



di Marino Mascheroni Consulente fiscale

In questo breve saggio trattiamo quei casi che danno origine a donazioni così dette indirette di farmacia

# Negotium mixtum cum donatione

La donazione è definita dal nostro legislatore come il contratto col quale, per spirito di liberalità, una parte arricchisce l'altra, disponendo a favore di questa di un suo diritto o assumendo verso la stessa un'obbligazione. Gli elementi costitutivi sono dunque lo spirito di liberalità nonché l'incontro di volontà di due parti: occorre infatti, non soltanto la volontà del donante di arricchire l'altra parte senza alcun corrispettivo, ma perché questo risultato si produca è necessaria l'accettazione dell'altra parte.

La donazione come è cognito può avere anche ad oggetto un'azienda farmacia, tanto è che la donazione di farmacia rappresenta oggi lo strumento giuridico maggiormente utilizzato per assicurare il

passaggio generazionale della medesima.

## La donazione atipica

Abbiamo detto che lo spirito di liberalità ed arricchimento di chi riceve la donazione (donatario) configurano lo sfondo causale del contratto di donazione. Il risultato pratico che si consegue con codesto contratto può essere raggiunto senza che le parti facciano ricorso allo schema puramente donativo e quindi per il tramite di altri atti che appunto indirettamente fanno conseguire l'effetto donativo. Secondo la dottrina si ha donazione indiretta, o atipica, quando le parti, per conseguire il risultato tipico della donazione contrattuale, vale a dire l'arricchimento del donatario ( per esempio attraverso il passaggio ad egli

della titolarità della farmacia) ed il depauperamento del donante (attraverso la cessione della titolarità), fanno ricorso a strumenti giuridici diversi dalla donazione, che ugualmente consentono di produrre, in via mediata, effetti economici di liberalità. Si utilizzano atti materiali, o negozi giuridici che perseguono scopi tipici diversi dalla donazione diretta, ma che consentono di attuare, in via indiretta, l'arricchimento del donatario.

Giuridicamente la differenza tra la donazione diretta e quella atipica non consiste, quindi, nella diversità dell'effetto pratico che da esse deriva, ma nel mezzo con il quale è attuato il fine di liberalità.

Quindi la donazione indiretta può risultare da atti a titolo oneroso nei quali la prestazione del cedente superi notevolmente il valore della controprestazione; secondo l'opinione prevalente, rientra nella figura in esame, il negotium mixtum cum donatione vendita, a prezzo inferiore al valore di mercato del bene, oppure viceversa l'acquisto ad un prezzo superiore, poste in essere al fine di arricchire sempre per spirito di liberalità l'acquirente o il venditore, che riceve la prestazione di maggior valore.

Così se un genitore cede la sua farmacia ad

uno dei suoi figli ad un valore palesemente inferiore a quello del mercato si realizzerà tale fattispecie. Senza entrare nel merito dell'attuale valutazione della farmacia è ben noto che oggi tale azienda viene valutata col metodo del moltiplicatore del volume di affari, moltiplicatore che si attesta tra il 160% e il 200% del volume.

Una cessione intergenerazionale per esempio al volume di affari (giro di 1.000.000 valore 1.000.000) certamente evidenzia un negotium mixtum. Se la farmacia vale 1.600.000 € quale valore di mercato (1.000.000 di va x1,6) e la cedo a 1.000.000 si realizza una liberalità indiretta e mediata di € 600.000.

### L'eventuale lesione della legittima

Perché tanta attenzione a tale istituto? La ragione giace nel fatto che a tale atto risulterà applicabile un gruppo di norme previste per la donazione contrattuale: gli articoli civilistici in tema di revocazione, di riduzione per lesione della quota di legittima e in materia di collazione.

Nella compravendita di farmacia così come di immobili più frequentemente occorre

porre particolare attenzione al c.d. atto di provenienza, ovvero all'atto mediante il quale l'alienante è venuto in possesso dell'immobile. Qualora, infatti, il venditore abbia ricevuto il bene per donazione (e quindi anche per donazione indiretta) ed il donante sia ancora in vita, l'acquirente potrà essere esposto, dopo la morte del donante, al rischio di dover restituire (se trattasi di immobile) o l'equivalente in denaro (se trattasi di azienda), agli eredi legittimari del donante, risultanti vittoriosi nell'esperimento dell'azione di riduzione della donazione. Il codice civile ha predisposto un rigoroso meccanismo di tutela in favore degli eredi c.d. legittimari, ovvero coloro ai quali la legge riserva una quota di eredità. Chiariamo con un esempio ciò che potrebbe accadere con una donazione indiretta di farmacia dopo la morte del donante.

Riprendendo l'esempio della vendita di una farmacia da padre a figlio del valore di 1.600.000 per 1.000.000 di Euro nel 2006. Il padre viene a mancare nel 2010.

I 600.000 euro di eccedenza con l'azione di riduzione devono essere ricompresi nella massa ereditaria per essere suddivisi pro quota dagli eredi del de cuius.

### Riduzione o restituzione

Qualora tramite una donazione si leda una quota a loro riservata, i legittimari possono agire con l'azione di riduzione, diretta a privare di effetti l'atto donativo e, qualora il bene sia stato successivamente alienato dal donatario, possono agire con l'azione di restituzione nei confronti del successivo acquirente del bene. Prima del D.L. 14 marzo 2005 n. 35 convertito in Legge 14 maggio 2005 n. 80, l'art. 563 c.c. attribuiva ai legittimari, previa escussione dei beni del donatario, e previo vittorioso esperimento dell'azione di riduzione, il diritto di chiedere ai successivi acquirenti la restituzione del bene donato, senza limiti temporali. L'acquirente pertanto si vedeva esposto a notevoli rischi: non avrebbe potuto né può tuttora chiedere ai legittimari la rinuncia

### I CONCETTI GIURIDICI ESSENZIALI

**azione di riduzione** è un'azione che la legge concede ai legittimari per ottenere la reintegrazione della legittima mediante la riduzione delle disposizioni testamentarie e delle donazioni eccedenti la quota di cui il testatore poteva disporre (c.d. disponibile).

Il calcolo della legittima avviene attraverso la riunione fittizia. Questa è una operazione matematico-contabile che imputa al patrimonio del de cuius (soggetto della cui successione si discute) il valore dei beni a lui intestati decurtato dai debiti (c.d. relictum) e tutte le donazioni compiute da lui in vita (c.d. donatum). Relictum più donatum sono l'asse patrimoniale su cui possono fare affidamento i legittimari. Questi possono esercitare l'azione che, se esperita vittoriosamente, comporta l'automatica riduzione delle disposizioni testamentarie e/o delle porzioni degli eredi legittimi con effetti che retroagiscono al momento dell'apertura della successione. L'azione può essere esperita anche dagli eredi e dagli aventi causa dei legittimari ed è soggetta all'ordinario termine di prescrizione: dieci anni.

L'azione di riduzione, come mezzo con cui il legittimario fa valere il suo titolo si dirige in primo luogo verso le disposizioni testamentarie, qualora queste siano insufficienti il legittimario agisce contro le donazioni.

**azione di restituzione.** Se il legittimario, una volta vittoriosamente esperita l'«azione di riduzione», non trova capienza nel patrimonio di chi per donazione o per testamento ha ricevuto l'attribuzione di beni di valore superiore alla quota disponibile (cioè se non ha «sostanze», ad esempio denaro, sufficienti per soddisfare quanto dovuto al legittimario), il legittimario può rivolgersi all'attuale proprietario dei beni donati e pretenderne la «restituzione». Costui ha naturalmente diritto di rivalsa verso il donatario suo dante causa, ma visto che il presupposto dell'azione di restituzione è che il patrimonio del donatario sia incapiiente, il terzo coinvolto nell'azione di restituzione rimarrà probabilmente senza nulla.

preventiva all'esperimento dell'azione di restituzione, per il divieto di patti successori di cui all'art. 458 c.c., che stabilisce la nullità della rinuncia ai diritti che possano spettare su una successione non ancora aperta. L'unico escamotage che si utilizzava era quello di risolvere la donazione, facendo tornare l'immobile nel patrimonio del donante e facendo figurare direttamente quest'ultimo quale alienante dell'immobile. Ma anche tale rimedio poteva risultare pericoloso poiché i legittimari potevano tentare un'azione di simulazione, atta a dimostrare la fittizietà dell'operazione, diretta a pregiudicare i loro diritti sul patrimonio del donante. Il legislatore è intervenuto nel 2005 (Legge 80/2005 in vigore dal 15 maggio 2005) introducendo due importanti novità: la prima, la fissazione di un termine di prescrizione dell'azione di restituzione, esperibile dai legittimari (vittoriosi nell'azione di riduzione) nei confronti dell'avente causa del donatario, termine di venti anni decorrenti dalla donazione; la seconda, la possibilità per il coniuge e per i parenti in linea retta di notificare al donante un atto di opposizione alla donazione, atto da trascrivere. La notifica di tale atto produce l'effetto di sospendere il termine ventennale per la proposizione dell'azione di restituzione. Poiché il diritto di notificare l'atto di opposizione alla donazione è rinunciabile, un modo per tutelare i diritti dell'acquirente di immobile proveniente da donazione, sarebbe quello di far rilasciare da tutti i legittimari del donante una dichiarazione di rinuncia ad opporsi alla donazione. In tal modo, il rischio dell'acquirente sarebbe quanto meno ridotto nel tempo, atteso che, in mancanza di opposizione alla donazione, l'azione di restituzione ha prescrizione ventennale decorrente dalla donazione. L'operazione potrebbe non risultare così semplice, poiché la compravendita si svolge tra il donatario e l'acquirente e si dovrà risalire ai legittimari del donante, i quali dovranno accettare di rinunciare ad opporsi alla donazione con un atto formale.

# RILASTIL<sup>®</sup>

## DERMOSOLARE

### BABY



Novità

IN FARMACIA

## Proteggi la sua bellezza

Il sole è vita, ma la protezione dai suoi raggi è importante. La pelle del bambino è sottile, delicata e con una bassa immunosorveglianza. Per proteggere tuo figlio dagli effetti nocivi del sole, **RILASTIL** ha creato la nuova linea Dermosolare Baby, uno scudo sicuro per metterlo al riparo dai pericoli dell'esposizione solare. I dermosolari Baby, grazie al loro elevato sistema filtrante, svolgono un'azione idratante, protettiva e lenitiva unita ad una grande tollerabilità.

RILASTIL<sup>®</sup>

DERMOSOLARE

La linea completa di prodotti per la protezione solare.



[www.solesalute.it](http://www.solesalute.it)



ISTITUTO GANASSINI  
di Ricerche Biochimiche  
QUALITY HAS A NAME