o una partecipazione societaria, una volta caduta in successione, doveva assoggettarsi né più né meno alle stesse regole di un qualsiasi altro bene.

Fuori dal libro secondo delle successioni, nel quinto, gli istituti del diritto commerciale rispondevano alle logiche e al dinamismo dell'impresa. Le uniche disposizioni di legge che, in quel contesto, esplicitamente interferivano con i meccanismi della delazione ereditaria erano – e restano, in parte rivisitate dalla riforma del 2003-2004 – quelle dettate in tema di circolazione delle partecipazioni societarie (artt. 2284, 2355 *bis*, 2469 c.c.). Norme che consentono all'autonomia statutaria di incidere, con apposite clausole in funzione successoria (6), sul trasferimento a causa di morte delle quote sociali e dunque sulla titolarità dello *status* di socio, ferma restando – s'intende – la devoluzione ai sensi dell'art. 457 c.c. del corrispondente valore economico (7).

(4) COVIELLO, *Delle successioni. Parte generale*, Napoli, 1935, p. 80.

(5) NICOLÒ, *Codice civile*, in *Enc. dir.*, Milano, 1960, VII, p. 245.

(6) Si può trattare, com'è noto, di clausole di continuazione, di consolidazione e di scioglimento nelle società di persone, di clausole di gradimento e di opzione nelle società di capitali: cfr., per una rassegna panoramica, BUCELLI, *Dal divieto di patti successori al patto di famiglia*, in BUCELLI e GALLI (a cura di), *Impresa e successioni*, Firenze, 2008, p. 31 ss; per un più ampio quadro dei meccanismi societari in ottica successoria, SARDU, *La trasmissione ereditaria dell'impresa di famiglia*, in FALZONE CALVISI (a cura di), *Diritto successorio. Approfondimenti tematici*, 2013, p. 213 ss., dove ulteriori riferimenti bibliografici.

(7) Con l'opportuna avvertenza che, in caso di liquidazione della quota sociale agli eredi, assume decisivo rilievo il criterio di stima, dato che l'«arricchimento nei confronti dei consoci può avvenire attraverso questo gioco di valutazione della quota condotto utilizzando un dato di bilancio approvato entro una data determinata» (PALAZZO, *Le successioni*, 1, in *Tratt. dir. priv.* diretto da Iudica e Zatti, Milano, 1996, p. 111).

2. – Un sistema impostato secondo le linee appena accennate, calato in un ambiente economico e sociale come quello italiano, caratterizzato dalla massiccia presenza di « imprese a base familiare »⁽⁸⁾, prima o poi doveva mostrare la corda. Già sul finire del secolo breve infatti si poneva la questione del passaggio generazionale, di cui l'imprenditore avveduto dovrebbe farsi carico al tempo debito, quando cioè sia ancora in vita, programmando la successione nei beni e quindi anche nell'attività con essi esercitata. Un'esigenza che si fa tanto più stringente quanto più numerosa e ramificata sia la famiglia che egli si ritrova, magari in conseguenza di vicende – separazioni, divorzi, seconde nozze, figli nati da successivi matrimoni ed unioni – in cui si rispecchia l'odierna liquidità dei rapporti personali.

I fatti, come spesso accade, si sono incaricati di riportare l'attenzione sulle implicazioni giuridiche delle problematiche interferenze tra due “mondi” – la famiglia e l'impresa – solo apparentemente separati e distanti. Basterebbe pensare a quel tessuto di piccole e medie imprese che sono proliferate a partire dal secondo dopoguerra, dando luogo ai distretti che hanno fatto la fortuna del nostro Paese, per rendersi conto che per i c.dd. fondatori dell'impresa il tempo di passare la mano, se non è già arrivato, dovrebbe essere ormai prossimo. Se poi si aggiunge che più dell'85% delle aziende italiane corrisponde al modello dell'impresa di famiglia, mentre in altre esperienze la quota è generalmente inferiore⁽⁹⁾, si comprende come il problema della riallocazione in ambito familiare dei beni produttivi sia tuttora attuale e continuerà ad esserlo in futuro.

Del fenomeno ormai si sono accorti in molti. Tra gli operatori del diritto primeggia il notariato, sempre vigile e pronto nel mettere a punto le sistemazioni negoziali più adeguate e rispondenti agli interessi dei privati. Tra le istituzioni è la Commissione europea che, diversi anni fa, adottava una Raccomandazione in tema di successione nelle piccole e medie imprese (94/1069/CE), un provvedimento significativo, ma così “debole” per efficacia da aver avuto scarso seguito tra gli Stati membri (Comunicazione 98/C93/02). A livello scientifico la tematica ha stimolato gli interessi di studiosi di diverse discipline, compresi i giuristi (civilisti e giuscommercianti). Buon ultimo, e siamo ai primi anni duemila, è intervenuto pure il legislatore che ha innestato nel codice, con la consueta tecnica della novellazione, la disciplina del patto di famiglia, « contratto con cui (...) l'imprendi-

(8) Nell'accezione ampia, non limitata all'impresa familiare di cui all'art. 230 *bis* c.c., proposta da MONTALENTI, *Impresa a base familiare e società per azioni*, in *L'impresa familiare: modelli e prospettive*, Milano, 2012, p. 38 s.

(9) ALESINA e ICHINO, *L'Italia fatta in casa. Indagine sulla vera ricchezza degli italiani*, Milano, 2009, p. 121 s. Alla fine del 2012 il 58% delle imprese con fatturato superiore a 50 milioni di euro risultavano a controllo familiare (Osservatorio AUB, Rapporto V, 2013, www.aidaf.it).

tore trasferisce, in tutto o in parte, l'azienda e il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, ad uno o più discendenti » (art. 768 *bis* c.c.). La figura dell'imprenditore ha fatto così la sua comparsa sulla scena delle successioni a causa di morte, nella *sedes materiae* di riferimento. Ma sin dai primi commenti degli otto articoli che si occupano del nuovo contratto si sono palesate non trascurabili criticità e storture. Ne dà conferma la prassi notarile che informa della pressoché totale inutilizzazione dell'istituto, una sorta di precoce desuetudine. La cronaca economica, da par suo, continua a dar conto di vicende più o meno intricate, legate a conflitti generazionali e familiari, che destabilizzano gli equilibri al vertice di alcuni dei più grandi gruppi del capitalismo italiano. Segno evidente che il problema sussiste, probabilmente anche tra le piccole e medie imprese.

3. – Piuttosto che ripercorrere – cosa improponibile in questa sede – gli itinerari di un dibattito che ormai si è fatto molto ampio, anche perché multidisciplinare, come documenta la vasta letteratura italiana e straniera, vorrei qui richiamare l'attenzione sul pericolo che, con riferimento alla trasmissione generazionale delle imprese a base familiare, viene più spesso paventato.

Scrivendo un sagace giornalista e saggista: « In tutto il mondo i padri fondatori dell'imprenditoria sperano di tramandare il loro impero a figli e nipoti senza quasi mai riuscirci per più di due o tre generazioni. In Italia ci riescono, qualche volta, un po' più a lungo, perché agiscono in un contesto sociale in cui la "famiglia", e non soltanto quelle della mafia, rappresenta un'istituzione più forte, molto più forte dello Stato, della nazione e di tutto il resto » ⁽¹⁰⁾.

È diventato un classico ormai lo studio del sociologo americano Edward C. Banfield che nel 1958 pubblicò un libricino, intitolato *The moral basis of a Back ward Society* ed incentrato sul caso di un paesino sperduto dell'Italia meridionale. L'autore ne spiegava lo stato di arretratezza, sottolineando la centralità del fattore culturale, individuato nell'*ethos* del familismo amorale, « vale a dire l'incapacità di agire insieme per il bene comune e per qualsiasi fine che vada oltre "l'interesse materiale immediato della famiglia nucleare" (...); la regola fondamentale di comportamento nella società locale, questo il punto decisivo, è massimizzare i vantaggi materiali immediati del nucleo familiare pensando che tutti gli altri si comportino allo stesso modo ». Familismo amorale è espressione che ormai è « diventata

⁽¹⁰⁾ Frase di Indro Montanelli citata in apertura del volume di DELL'ATTI, *Il passaggio generazionale nelle imprese familiari*, Bari, 2007, p. 11.

di uso corrente e viene variamente utilizzata per etichettare fenomeni disparati», persino «il presunto difetto fondamentale dell'Italia, per molti che dall'estero pensano al nostro paese»⁽¹¹⁾.

Di recente in un altro libro, questa volta a firma di due importanti economisti, si legge di «un modo (...) non privo di conseguenze pericolose, attraverso il quale la famiglia italiana facilita l'ingresso nel mondo del lavoro: ossia offrendo essa stessa un impiego ai suoi membri nell'ambito delle numerose imprese familiari che caratterizzano il tessuto economico del nostro Paese». Il punto cruciale è che all'imprenditore «che abbia creato una nuova azienda familiare» e che voglia ritirarsi, si offrono tre alternative: «può venderla lasciando che nuovi azionisti la gestiscano scegliendo i manager che preferiscono; può mantenere il controllo nelle mani della famiglia ma affidarne la gestione a manager esterni; oppure può lasciare non solo la proprietà ma anche la gestione manageriale a uno o più figli». Ebbene, quel che si può riscontrare «in tutto il mondo, ma soprattutto nei Paesi meno sviluppati», è «la tendenza da parte dei genitori ad optare per la terza soluzione invece che per una delle prime due». E se per un verso è del tutto comprensibile che «chi crea qualcosa dal nulla trae piacere e soddisfazione nel poterlo trasferire ai figli, carne della propria carne», per l'altro è altrettanto indubitabile che «i figli non sempre sono i migliori manager per le aziende create dai genitori», con la conseguenza che «gli interessi delle creature biologiche (i figli) non sempre coincidono con gli interessi della creatura economica (l'impresa), e affidare la seconda ai primi può fare il male di entrambi»⁽¹²⁾.

(11) Così BAGNASCO, *Ritorno a Montegrano*, che introduce BANFIELD, *Le basi morali di una società arretrata*, Bologna, 2006, pp. 8, 16 s.

(12) ALESINA e ICHINO, *L'Italia fatta in casa*, cit., p. 121 s.: «Si sente spesso difendere l'impresa familiare in ragione di un presunto successo economico del modello di sviluppo italiano, ma al tempo stesso una tale struttura produttiva è condannata a un "nanismo" che impedisce la crescita e lo sfruttamento delle economie di scala». Di contro, si fa rilevare che la medio-grande impresa familiare è anche quella che, in questi anni, si è mostrata più resistente, ovvero ha dato prova di tenuta di fronte alla crisi (Osservatorio AUB, Rapporto V, 2013, www.aidaf.it). Spiegano ancora ALESINA e ICHINO, *L'Italia fatta in casa*, cit., p. 121 s., «che la tendenza nei Paesi meno sviluppati a trasferire la proprietà e la gestione delle imprese ai propri figli dipende anche dal fatto che in quei Paesi l'ordinamento giudiziario è meno sviluppato ed è quindi più difficile obbligare le controparti a osservare i contratti e mantenere gli impegni presi. Se a questo si aggiunge la tendenza al "familismo amorale" (...), è facile capire perché nei paesi sottosviluppati, ma anche in Italia, e soprattutto al Sud, dove la giustizia civile ha notoriamente tempi biblici, ci si fidi di più a lasciare le aziende in mani familiari piuttosto che rischiare contratti con acquirenti o manager esterni. Ma questo crea un circolo vizioso che condanna il Paese al sottosviluppo economico (...) una quota del lavoro e del capitale tra paesi più o meno sviluppati dipende dalla frequenza con cui le imprese familiari vengono tra-

Sarebbe questo l'inconveniente che, nello specifico, discende dal familismo amorale.

Stando alla teoria economica classica il problema dovrebbe stemperarsi, in quanto la forma organizzativa dell'impresa familiare sarebbe destinata ad evolversi inesorabilmente nel modello dell'impresa manageriale, in cui la proprietà si separa dal controllo. Ma i dati, compresi quelli sopra riferiti, rappresentano una realtà non del tutto conforme all'ipotesi ricostruttiva ora accennata.

Una recente analisi, piuttosto che generalizzare ed esaltare l'una e svalutare l'altra modalità, pragmaticamente guarda all'impresa familiare, « al suo contributo alla dinamica di crescita delle singole economie, alle ragioni del suo declino in determinati casi e del suo permanere date altre condizioni, nonché alle differenti forme che nel tempo ha assunto in rapporto ai differenti contesti in cui si è trovata ad operare ». E ne ricava che, nel momento del passaggio generazionale, il rapporto tra famiglia ed impresa può allentarsi fino al punto di sciogliersi, come pure può continuare e resistere, magari rafforzandosi. Da molteplici evidenze empiriche emerge altresì che la riuscita della successione imprenditoriale in ambito familiare è strettamente connessa, tra le altre variabili, al quadro istituzionale e legislativo⁽¹³⁾.

4. - Guardando al profilo giuridico che qui interessa, non si può che ripartire dal codice: « L'eredità si devolve per legge o per testamento », esordisce l'art. 457, comma 1°, c.c., che traccia le linee portanti del sistema e che trova nell'articolo immediatamente successivo la norma di completamento, contenente – come anticipato – quel divieto *tranchant* di patti successo-

smesse di padre in figlio. E diciamo “figlio” non a caso! Uno studio danese (...) mostra che se il primogenito è femmina la probabilità che a lei venga trasferita la gestione di un'azienda familiare è pari al 29,4%, mentre se il primogenito è maschio la corrispondente percentuale sale al 39%, ossia un terzo circa in più. Possiamo immaginare che in Italia, dove la patologica carenza di dati per la ricerca economica purtroppo non consente uno studio analogo, la forbice tra queste due percentuali sia ancora maggiore. Ma ciò che più sorprende nello studio danese è che le imprese trasferite a manager esterni alla famiglia solo perché la primogenita è femmina, pur essendo statisticamente simili a quelle in cui il primogenito è maschio (il sesso del primo figlio è del tutto causale), hanno un saggio di profitto superiore di ben 4 punti percentuali. Questo risultato (...) dovrebbe in particolar modo preoccupare gli italiani, data la frequenza di imprese familiari del nostro Paese trasferite a figli potenzialmente incompetenti invece che ai migliori manager disponibili sul mercato. Come dice la saggezza popolare: “Il nonno crea, il padre mantiene e il nipote distrugge” ».

⁽¹³⁾ COLLI, *Capitalismo familiare*, Bologna, 2009, 2ª ed., pp. 10, 21 ss., 48 ss. Un riscontro in tal senso anche nella menzionata Comunicazione 98/C93/02, preoccupata di « migliorare l'ambiente giuridico, fiscale e finanziario delle trasmissioni delle imprese ».

ri, ora appena smorzato dal pur discutibile rinvio agli artt. 768 *bis* e seguenti, in tema di patto di famiglia.

Chi s'interroghi sul possibile impatto delle norme codificate su un'impresa a base familiare nel momento del ricambio generazionale potrà intravedere almeno due tipi di rischi. Un primo elemento di preoccupazione si collega al profilo soggettivo di cui dicevamo anche nel paragrafo precedente, l'altro all'oggetto, alla composizione e pure al *quantum* del patrimonio che cade in successione.

Quando la vocazione trova nella legge la propria fonte, in base alla valutazione necessariamente astratta del legislatore può sempre capitare che i designati, siano essi legittimari che legittimi, risultino tutt'altro che capaci di proseguire l'attività economica intrapresa dal *de cuius*. Il che è tanto più vero se si considera la tradizione consolidata dell'ordinamento giuridico, che seleziona i chiamati pressoché esclusivamente in base agli *status* familiari di cui sono titolari al momento dell'apertura della successione.

Può però accadere che lo stesso titolare del patrimonio e dell'impresa, nella misura in cui sia lasciato libero di disporre in via testamentaria od anche per atto tra vivi a titolo di liberalità, compia scelte che un economista potrebbe giudicare inefficienti. Questo perché il disponente, pur conoscendo la concreta situazione del patrimonio e delle persone che ha intorno, meriti e demeriti, inclinazioni e qualità personali di figli ed altri congiunti, può sempre decidere la destinazione dei propri averi, compresi i beni produttivi, indotto da motivazioni più affettive che razionali, forse guidato da quel familismo amorale di cui si diceva sopra. Ma – com'è risaputo – i motivi dell'agire negoziale di regola sono giuridicamente irrilevanti, sicché il frutto di quelle scelte, pur infelici, è di assegnare in via definitiva beni che richiederebbero ben altre capacità gestionali alle persone meno indicate.

Di fronte ad inconvenienti simili si potrà forse supporre di rivedere le norme dettate in tema di successione soprattutto necessaria, tenendo conto delle capacità imprenditoriali dei soggetti e delle peculiarità dell'oggetto (azienda o partecipazioni societarie). In proposito non mancherebbe neanche un modello di riferimento, se si considera quel filone di norme speciali tradizionalmente attente all'integrità aziendale, anche in sede ereditaria, riguardanti l'agricoltura⁽¹⁴⁾. È tuttavia difficile prefigurare restrizioni all'autonomia privata più consistenti di quelle già esistenti, sol perché gli imprenditori sarebbero inclini a compiere scelte negoziali in vista della futura successione che alla prova dei fatti potrebbero risul-

⁽¹⁴⁾ FERRUCCI, *Il c.d. « compendio unico » come strumento di garanzia della conservazione dell'integrità aziendale in sede ereditaria*, in *Dir. giur. agr. amb.*, 2004, 5, p. 317 ss., anche per riferimenti bibliografici.

tare scarsamente coerenti con l'obiettivo di favorire la continuità dell'attività economica. Anzi, più che introdurre norme di sapore paternalistico (15), quello che si può ragionevolmente ipotizzare, dato che il diritto ereditario vigente soffre già di notevoli limiti, è un allentamento di taluni vincoli, come da tempo auspica la dottrina civilistica (16), e come dimostra la recente riforma francese delle successioni e delle liberalità, cui farò cenno nel prossimo paragrafo.

Sempre sui soggetti candidati a continuare l'impresa di famiglia dovrebbero tuttavia aggiungersi altre considerazioni, non meno decisive di quelle riguardanti la successione nei beni. Imprenditori, si nasce o si diventa?, ci potremmo chiedere (17). E si potrebbe rispondere distinguendo tra *property system* e *non property system*, richiamando alcuni dati statistici assai poco confortanti sulla formazione culturale delle nuove leve (18), sottolineando come in definitiva la riuscita del passaggio generazionale dipenda sì dagli strumenti giuridici, tipici ed atipici, che vengono utilizzati, ma anche da « elementi che esulano spesso dalla sfera del diritto in genere e non solo dalla sfera della proprietà » (19).

Tornando alla disciplina codicistica, l'altro rischio che corre un'impresa a base familiare, specie se il titolare si lascia alle spalle una famiglia numerosa e con figli, è riconducibile all'applicazione di quelle norme che prevedono le quote di riserva ed intestate, in relazione alle diverse ipotesi di

(15) Così, con riferimento alla successione necessaria, COSENTINO, *Il paternalismo del legislatore nelle norme di limitazione dell'autonomia privata*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 1988, pp. 483, 502 ss., specie nota 49 bis.

(16) Significativo in tal senso il Convegno di Milano del 7 maggio 2007, dal titolo evocativo *Abolizione della legittima. Crepuscolo della famiglia?* Tra le relazioni presentate nell'occasione quelle di AMADIO, DELLE MONACHE e GATT si possono consultare, rispettivamente, nella *Riv. not.* (2007, p. 803 ss.) e in *Fam. persone e successioni* (2009, p. 540 ss.).

(17) È da questo elementare quesito che prende le mosse un consistente dibattito (non giuridico) sulla formazione imprenditoriale e sulla trasmissione della cultura d'impresa: cfr. ALBERTI, *La formazione imprenditoriale: teoria e prospettive di ricerca*, *Liuc Papers n. 65*, Serie Piccole e Media Impresa 3, luglio-agosto 1999.

(18) « L'arretratezza sta nelle imprese, altro che università - dice senza mezzi termini il direttore di Almalaurea, Andrea Cammelli - Quelle a gestione familiare in Italia sono l'86% e nel 66% dei casi sono guidate da manager provenienti dalla famiglia non solo privi di laurea, ma addirittura senza un titolo di studio superiore alla scuola dell'obbligo. Un paradosso visto che in Germania sono ben 9 su 10 le aziende a conduzione familiare, ma il 72% di esse ha amministratori e manager esterni e laureati »: NERI, *Un posto in fretta per uno su due (non grazie agli studi compiuti)*, in *La Repubblica*, Firenze, 28 settembre 2014, p. II.

(19) Così, richiamando la distinzione tra *property system* e *non property system* elaborata da FRIEDMAN, FERRARI, *Successione per testamento e trasformazioni sociali*, Milano, 1972, p. 171 s.

concorso che si possono verificare. Evidente che la ripartizione per quote, che ha radici storiche riconducibili al principio di eguaglianza e al *Code Napoléon* ⁽²⁰⁾, può provocare una frantumazione di beni o complessi di beni che, se divisi, possono perdere molte delle loro potenzialità funzionali. Del resto, non si può neanche sostenere che il profilo dell'integrità dei complessi produttivi sfugga del tutto all'ordinamento, se si pensa ad esempio alla rilevanza che riveste il ramo d'azienda nell'ambito della disciplina del trasferimento d'azienda (art. 2112 c.c.), oppure alla circolazione dell'azienda agricola (art. 7, d. lgs. 29 marzo 2004, n. 99). Lo stesso patto di famiglia, come detto, trasferisce l'azienda o la partecipazione societaria, « in tutto o in parte » (art. 768 *bis* c.c.).

Perciò, quando in una successione sia coinvolta un'azienda individuale o, come più di frequente accade, una partecipazione societaria, specie se di controllo, è preferibile disattendere l'antico suggerimento, pur autorevolmente riproposto ⁽²¹⁾, che invitava a rimettere ogni decisione sulla devoluzione ereditaria alle previsioni generali ed astratte del patrio legislatore. Questo perché l'applicazione delle quote, intestate e di legittima, in una con la disciplina legale della divisione, a sua volta dominata dal diritto potestativo del singolo di richiederla (art. 713 c.c.) e dal principio della porzione in natura (artt. 718, 727 c.c.), creano le premesse, pur con qualche temperamento, per un effetto disgregativo che potrebbe rivelarsi dirompente, una vera e propria "deriva generazionale". Al contrario, dovendo immaginare una qualche modifica legislativa, sarebbe da riconsiderare la proposta di una indivisibilità *mortis causa* della « titolarità di un'impresa » ⁽²²⁾. Il che non rappresenterebbe neppure una novità, se si legge l'art. 720 c.c. sugli « immobili non comodamente divisibili, o il cui frazionamento recherebbe pregiudizio alle ragioni della pubblica economia... », o se si considera la norma sull'« impresa familiare » (nel senso stretto del termine), che riconosce ai familiari « partecipi », e dunque già coinvolti nell'attività economica e per ciò stesso dotati di un certo *know how*, il diritto di prelazione sul-

⁽²⁰⁾ Secondo GALGANO, *Tutto il rovescio del diritto*, in *questa rivista*, 2007, 3, p. 874, « Molti pensano, ingenuamente, che a decapitare la nobiltà francese sia stata la ghigliottina del '92. Ingenuità davvero colombina: l'invenzione del dottor Guillotin servì solo a tagliare la testa di alcune migliaia di aristocratici, non certo a stroncare l'aristocrazia. Il vero patibolo fu eretto nel 1804, occultato sotto le cartacee sembianze del *code Napoléon*. La sentenza di morte fu eseguita, senza rullar di tamburi, da queste dieci parole dell'art. 742: "l'eredità si divide in parti uguali fra i discendenti" ».

⁽²¹⁾ Da MENGONI, *Conclusioni*, in *Jus*, 1997, p. 311.

⁽²²⁾ P. SCHLESINGER, *Interessi dell'impresa e interessi familiari nella vicenda successoria*, in *La trasmissione familiare della ricchezza. Limiti e prospettive di riforma del sistema successorio*, Padova, 1995, p. 137.

l'azienda in caso di divisione ereditaria (art. 230 *bis*, comma 5°, c.c.), oppure se si guarda ai recenti interventi legislativi che sono stati effettuati in Francia cui si accennerà nel paragrafo successivo.

Allorché si apra una successione testamentaria, l'atto a causa di morte – la cui centralità nel sistema nessuna riforma ha finora minimamente scalfito – può contenere disposizioni che possono sortire effetti di segno esattamente opposto rispetto a quello dovuto all'osservanza delle norme legali sopra richiamate: il testatore, al fine di conservare l'integrità dei beni d'impresa, potrebbe adottare disposizioni che investono persino la quota indisponibile del patrimonio, potrebbe anche intervenire nella divisione⁽²³⁾, così da scegliere e indirizzare i beni produttivi verso soggetti reputati in grado di gestirli.

Ma sul piano effettuale, sia l'atto di ultima volontà che il meccanismo successorio complessivamente inteso, mal si conciliano con i tempi e con il dinamismo dell'impresa, la cui presenza sui mercati globali richiede capacità di adattamento, flessibilità, prontezza decisionale ed operativa. Sono connotati, questi, che esulano da una disciplina pensata e calibrata sulla circolazione a causa di morte di patrimoni statici, soprattutto immobiliari. Basti dire che, prima dell'apertura della successione, quelle dei potenziali chiamati sono nulla più che aspettative di fatto, i diritti di legittima sono a quel tempo irrinunciabili (art. 557 c.c.), i patti sulle successioni future vietati (art. 458 c.c.). Si aggiunga che il carattere unipersonale e l'essenziale revocabilità del testamento precludono ogni sia pur minima certezza e qualsivoglia affidamento: nulla è sicuro, perché tutto è revocabile. E pure la famiglia *medio tempore* può cambiare per numero e composizione, con la conseguente modificazione dei presupposti soggettivi (legittimari, chiamati *ex lege*) ed oggettivi (quote) della fattispecie. « Comunque, apertasi la successione, il designato si trasforma in chiamato: nasce il c.d. diritto all'eredità », che si prescrive in dieci anni, a meno che un qualsivoglia interessato non esperisca l'*actio interrogatoria* (artt. 480 s. c.c.). La fattispecie successoria, fintantoché il chiamato « sia nato, sia tuttora vivente e l'istituzione non sia condizionata », può dare l'impressione di non sollevare particolari problemi senonché, « qualora il tema sia più estesamente esaminato,

(23) Sotto il profilo che qui importa proponevo un quadro delle diverse disposizioni testamentarie nel mio *Interessi dell'impresa e interessi familiari nella successione necessaria*, in DELLE MONACHE (a cura di), *Tradizione e modernità nel diritto successorio. Dagli istituti classici al patto di famiglia*, Padova, 2007, p. 275 ss. Da ricordare come il dogma della legittima in natura, liberamente componibile, ma solo con beni compresi nell'asse, sia alla base di quel consolidato orientamento giurisprudenziale secondo cui è da ritenere invalida la divisione del testatore che preveda un conguaglio in denaro appunto non appartenente all'asse (tra le più recenti, Cass., 12 settembre 2002, n. 11310, in *Riv. not.*, 2003, p. 234).

quel che era prima genericamente chiaro, ora si fa intricato e diventa decifrabile solo dopo attenta analisi. L'improvviso entusiasmo per un'ipotesi semplice si traduce in cocente disillusione mano a mano che ci si accorge che la semplicità non è che uno dei casi – anch'essi normali e nient'affatto eccezionali – di una più vasta e complessa fenomenologia». Gli acquisti *mortis causa* possono essere la risultante di procedimenti disseminati di dubbi e problemi, segnati da una molteplicità di situazioni, vicende e regole⁽²⁴⁾: si pensi ai poteri del chiamato prima dell'accettazione, alle forme di accettazione dell'eredità, agli sfumati confini dell'accettazione tacita, ai termini e agli adempimenti dell'accettazione con beneficio d'inventario, alla rinuncia all'eredità (e al legato), alla disciplina dell'eredità giacente, agli acquisti dall'erede apparente, agli acquisti che si appoggiano su disposizioni lesive della legittima, come tali suscettibili di essere rese inefficaci con l'azione di riduzione che si prescrive in dieci anni, e così via. Quale impresa potrà mai tollerare le lungaggini e le incertezze che ne derivano, senza subirne le conseguenze più deleterie?

Per questo ed altri motivi, *in primis* quello fiscale, ai beni funzionalmente destinati all'attività d'impresa si addice assai poco sia la disciplina legale che quella testamentaria della devoluzione ereditaria. Si spiega in tal modo la crisi o, se si preferisce, la "fuga" dal testamento e dalle forme del libro secondo del codice. Già da tempo ormai l'indagine⁽²⁵⁾ e la prassi negoziale, quella notarile in particolare, prediligono istituti alternativi al testamento. Si tratta di atti tra vivi, per lo più tipi contrattuali che consentono di realizzare attribuzioni patrimoniali *post mortem*, a cominciare dalle diverse tipologie societarie messe a disposizione dal diritto interno per arrivare ad esempio al *trust* di diritto straniero. Strumenti di successione che possono soddisfare le esigenze legate ad una concezione dinamica della ricchezza, assicurando già prima della morte dell'imprenditore compattezza e certezza delle assegnazioni a favore dei soggetti prescelti per la gestione, senza collidere con i limiti – in primo luogo quello quantitativo della legittima, oltre al divieto di patti successori – che comunque continuano a condizionare la sistemazione successoria degli interessi patrimoniali ed imprenditoriali.

⁽²⁴⁾ GALLI, *Il problema dell'erede apparente*, Milano, 1971, pp. 105, 155, 118 ss., 263 ss.

⁽²⁵⁾ Ma FALZONE CALVISI, *Diritto successorio. Approfondimenti tematici*, Milano, 2012, pp. 8 s., 175 ss., osserva che: « Da qualche tempo (...) detta indagine sembra segnare il passo », sia per l'onerosità degli indicati istituti alternativi, sia « per la verificata impossibilità di enucleare uno strumento di trasmissione della ricchezza il quale offra tutti i vantaggi del testamento (non immediata fuoriuscita del bene dal patrimonio del disponente, revocabilità, basso costo) ».

5. – Il passaggio generazionale delle imprese a base familiare non è un problema soltanto italiano, è particolarmente sentito anche nell'esperienza francese⁽²⁶⁾, alla quale conviene rivolgere uno sguardo data la vicinanza non solo territoriale tra i due Paesi.

Nei primi anni duemila il diritto civile d'oltralpe ha avuto un'accelerazione, sia sul versante della famiglia (pacs, divorzio, filiazione, fino alla l. del 17 maggio 2013, c.d. Toubira sul matrimonio omosessuale) che su quello delle successioni. Il primo ambito normativo – com'è risaputo – influenza e si riflette sul secondo. Lungo tale traiettoria si può collocare la l. n. 2001-1135 del 3 dicembre 2001, che ha sensibilmente migliorato la situazione successoria del coniuge superstite (un po' come era avvenuto da noi con la riforma del diritto di famiglia del 1975) ed ha superato ogni residua discriminazione tra figli legittimi e naturali⁽²⁷⁾, equiparazione questa finalmente raggiunta anche in Italia (l. 10 dicembre 2012, n. 219, e d. lgs. 28 dicembre 2013, n. 154). Ma l'evoluzione del diritto francese delle successioni e delle liberalità è andata oltre, culminando nella l. n. 2006-728 del 23 giugno 2006. In tale contesto il tema della trasmissione delle imprese, pur senza tradursi in un regime speciale, è stato una delle principali preoccupazioni. Lo dimostra anche la l. n. 2005-882 del 2 agosto 2005, che ha introdotto la locazione di azioni o quote di SARL (*société à responsabilité limitée*).

Non è evidentemente possibile condensare in poche battute un materiale normativo che richiederebbe un'accurata indagine comparatistica. Quello che si può evidenziare è la cifra delle riforme francesi dei primi anni del nuovo secolo: il tratto dominante risiede senz'altro nell'«espansione dell'autonomia privata in ambito successorio»⁽²⁸⁾, che si

⁽²⁶⁾ Come dimostrano ad esempio i saggi raccolti da FRANÇOIS CROUZET e dedicati alle *Dynasties d'entrepreneurs* nei numeri 9 (1995) e 12 (1996) della rivista *Entreprises et histoire*. Più di recente, cfr. il lavoro dell'economista PHILIPPON, *Le capitalisme d'héritiers. La crise française du travail*, 2007. Ma c'è un altro libro che ha riattivato in Francia e fuori, specie negli Stati Uniti da quando è stato tradotto in inglese, la discussione antica, ma evidentemente sempre attuale, sul fondamento della trasmissione ereditaria della ricchezza per via familiare. Mi riferisco a quello che è diventato un *best seller*, il corposo tomo *Le capital au XXI siècle*, che Thomas Pichetty, economista dell'École d'économie di Parigi, ha dato alle stampe nel 2013. L'analisi dei dati evidenzia la forbice crescente, su scala globale, nella distribuzione delle ricchezze, su cui inevitabilmente incide anche la successione ereditaria, al punto che l'Autore ripropone, attualizzandolo, il dilemma di Restignac: una vita di duro lavoro o un'esistenza agiata grazie al matrimonio con una ricca ereditiera? Viene così riproposto l'interrogativo del noto romanzo di Honoré de Balzac, *Le père Goriot*, 1834.

⁽²⁷⁾ Per un esame cfr. PINTENS, PIGNOLET, *Le nouveau droit successoral français et son positionnement dans l'europeanisation du droit successoral*, in *Famiglia*, 2003, I, p. 452 ss.

⁽²⁸⁾ Per riprendere le parole di FUSARO, *L'espansione dell'autonomia privata in ambito*

può inscrivere in una più ampia tendenza verso la « contractualisation du droit »⁽²⁹⁾.

Significativo in tal senso è già l'affermarsi come principio della devoluzione volontaria dell'eredità, con una riscrittura che ha allineato l'art. 721 del *Code civil* all'art. 457 del nostro codice. L'aver potenziato la volontà del *de cuius* nei confronti della devoluzione legale è stata una scelta di fondo che, secondo la dottrina transalpina, è tale da produrre « sviluppi diretti » (sotto il profilo della possibilità di domandare l'attribuzione preferenziale in caso di successione intestata, di una riconsiderazione dell'indignità a succedere, di un'estensione della qualificazione del *testament-partage*) e « sviluppi indiretti » (restituendo un nuovo significato alla clausola di diseredazione, estensibile pure ai legittimari, che lungi dal conservare una tutela reale hanno diritto ad un'indennità monetaria *ex art. 924 del Code civil*, sicché la riserva si trasforma in credito verso l'eredità)⁽³⁰⁾.

Chi volesse rileggere alcuni delle principali innovazioni legislative del 2006 nell'ottica del passaggio generazionale delle imprese, potrebbe passare in rassegna altri frammenti di disciplina. Per esempio: per quanto possa accorciarsi il termine di prescrizione dell'accettazione ereditaria (art. 771 *Code civil*), « l'impresa non può sopportare l'inattività », sicché bene ha fatto il riformatore d'oltralpe a ridefinire i poteri del chiamato, anche con riferimento alla gestione d'impresa (« Sont réputés être des actes d'administration provisoire les opérations courante nécessaires à la continuation à court terme de l'activité de l'entreprise dépendant de la succession »: art. 784 *Code civil*). Il nuovo lessico probabilmente non dissipa tutte le incertezze⁽³¹⁾, l'obiettivo perseguito resta però quello di consentire la continuità gestionale, evitando al contempo che il compimento di determinati atti importi accettazione tacita dell'eredità.

È cambiata pure la disciplina della comunione ereditaria: mutuando soluzioni già previste per l'impresa agricola, sono previsti meccanismi di rinvio della divisione che abbia ad oggetto tanto l'azienda individuale che partecipazioni societarie (art. 820-1 *Code civil*). Analogamente è stato este-

successorio nei recenti interventi legislativi francesi ed italiani, in *Contr. impr./Europa*, 2009, p. 429, che ravvisa una « sfasatura, per certi versi una rincorsa tra i due ordinamenti ».

⁽²⁹⁾ Espressione usata da LEBORGNE nel *Discours d'ouverture à La réforme des successions et des libéralités et la loi du 23 juin 2006, Actes du Colloque du Centre Pierre Kayser, Aix-en-Provence*, 19 décembre 2006, *Presses universitaires d'Aix-Marseille*, 2008, p. 7.

⁽³⁰⁾ DONNIER, *Le développements du principe de devolution volotaire après la loi du 23 juin 2006*, in *La réforme des successions et des libéralités et la loi du 23 juin 2006*, cit., p. 91 ss.

⁽³¹⁾ MARTEL, *Les exigences économiques dans l'évolution du droit des successions*, in *La réforme des successions et des libéralités et la loi du 23 juin 2006*, cit., p. 76 s.

so il campo di applicazione dell'attribuzione preferenziale degli stessi beni, a domanda del coniuge superstite e di ogni coerede (art. 831 *Code civil*). Tutto ciò che precede giustifica l'affermazione secondo cui « l'entreprise n'est pas un bien comme tous les autres »⁽³²⁾.

Nel diritto francese riformato, come nel diritto italiano, l'individuazione dell'erede prescelto per la continuazione dell'impresa guarda ancora allo *status* familiare e all'ordine delle chiamate; lo stesso concorso di vocazioni può essere certamente di intralcio alla continuazione dell'impresa, come pure il diritto di riscatto accordato agli ascendenti, a mò di compensazione dell'abolizione della loro riserva, sui beni che il defunto aveva da loro ricevuto per donazione (art. 738-2 *Code civil*). L'impresa è stata poi pressoché del tutto dimenticata nelle revisione delle regole di gestione della comunione; l'erede che continua l'impresa è comproprietario alla stregua degli altri. Anche avuto riguardo alle nuove regole dell'accettazione, egli è altresì erede né più né meno come gli altri. Tutto ciò che precede dà ragione di una diversa conclusione, decisamente più pessimistica della precedente: « L'héritier qui poursuit l'exploitation de l'entreprise est un successeur comme les autres »⁽³³⁾.

Il profilo della continuazione dell'attività economica è evidentemente cruciale. Un intero capitolo della legge del 23 giugno 2006 è intitolato « de l'administration de la succession par un mandataire ». Mentre il mandato convenzionale e quello giudiziale erano già codificati o ammessi in giurisprudenza, nuova è la figura del mandato ad effetto postumo: « toute personne peut donner à une ou plusieurs autres personnes, physiques ou morales, mandat d'administrer ou de gérer, sous réserve des pouvoirs confiés à l'exécuteur testamentaire, tout ou partie de sa succession pour le compte et dans l'intérêt d'un ou plusieurs héritiers identifiés » (art. 812-11 *Code civil*). Questo nuovo strumento è stato introdotto, non senza qualche titubanza⁽³⁴⁾, per rispondere ad una delle sfide della riforma: essendo un mandato di gestione che prescinde dalla

⁽³²⁾ MONNET, *La continuation de l'entreprise par un héritier*, in *La location d'actions et de parts de SARL. La réforme du droit des successions et la transmission des entreprises, Etudes réunies par HALLOUIN, CAUSSE, MONNET, Université de Poitiers*, 2008, p. 76 ss., al quale devo le citazioni del testo. Lamenta il mancato coordinamento tra conservazione dello stato di comunione ed attribuzione preferenziale, MARTEL, *Les exigences économiques dans l'évolution du droit des successions*, cit., p. 80.

⁽³³⁾ Così, ancora, MONNET, *La continuation de l'entreprise par un héritier*, cit., p. 84 ss., cui devo la citazione del testo.

⁽³⁴⁾ Critica i limiti imposti ai poteri del mandatario MARTEL, *Les exigences économiques dans l'évolution du droit des successions*, cit., p. 78.

devoluzione dei beni, serve a fronteggiare possibili difficoltà connesse all'utilizzazione dei beni, segnatamente alla trasmissione di un'impresa anche collettiva ⁽³⁵⁾.

Nella stessa linea si è per lo più mosso il legislatore del 2006 nel potenziare i meccanismi di anticipazione successoria, che erodono il divieto di patti successori. Emerge la categoria dei patti relativi alla riserva: come nel diritto italiano (art. 557 c.c.), anche nel diritto francese era possibile rinunciare all'azione di riduzione solo dopo l'apertura della successione; con la riforma il legittimario che potrebbe subire la lesione nei suoi futuri diritti di riserva, può – già prima dell'apertura della successione e sotto certe garanzie formali, data la particolare gravità della decisione – rinunciare (non alla riserva ma) all'azione di riduzione. Con il che non è data al disponente (imprenditore) alcuna possibilità di infrangere il principio di eguaglianza tra i figli, in quanto l'efficacia del negozio di rinuncia è pur sempre subordinata ad una loro manifestazione di volontà che, ai fini della trasmissione dell'impresa, risulterà tanto più incisiva ed efficace quanto più si registrerà l'unanimità dei loro consensi.

Un rinnovato favore ha anche investito l'istituto della divisione anticipata, già presente nell'ordinamento francese e congeniale alla sistemazione degli interessi imprenditoriali. Se prima della riforma il *partage anticipé* si poteva definire in termini di divisione d'ascendente (figura da noi abrogata dal codice del 1942), dopo può ben qualificarsi come donazione-divisione, in quanto lungo l'asse orizzontale le persone che possono beneficiare di una *donation-partage* non sono più soltanto i figli, ma anche figli nati da matrimoni diversi (famiglie ricomposte), mentre lungo l'asse verticale si possono fare donazioni-divisioni transgenerazionali in quei casi in cui risulti opportuno “saltare” una generazione.

È stata infine rivisitata la disciplina delle liberalità, anche qui con un'espansione dell'autonomia privata. Per la precisione si è offerta la possibilità di effettuare liberalità gravate dall'onere di trasmissione, un po' sulla falsariga del nostro fedecommesso assistenziale (art. 692 c.c.). Tuttavia non si tratta di figure congeniali alla realtà dell'impresa, poiché l'idea di trasmettere beni produttivi ad una prima persona, gravandola dell'obbligo di conservarli per ritrasferirli ad un altro soggetto, esula dagli scenari più ricorrenti degli operatori economici e forse non è neanche pienamente conforme ai canoni dell'efficienza. In realtà il legislatore

⁽³⁵⁾ RABREAU, *La continuation de l'entreprise par un mandataire*, in *La location d'actions et de parts de SARL*, cit., pp. 95, 99, 102.

francese, nel prevedere le *libéralités graduelles* e le *libéralités résiduelles*, aveva presente più che altro la situazione del figlio handicappato⁽³⁶⁾.

All'origine di non pochi dubbi interpretativi, dovuti alle peculiarità dell'oggetto, alla natura del diritto di godimento e all'incompletezza del connesso regime contrattuale, la legge del 2 agosto 2005 ha introdotto – come si ricordava poc'anzi – la figura della locazione di azioni o quote sociali. La *ratio* a tutti nota è ancora quella di ottimizzare il passaggio generazionale delle imprese, specie piccole e medie. L'idea di fondo è scindere la titolarità dalla gestione, come nell'usufrutto che l'imprenditore si riserva, solo che qui lo schema è a parti invertite, il diritto di godimento spetta al designato, non al fondatore dell'impresa: « la locazione di titoli di una società permette al locatario che non disponga di risorse immediate per l'acquisto, che voglia verificare sia le proprie capacità che la qualità del progetto e le *chances* di successo dell'impresa di cui prende in locazione le quote o le azioni, di divenire a termine proprietario della società testata. Il principio sembra buono, ma l'accoglienza che gli è riservata è mitigata da più ragioni »⁽³⁷⁾. Cosa che, per quanto mi consta, si sta puntualmente verificando.

6. – Sia nel rilevare i principali limiti di cui soffre il regime successorio tuttora in vigore, sia nel richiamare i tratti salienti della recente evoluzione del sistema francese, è possibile scorgere spunti per modifiche legislative che potrebbero essere opportunamente adottate.

Si è tentato, pur senza successo, di ritoccare la disciplina del patto di famiglia⁽³⁸⁾. In parlamento giace l'ennesimo progetto di legge volto ad allentare il divieto di patti successori, da cui riaffiora quel patto di rinuncia proposto da Leonardo Coviello che ricordavo all'inizio⁽³⁹⁾. Della successione necessaria si è proposta persino l'abolizione, mentre una linea propositiva più moderata suggerirebbe da un lato la compressione delle quote di riserva, in modo da ampliare in pari misura la porzione disponibile del patrimonio, dall'altro la revisione dei diritti dei legittimari, superando quel connotato di realtà che li contraddistingue e che compromette la sicurezza dei

⁽³⁶⁾ HALLOUIN, *Les nouvelles possibilités d'anticipation successorale*, in *La location d'actions et de parts de SARL*, cit., pp. 109 ss.

⁽³⁷⁾ Mia traduzione letterale di BURROWS, CHEDEVILLE, *Les applications du regime nouveau de location d'actions et parts sociales introduit par la loi n. 2005-882 du 2 aout 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises*, in *La locations d'actions et de parts de SARL*, cit., p. 56.

⁽³⁸⁾ D.l. 13 maggio 2011, n. 70, convertito in l. 12 luglio 2011, n. 106, su cui IEVA, ZOPPINI, *Brevissime note sulla proposta di modifica del patto di famiglia inserita nel testo originario del decreto sviluppo*, in *Riv. not.*, 2011, 6, p. 1458 ss.

⁽³⁹⁾ D.l. d'iniziativa sen. Panizza, n. 1251, 21 gennaio 2014, *Modifiche al codice civile in materia di patti successori*.

traffici giuridici, specie se riguardanti beni immobili di provenienza donativa. Del resto l'ipotesi di configurarli alla stregua di diritti di credito trova riscontro già nell'ordinamento tedesco e pure in caso di stipulazione del patto di famiglia (art. 768 *quater*, comma 2°, c.c.)⁽⁴⁰⁾. Il che potrebbe scongiurare i rischi connessi ad una successione in cui un « patrimonio aziendale (e migliaia di posti di lavoro) » siano trasmessi « in forma automatica » a soggetti i quali, individuati unicamente in base ad astratti *status* familiari, possono risultare del tutto impreparati a gestire l'impresa, in ciò ravvisandosi una « funzione tutt'altro che sociale » della legittima⁽⁴¹⁾. In definitiva, alla luce delle considerazioni svolte, è ben difficile negare la necessità di un ammodernamento del nostro diritto ereditario. Probabilmente occorre uno speciale regime per la trasmissione dei beni d'impresa o, forse, una più estesa commercializzazione del libro secondo del codice⁽⁴²⁾. Anche se poi – come dicevamo – l'effettiva continuazione dell'impresa nel passaggio da una generazione all'altra dipende da una molteplicità di variabili, si gioca sulle motivazioni del disponente non meno che sulle capacità personali dei chiamati e non può certo ridursi alla successione nei beni che appartennero del defunto.

La “successione nei beni” appunto, in luogo della tradizionale “successione alla persona”, è la linea di tendenza emergente dalla riforma francese sopra richiamata. Una riforma di ampio respiro, anche se – come rilevano autorevoli esponenti della dottrina d'oltralpe – le tensioni dell'internazionalizzazione e dell'uropeizzazione da cui sono attraversati i diritti civili nazionali, in un periodo di transizione come l'attuale, inducono a ritenere che le spinte innovative, in quel sistema, siano tutt'altro che esaurite⁽⁴³⁾.

A maggior ragione tale pronostico dovrebbe valere per il libro *Delle successioni* del nostro codice che – a differenza del *Code civil* – è rimasto tale qual era nel 1942, a parte gli adeguamenti dovuti alla riforma del diritto

⁽⁴⁰⁾ Anche considerando il quadro di riferimento costituzionale, non mancano istanze di riforma volte alla diminuzione quantitativa, se non addirittura all'abolizione della legittima, vincolo di cui si sottolinea la relatività tra l'altro in termini di tutela (reale od obbligatoria): indicazioni su tale dibattito si trovano nel mio *Dei legittimari. Artt. 536-564*, in *Il comm. al c.c.* fondato da P. Schlesinger diretto da Busnelli, Milano, 2012, p. 7 ss.

⁽⁴¹⁾ Sono i timori paventati da CALÒ, *L'etica dell'ordine pubblico internazionale e lo spirito della successione necessaria*, a commento di Cass., 24 giugno 1996, n. 5832, in *Nuova giur. civ. comm.*, 1997, I, p. 171.

⁽⁴²⁾ Cfr., a proposito della tutela del credito e delle forme alternative di giustizia in ambito successorio, MARTEL, *Les exigences économiques dans l'évolution du droit des successions*, cit., p. 81 ss.

⁽⁴³⁾ È la pagina con cui ZENATI-CASTAING e REVET introducono il loro *Cours de droit civil. Successions*, Paris, 2012, p. 15.

di famiglia del 1975 e alle più recenti “novelle”, che si sono rivelate, oltre che sporadiche, pure insoddisfacenti e discutibili ⁽⁴⁴⁾. Dove e come incidere nel *corpus* del codice è questione ovviamente delicata. Di sicuro però e non da oggi è avvertita l’esigenza di un nuovo bilanciamento degli interessi coinvolti nel fenomeno successorio, non soltanto le ragioni connesse alla trasmissione delle imprese a base familiare, ma anche i bisogni dei soggetti più deboli, e poi l’impatto che la crescente disgregazione e frantumazione della comunità familiare inevitabilmente ha sugli istituti del diritto ereditario, senza trascurare su un piano più generale il rapporto fra successioni *mortis causa* e società globale.

⁽⁴⁴⁾ Oltre alla novella sul patto di famiglia, alludo evidentemente alla riscrittura degli artt. 561 e 563 c.c. Decisamente critica nei confronti di « interventi occasionali o con brevi segmenti di disciplina », FALZONE CALVISI, *Diritto successorio*, cit., p. VII s., che si muove « In controtendenza », in base a « due considerazioni: l’armonizzazione europea non richiede il sacrificio delle tradizioni interne né la rinuncia a principi e valori profondamente radicati nella cultura di un popolo, lo svecchiamento non impone il superamento di limiti posti a presidio di regole di libertà e di responsabilità, quali sono, in definitiva, quello della non negoziabilità in vita dei diritti ereditari e quello della tutela delle ragioni della ristretta cerchia di soggetti nei cui confronti il disponente ha assunto – e non di rado conserva fino al momento della morte – precise responsabilità ».