

Passaggio generazionale della farmacia

Scheda informativa sul trasferimento dell'azienda ai figli o al coniuge

In sintesi

- Il trasferimento gratuito dell'azienda a discendenti può avvenire senza tassazione immediata delle plusvalenze e, ricorrendone i presupposti, in esenzione da imposta di donazione.
- Le agevolazioni non si esauriscono nell'atto: sono condizionate al rispetto di impegni pluriennali che vanno presidiati.
- Il vincolo che più spesso determina i tempi non è fiscale ma professionale: chi subentra deve possedere i requisiti per la titolarità.

01 | Nessun realizzo se si conservano i valori fiscali

Il trasferimento d'azienda per causa di morte o per atto gratuito non costituisce realizzo di plusvalenze a condizione che l'avente causa assuma l'azienda ai medesimi valori fiscalmente riconosciuti in capo al dante causa (art. 58, comma 1, TUIR). Il principio di continuità dei valori è il perno dell'operazione: il beneficio si perde se l'azienda viene iscritta a valori rivalutati.

02 | L'esenzione dall'imposta di donazione

Il trasferimento di aziende o rami d'azienda a favore dei discendenti e del coniuge non è soggetto all'imposta sulle successioni e donazioni ai sensi dell'art. 3, comma 4-ter, del d.lgs. 346/1990, a condizione che i beneficiari proseguano l'esercizio dell'attività per almeno cinque anni dalla data del trasferimento e rendano apposita dichiarazione di impegno nell'atto. Il mancato rispetto dell'impegno comporta la decadenza, con recupero dell'imposta, sanzione e interessi: è quindi una scelta che va valutata insieme ai progetti di vita di chi riceve.

03 | Il requisito soggettivo: chi può subentrare

La titolarità della farmacia presuppone requisiti professionali specifici. Quando il figlio non è ancora farmacista abilitato, o non lo è affatto, il passaggio diretto non è percorribile e occorre costruire un percorso: società tra farmacisti con ingresso graduale, ricorso alla figura del direttore responsabile, scissione tra proprietà e gestione. La pianificazione va avviata con anni di anticipo rispetto all'evento.

04 | Le alternative alla donazione secca

- Ingresso graduale in società: costituzione di una società titolare e cessione progressiva delle quote, che consente di calibrare tempi e potere di gestione.
- Usufrutto e nuda proprietà: il genitore mantiene i frutti dell'azienda, il figlio consolida la proprietà.
- Patto di famiglia (artt. 768-bis e seguenti c.c.): utile quando vi sono più figli e uno solo prosegue l'attività, per stabilizzare i rapporti ereditari.

- Cessione a titolo oneroso con dilazione: percorso più oneroso sul piano fiscale, ma talvolta preferibile per equilibri familiari.

05 | Quello che si trascura più spesso

- L'equilibrio con i figli che non proseguono l'attività, e le conseguenze in sede di successione.
- Il reddito del genitore dopo il passaggio: la farmacia era anche la sua pensione integrativa.
- Affidamenti bancari, garanzie personali e contratto di locazione, che raramente si trasferiscono automaticamente.
- La posizione previdenziale e i rapporti di lavoro del personale in forza.

Documenti utili per una prima valutazione

- Composizione del nucleo familiare e posizione professionale di chi dovrebbe subentrare.
- Ultimo bilancio o situazione contabile e valore stimato dell'azienda.
- Elenco dei beni aziendali e situazione dell'immobile (di proprietà o in locazione).
- Eventuali donazioni già effettuate e disposizioni testamentarie esistenti.
- Finanziamenti in essere e garanzie prestate.

Analisi preliminare gratuita e senza impegno

Ogni farmacia ha numeri e vincoli propri. Esaminiamo i dati, individuiamo le criticità e ti presentiamo le soluzioni percorribili: nessun costo e nessun impegno successivo. Poi ne parliamo insieme in un colloquio dedicato.

www.pharmarating.it • WhatsApp 393 830 2448 • contatti@pharmarating.it

Documento informativo aggiornato a settembre 2026: il contenuto ha finalità divulgativa e non costituisce parere professionale né sostituisce l'esame del caso concreto. PharmaRating è un servizio dello Studio Mogavero & Associati — Dottori Commercialisti e Revisori Legali, via Francesco Caracciolo 10, 80122 Napoli — P. IVA 06423151213 — Dott. Marco Mogavero, Ordine di Napoli n. 5427A, Registro Revisori Legali n. 161107. Le schede sono liberamente condivisibili citando la fonte: www.pharmarating.it