



di **Claudio Duchi** Avvocato

Proseguiamo nell'analisi della applicazione in farmacia dello strumento giuridico del trust.

Dopo l'articolo iniziale del Dr. Mascheroni pubblicato lo scorso mese presentiamo ora l'approfondimento giuridico dell'avvocato Duchi

Il trust e la farmacia: un matrimonio con qualche problema

Sul numero 1 di "Collegamento" il dr. Mascheroni ha pubblicato un intrigante articolo nel quale ha ipotizzato di utilizzare lo strumento giuridico del trust per mantenere in serbo la farmacia per chi al momento non se la possa intestare, per esempio per l'erede minore del titolare defunto fino a quando, oltre l'ormai ristretto limite biennale, non acquisisca i titoli per divenirne titolare.

L'articolo è redatto in termini problematici e chiama in causa chi scrive di argomenti giuridici su questo giornale e quindi anche me per dialettizzare il problema.

In effetti il problema c'è, sia perché l'istituto del trust è problematico in sé, almeno in riferimento al suo inserimento nell'ordinamento nazionale, sia perché ancor più pro-

blematico si presenta quando si tratti di una farmacia.

A richiamo dei concetti generali, può dirsi che il trust è un istituto giuridico di respiro internazionale, tanto da essere oggetto della convenzione dell'Aja del 1.7.1985 che ha inteso stabilire la legge che gli è applicabile e regolare il suo riconoscimento così da definirne i contorni.

Si tratta, sostanzialmente, di un negozio giuridico fiduciario caratterizzato da alcuni aspetti fondamentali: taluno dispone di un proprio bene intestandolo ad un soggetto diverso che ne diviene proprietario. Tale bene, tuttavia, non si confonde con gli altri appartenenti al nuovo proprietario ma resta "segregato", cioè costituisce un patri-

monio separato e tale caratteristica è in funzione della natura fiduciaria della intestazione e del suo scopo particolare, di volta in volta mutevole e perciò, se si vuole continuare l'esempio della farmacia, di quello di preservarla per renderla disponibile, in futuro, a chi ora non possa intestarsela.

La separatezza del patrimonio che così si è ottenuta ha alcune importanti conseguenze, ad esempio quella di sottrarlo all'aggressione dei creditori non soltanto di chi l'ha trasferito ma anche di quelli di chi lo ha acquisito, proprio perché l'acquisizione è in funzione di una gestione fiduciaria e di una destinazione futura di cui beneficerà un soggetto diverso da colui che ne è il titolare e proprietario fiduciario.

Inoltre, siccome la intestazione e gestione fiduciaria è funzionale ad una diversa futura destinazione del bene, di essa dovrà essere data idonea rendicontazione a chi il bene ha attribuito in via fiduciaria.

Il riconoscimento in Italia

L'ordinamento giuridico italiano non ha recepito il trust con norme nazionali, ma ne consente la utilizzazione ed il riconoscimento anche in Italia grazie alla sottoscrizione della convenzione dell'Aja che si è richiamata, resa esecutiva con legge 16.10.1989 n. 364 ed entrata in vigore l'1.1.1992.

Il riconoscimento del trust significa che esso determina una relazione giuridica tra i soggetti interessati, con i rispettivi diritti e doveri, che può essere presa in considerazione dal giudice italiano secondo la legge scelta dai contraenti, che può essere diversa purché preveda l'istituto del trust e quindi consenta di riferirsi ad una sua individuabile regolamentazione (possono essere, ad esempio, i principi del diritto inglese, trattandosi di un istituto giuridico di matrice anglosassone).

Dal momento che l'ordinamento civilistico italiano non prende in considerazione il trust, ci si chiede addirittura se abbia citta-

dinanza in Italia il cosiddetto trust domestico, cioè un trust tra soggetti italiani che vogliano far riferimento ai principi generali dell'ordinamento giuridico nazionale.

Gli orientamenti più recenti sono favorevoli alla ammissione del trust domestico, rilevando come nel nostro ordinamento stia manifestandosi una propensione sempre crescente a consentire fattispecie di separatezza patrimoniale, non da ultimo, ad esempio, attraverso la previsione di società unipersonali il cui scopo fondamentale è appunto quello di tenere distinta una determinata porzione patrimoniale dal resto del patrimonio dell'unico socio della società unipersonale.

Questo è il quadro di contorno, certamente indigesto per chi non abbia particolare dimestichezza con le nozioni giuridiche, ma che è pur sempre indispensabile delineare per capire di che si tratti.

E' invece immediatamente comprensibile che l'istituto giuridico del trust si presenti a prima vista come una opportunità ghiotta per chi voglia mantenersi per il futuro la disponibilità di una farmacia che non può acquisire immediatamente servendosi della sua intestazione e gestione fiduciaria.

Alcuni aspetti opinabili

Se si approfondiscono un po' i problemi i dubbi affiorano: innanzitutto la "segregazione" del bene, cioè la sua separatezza che ne impedisce la aggressione da parte dei creditori, sia di quelli di chi ne dispone perché il bene è uscito dal suo patrimonio, che di quelli di chi lo riceve perché il ricevimento ha funzione fiduciaria, può riguardare un bene immobile le cui vicende giuridiche sono soggette a forme prestabilite di pubblicità, ma non già una azienda come è la farmacia.

Per quest'ultima, infatti, sarebbe difficile opporre all'affidamento dei creditori la separatezza dell'azienda dal patrimonio del debitore che non è conoscibile per non essere soggetta a particolari forme di pubbli-

cità.

Immaginiamo, ad esempio, il creditore personale del titolare fiduciario che, non rientrando del proprio credito, aggredisca giuridicamente la farmacia del proprio debitore e si senta rispondere che essa non può garantire il credito perché è gestita soltanto fiduciariamente da chi pure ne è il titolare: è evidente che l'ordinamento giuridico non può tollerare una situazione siffatta che risulterebbe ingiusta e destabilizzante.

Dunque un primo generale vantaggio si annulla per la qualità specifica del bene considerato, cioè la farmacia ma, più in generale, l'azienda.

Consideriamo ora un altro aspetto: l'intestatario fiduciario della farmacia si mostra infedele rispetto all'obbligo di trasferirla al beneficiario, per esempio all'erede del titolare defunto quando questi consegua i titoli per intestarsela.

Non può che succedere che il beneficiario si rivolga al giudice perché dichiari il suo diritto a ricevere la farmacia, senonché il passaggio giudiziale, che inevitabilmente esclude l'automaticità del trasferimento dell'esercizio, riproduce la medesima situazione che si presenta nel caso di un preliminare di vendita inadempito, cioè il ricorso al giudice ex art. 2932 cod. civ. perché pronunci una sentenza che tenga luogo del contratto che la parte inadempiente si rifiuta di sottoscrivere.

Non è tutto: dobbiamo farci carico della specificità della farmacia e delle norme che ne regolano la gestione.

Sappiamo che il principio fondamentale in materia è quello per il quale il titolare del diritto d'esercizio deve contemporaneamente essere proprietario della connessa azienda commerciale, così che la sua conduzione professionale non subisca i condizionamenti di un soggetto diverso che potrebbe essere spinto da motivazioni utilitaristiche in contrasto con le migliori scelte professionali.

Si tratta, in sostanza, della problematica di cui da tempo si discute, per la quale ci si oppone all'ingresso del capitale in far-

macia e si ribadisce che il farmacista titolare deve essere anche il proprietario della azienda.

Il trust, invece, mette in discussione la identificazione in un unico soggetto dell'aspetto professionale e di quello economico perché, almeno tipicamente, presuppone che il titolare fiduciario sia, per così dire, eterodiretto, cioè risponda alle indicazioni o comunque alle esigenze di chi fiduciariamente gli ha affidato l'azienda. Si badi: le cose non stanno necessariamente così, nel senso che non è incompatibile con il trust anche l'affidamento fiduciario che prescinda da ogni condizionamento ed intenda, invece, realizzare una gestione pienamente autonoma dell'intestatario fiduciario.

Senonché è lecito chiedersi, in questo caso, quale vantaggio il trust attribuisca a chi intendesse, per così dire, parcheggiare la farmacia, rispetto ad altre fattispecie contrattuali che presuppongono l'autonomia gestionale di chi riceve l'esercizio con l'ob-

bligo di ritrasferirlo quando si presentino le condizioni.

In altri termini: l'interesse specifico del trust starebbe proprio nella possibilità di condizionare l'intestatario fiduciario e tale possibilità risulterebbe certamente lecita per molti altri tipi di azienda, ma non già per la farmacia per la quale, come si è detto, vale invece il principio opposto che vuole il titolare non soggetto a condizionamenti di sorta. Ovviamente questa problematica ha poi un riflesso amministrativo molto consistente, perché l'Autorità sanitaria avrebbe ragione di sospettare che il trust, realizzando l'intestazione fiduciaria, pregiudichi o comunque metta a rischio l'autonomia imprenditoriale del titolare fiduciario e quella identificazione in un unico soggetto di imprenditore e di professionista su cui si basa l'attuale configurazione del farmacista titolare.

Dunque, tutto sbagliato e tutto da rifare, come diceva Gino Bartali?

Non è detto, perché in realtà il trust può essere utile dal punto di vista fiscale, come del resto ha accennato il dr. Mascheroni nell'articolo che ha dato lo spunto a questo, e può risultare anche opportuno per dare trasparenza a situazioni di intestazione fiduciaria che ora vivono in un limbo di semiclandestinità che probabilmente non ha ragion d'essere. Insomma, quando le cose fossero chiare e non vi fosse motivo di sospettare alcun condizionamento del titolare fiduciario, non vi sarebbe ragione per non utilizzare l'istituto del trust e per non articularlo secondo esigenze specifiche di volta in volta proprie dei diversi contraenti.

Le mie osservazioni, perciò, intendono essere davvero interlocutorie, sia perché sarebbe presuntuoso liquidare un argomento così complesso in modo sbrigativo, sia perché l'istituto presenta pieghe ed opportunità che vanno esplorate meglio.

Spero perciò di avere dato un contributo a tenere aperto il dibattito.

Il giornale della tua farmacia

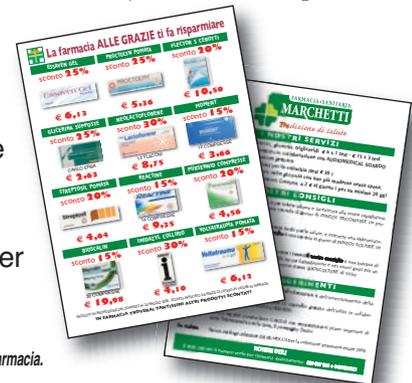
UTIFAR offre alle farmacie, ad un prezzo contenuto, una rivista di 8 pagine, personalizzabile, che nel titolo **riporta il nome della singola farmacia**: "La Voce della Farmacia....." **Le pagine interne** presentano invece un contenuto comune: articoli sui disturbi affrontabili attraverso l'automedicazione, l'azione delle sostanze di origine vegetale, l'alimentazione, la cura del corpo ecc.

L'ULTIMA PAGINA è a completa disposizione del farmacista che può personalizzarla con:

Le promozioni della farmacia, segnalandoci per e-mail i nomi dei prodotti in offerta a prezzi scontati (fino a 12-15 prodotti se si desidera che la nostra redazione abbinati anche la loro foto, altrimenti fino a 30-40 se si decide di indicare solo nome e prezzo)

OPPURE

La Sua opinione su problemi o avvenimenti nazionali o cittadini (deve solo inviare per e-mail il testo preparato in formato Word, rispettando la lunghezza prevista).



N.B: se entro la data che verrà indicata non riceveremo alcuna comunicazione, la nostra redazione provvederà a completare la pagina con un suo articolo su patologie stagionali o servizi della farmacia.

COSTI ABBONAMENTO ANNUO

(IN OGNI CASO 5 NUMERI PRESCINDENDO DAL MESE DI INIZIO)

€ 980,00 + IVA

Da diritto a ricevere 400 copie per ognuno dei 5 numeri per un totale di 2.000 copie.

Queste le date per le singole spedizioni:

20 Gennaio / 20 Marzo / 20 Maggio / 20 Settembre / 20 Novembre

AI PROPRI SOCI UTIFAR OFFRE L'ABBONAMENTO A

€ 780,00 + IVA

IMPORTO INFERIORE AI COSTI DI PRODUZIONE

CARTELLI VETRINA

Per i colleghi che decideranno di utilizzare l'ottava pagina per promuovere i farmaci di automedicazione, l'immagine della promozione sarà da noi riportata in cartelli già predisposti (3 in formato 30X42 per vetrina o interno farmacia e 3 in un formato minore per il banco) che perverranno gratuitamente assieme ai giornali.

Se siete interessati alla rivista personalizzata inviate via fax il modulo sottostante all'UTIFAR
02 70600297

Avendo intenzione di sottoscrivere l'abbonamento al giornale della farmacia, vi prego, contattatemi telefonicamente

Dr.

Socio UTIFAR si no

farmacia

P. IVA

via

n. tel.

città

Il costo dell'abbonamento è fiscalmente detraibile