

Viitorul afacerilor de familie din România: oportunități fiscale și provocări ale actualului context economic



Raportul 2025 Global 500 [Family Business Index](#), realizat de EY și Universitatea din St. Gallen (Elveția) arată ca în cele mai mari 500 de companii de familie la nivel mondial lucrează peste 25 de milioane persoane, în 43 de țări ale lumii, generând venituri totale de aproape 9 trilioane USD. După cum arată cifrele, afacerile de familie sunt a treia cea mai mare economie la nivel mondial, după SUA și China.

Forța afacerilor de familie, dincolo de cifre, înseamnă tradiție, valoare adăugată în toate economiile în care s-au dezvoltat la nivel global, stabilitate, continuitate, respectare a unor valori puternice. România figurează pe această hartă, atât cu istoricul ei antebelic, cât și cu o creștere importantă în ultimii 35 de ani, după caderea comunismului. În aceste trei decenii și jumătate, vorbim nu doar despre o complexă problemă economică, ci și despre fiscalitate și aspecte juridice ale succesiunii în companiile fondate și poziționate ca businessuri de familie.

Provocări strategice

Planificarea succesiunii este considerată critică de aproape jumătate (49%) dintre respondenții la nivel global, ceea ce relevă faptul că a devenit o preocupare prioritară peste tot în lume. Studiul EY evidențiază alte câteva cifre interesante, care ar putea fi extrapolate cu destul de multă precizie și pentru piața din România. Tot mai multe afaceri de familie analizează schimbări structurale: peste un sfert dintre acestea (26%) iau în considerare atragerea de capital extern, o cincime (19%) intenționează să aducă top management din afara familiei, iar 12% se gândesc la listarea pe bursă.

Pe de altă parte, soluțiile de tip M&A sunt văzute ca potențiali vectori de creștere: 47% dintre cele mai mari 500 companii de familie au participat la tranzacții în ultimii doi ani, iar un procent semnificativ estimează sume mari pentru această activitate.

Dacă afacerile de familie caută creșterea prin inovație și flexibilitate, transformare digitală și utilizarea AI, schimbarea modelului de business pare că nu e o prioritate, dacă avem în vedere că doar un foarte mic procent (3%) intenționează o reinventare completă.

Tabloul afacerilor de familie din România

Problema succesiunii, aspectele fiscale și legale - înțelegerile (sau neînțelegerile) între generații, între fondatori și copiii acestora (moștenitori), politica de transfer a proprietăților ori de împărțire a acestora între membrii familiei, sunt doar câteva dintre potențialele chestiuni de rezolvat în cazul acestui tip de afaceri în România.

Pentru familiile cu active semnificative sau cu elemente internaționale, planificarea succesiunii din punct de vedere fiscal devine, în acest context, esențială. Cu cât vorbim despre un volum mai mare și mai divers de active, cu atât impactul fiscal devine mai semnificativ. Iar dacă acestea sunt distribuite în mai multe țări, riscul ca averea să se reducă în momentul în care este împărțită între moștenitori și după o plată ineficientă a taxelor aferente, nu mai poate fi ignorat.

Ce trebuie avut în vedere în succesiunea marilor averi?

În primul rând, faptul că nu toate activele sunt tratate la fel – avem reguli de impozitare diferite pentru transferul de proprietăți imobiliare, participații în societăți, active financiare, obiecte de artă sau alte bunuri. În continuare, în România, sunt neimpozabile sumele primite ca moșteniri sau donații, la fel și transferul de proprietăți imobiliare între membrii familiei.

În al doilea rând, rezidența fiscală a defunctului și a moștenitorilor, precum și unde anume sunt situate bunurile sunt elemente esențiale într-o discuție despre succesiune. În multe sisteme fiscale, impozitul pe moștenire se suprapune cu alte forme de taxare: impozite anuale pe proprietate, taxe pe active financiare sau investiții, impozite pe câștiguri de capital sau chiar „exit tax”, în cazul schimbării rezidenței fiscale.

În acest context, merita avute în vedere câteva regimuri fiscale „prietenoase”, ce oferă atât în timpul vieții, cât și în contextul succesiunii un cadru previzibil și favorabil pentru transferul averii. Unele sisteme prevăd impozite fixe anuale pentru persoanele cu venituri mari, altele oferă scutiri pentru veniturile obținute din străinătate și/sau din țara respectivă. În anumite cazuri, aceste facilități pot fi extinse și către membrii familiei, pe baza unei taxe suplimentare.

Regimurile de acest tip vin, însă, cu condiții clare: de obicei, este necesar ca persoana să petreacă un număr minim de zile pe an în respectiva jurisdicție pentru a demonstra o legătură reală cu aceasta și pentru a reduce riscul unor contestații din partea autorităților fiscale. Durata de valabilitate a acestor facilități este, de regulă, limitată, variând de la câțiva ani până la perioade mai lungi, în funcție de legislația locală.

Nu în ultimul rând, planificarea succesorală prin testamente sofisticate, holdinguri familiale, trusturi și fundații sau alte structuri cross-border poate fi esențială pentru protejarea averii. Aceste instrumente, atunci când sunt implementate coerent, pot reduce semnificativ costurile fiscale, dar pot oferi claritate și control asupra modului în care patrimoniul este împărțit între moștenitori.

Segmentul afacerilor de familie din România este relativ „tânăr”: majoritatea companiilor sunt la prima generație, ceea ce poate fi văzută și ca vulnerabilitate (lipsa expertizei în succesiune), dar și ca oportunitate - generația nouă poate aduce inovație, digitalizare, viziune pe termen lung. Cert este însă faptul că lipsa unor planuri de succesiune bine puse la punct, fiscal și din punct de vedere legal, înseamnă riscuri majore de prabușire a unor afaceri construite cu greu.

Dacă nu se realizează o tranziție bine gândită, multe dintre acestea nu vor supraviețui schimbării generaționale, mai ales dacă fondatorii nu își pregătesc din timp „succesorii”. Pentru a rămâne competitive și durabile, afacerile de familie în România trebuie să adopte structuri moderne de guvernare: nu doar familiile, dar și manageri profesioniști, consilii independente sau consultanța externă pot fi importante.