



# Piazza Pitagora

ANNO XXXVIII

N. 633

Edito da SEDIVA srl - P.zza Pitagora 10 - 00197 Roma - Tel. 06808991 (r.a.) - Fax 0680899879 (r.a.)

Reg. Trib. Roma n. 16306 del 7/4/1976 - e-mail: [info@sediva.it](mailto:info@sediva.it) (per i quesiti: [sedivanews@sediva.it](mailto:sedivanews@sediva.it))

Roma, 15 febbraio 2013

a cura dello "Studio Associato Bacigalupo-Lucidi"

## In questo numero:

### **1 - LE SEDIVA NEWS DALL'8 FEBBRAIO AD OGGI**

08/02/2013	La <i>fidelity card</i> in farmacia - <b>QUESITO</b> (franco lucidi)	14/02/2013	Liberalizzazione degli orari delle farmacie e i diritti dei consumatori: una sentenza della Cassazione che fa discutere (gustavo bacigalupo)
11/02/2013	Varie sul lavoro (marco porry)	14/02/2013	Mancata opzione per la cedolare secca "remissibile in bonis" (paolo liguori)
12/02/2013	La maggiorazione del 40% e il tetto di 6,5 punti per commissario - <b>QUESITO</b> (gustavo bacigalupo)	14/02/2013	Adeguamento Istat per dicembre 2012 (Studio Associato)
13/02/2013	I 300.000 euro per addetto - <b>QUESITO</b> (gianluca cicala)	15/02/2013	Erboristeria e omeopatia nel concorso - <b>QUESITO</b> (tullio anastasi)
13/02/2013	Il "collaboratore ad altro titolo di industria farmaceutica" - <b>QUESITO</b> (valerio salimbeni)	15/02/2013	Collaboratore nella stessa farmacia ma dipendente di due diversi titolari - <b>QUESITO</b> (giorgio proietti)
13/02/2013	Vincere una piccola farmacia in tre o quattro soci - <b>QUESITO</b> (valerio pulieri)	15/02/2013	Tre concorrenti in forma associata - <b>QUESITO</b> (mauro giovannini)

### **2 - SCADENZE FINE FEBBRAIO 2013**

### **1 - LE SEDIVA NEWS DALL'8 FEBBRAIO AD OGGI**

#### **08/02/2013 - La *fidelity card* in farmacia - QUESITO**

Vorrei qualche ragguaglio di carattere generale, anche dal punto di vista fiscale, sulle "carte fedeltà" e sul crescente utilizzo di iniziative promozionali di questo genere anche nelle farmacie".

Di questi tempi è un argomento ancor più sentito e merita quindi riproporlo approfonditamente.

Intanto, è certo che le iniziative promozionali e/o pubblicitarie che utilizzano il sistema della c.d. "carta fedeltà" (o *fidelity card*, come sempre più frequentemente si dice oggi) devono essere inquadrata tra le manifestazioni a premio disciplinate dall'art. 3 del D.P.R. 430/2001, secondo cui sono considerate operazioni a premio - tra le altre - "le offerte di premi a tutti coloro che acquistano un determinato quantitativo di prodotti o di servizi e ne offrono la documentazione raccogliendo o conservando un certo numero di prove documentali di acquisto (i punti accumulati sulla tessera...) anche su supporto magnetico (la *fidelity card*, per l'appunto, ma riteniamo che le cose non cambierebbero se quest'ultima fosse costituita da un più evoluto supporto elettronico).

Di tale opinione (che vanno cioè ricomprese tra le operazioni a premio tutte le iniziative promozionali tese alla fidelizzazione della clientela che subordinano il conferimento del premio alla dimostrazione di aver acquistato un certo quantitativo di prodotti...) è del resto anche il Ministero delle Attività Produttive (cfr. cir. 28/03/2002 n. 1/AMTC) che, per effetto della riforma portata a termine dal D.P.R. 430/2001, ha assunto la vigilanza e il controllo su queste iniziative in luogo del precedente Ministero delle Finanze.

Il premio, poi, può consistere anche nella possibilità di acquistare un prodotto o un servizio diversi da quello (o da quelli) oggetto della promozione dietro versamento di un contributo, che tuttavia non può superare il 75% del costo del prodotto o servizio sostenuto dal promotore dell'iniziativa (nel nostro caso, la farmacia) al netto dell'iva. Il limite del 75%, pertanto, si misura sul costo di acquisto del bene e non sul prezzo di vendita al pubblico; come è intuibile, il valore del premio - che in pratica finisce per tradursi in uno sconto - è dato dalla differenza tra il normale prezzo di vendita al pubblico del bene in questione e il contributo di spesa richiesto al cliente/consumatore.

Così, ad esempio, se l'iniziativa prevedesse - sempre subordinatamente al raggiungimento di un certo numero di prove d'acquisto - la possibilità di acquistare uno *sfigmomanometro da polso* pagato dalla farmacia per 100 euro al netto dell'iva al proprio fornitore e proposto al pubblico a 150 euro (sempre al netto dell'iva),

e se il contributo richiesto fosse del 75%, il cliente per aggiudicarsi il premio dovrebbe sborsare ( $100 \times 75\% =$ ) 75 euro, che diventerebbero, con l'aggiunta dell'iva al 20%, 90 euro, contro un prezzo "pieno" di cessione, sempre comprensivo di iva, di 180 euro ed uno sconto ("premio") finale di ( $180 - 90 =$ ) 90 euro.

Questo tipo di iniziative pubblicitarie è comunque soggetto - vale la pena tenerlo sempre presente - ad una serie di adempimenti stringenti.

Infatti, le imprese - tra cui le farmacie, naturalmente - qualora intendano svolgere operazioni a premio (assumendo così il ruolo di "promotori" della manifestazione stessa) devono, tra l'altro: a) redigere prima dell'inizio della manifestazione un apposito regolamento - "autocertificato" con dichiarazione sostitutiva di atto notorio - che garantisca la "trasparenza" della manifestazione a premi, nonché la pubblica fede dell'iniziativa e la parità di trattamento e di opportunità per tutti i partecipanti; b) versare una cauzione pari al 20 per cento del valore complessivo dei premi promessi; c) pubblicizzare adeguatamente la manifestazione presso la clientela.

Il Ministero delle Attività Produttive, inoltre, può eseguire controlli e verifiche - a campione o su segnalazione di soggetti interessati (attenzione ai diretti concorrenti sulla piazza...) - sul corretto svolgimento della manifestazione, irrogando sanzioni commisurate alla gravità della violazione.

E' ancora da rilevare, pur se si tratta di notazioni ormai ben conosciute, che, essendo interdette le iniziative il cui scopo sia favorire la conoscenza o la vendita di prodotti per i quali la legge vieta la pubblicità o altre forme di comunicazione commerciale (art. 8, comma 1, lett. d) del D.P.R. 430/2001), la *fidelity card* in farmacia non può evidentemente riguardare i prodotti farmaceutici o le specialità medicinali ed è quindi ammessa soltanto per il "parafarmaco" in genere e per i medicinali da automedicazione che non siano soggetti al divieto di pubblicità (in pratica, tra questi, i soli O.T.C.) oltretutto, naturalmente, per tutti gli altri prodotti e/o servizi offerti.

Per quanto attiene agli aspetti fiscali dell'iniziativa, e segnatamente alle incombenze in materia di iva, chiariamo subito che non è ammessa in detrazione l'iva sui beni e servizi acquistati per essere offerti in premio; pertanto, se si offrono in premio prodotti della farmacia per i quali è già stata detratta l'iva al momento dell'acquisto, dovrà essere effettuata, al momento della consegna, una rettifica in diminuzione dell'iva a credito di importo pari all'imposta risultante dalle fatture d'acquisto dei beni consegnati; l'assegnazione dei beni in premio ai vincitori, invece, non dà luogo

ad alcun adempimento ai fini dell'iva dato che queste operazioni si considerano *cessioni escluse dal campo di applicazione del tributo*, e dunque non sarà necessario emettere alcuna fattura, né battere alcuno scontrino e, ancor meno, versare una qualunque imposta.

In ordine invece ai premi consistenti in sconti di prodotti o servizi diversi da quelli oggetto della promozione (in pratica non inclusi nella "rosa" dei prodotti il cui acquisto fa "maturare punti"), tenuto conto che l'assegnazione del bene scontato non si considera, sia pure soltanto per la parte relativa al contributo versato dal consumatore, come "premio" ma come una vera e propria *cessione soggetta ad iva*, la rettifica dell'imposta deve operarsi conseguentemente per la sola quota-parte corrispondente al rapporto tra il contributo di spesa richiesto al cliente e il prezzo al pubblico del bene stesso; al momento della consegna del bene, però, dovrà essere battuto lo scontrino e/o emessa la fattura per l'importo pari al contributo incassato al lordo dell'iva, secondo l'aliquota propria del tipo di cessione.

Da quel che sia pur sinteticamente si è esposto sin qui, è evidente che l'iniziativa deve "valere la pena", quantomeno in termini di ritorno pubblicitario e/o promozionale della nostra attività: stiamo parlando, infatti, di manifestazioni che, non a caso, sono promosse per lo più dagli esercizi della *grande distribuzione* al dettaglio (supermercati, ipermercati, ecc.), per i quali la notevole affluenza di pubblico "ammortizza" spesso di per sé i notevoli "carichi" economici e burocratici connessi ad operazioni del genere.

Per quanto riguarda in particolare le farmacie, per di più, sembrerebbe preferibile per varie ragioni affidare la *promozione* dell'esercizio ad attività meno onerose che peraltro, se ben organizzate e gestite, potrebbero consentire - in termini di "ritorno di immagine" - gli stessi risultati delle (ben più complesse) manifestazioni a premio.

Consideriamo altresì che vengono espressamente *escluse* - dalla disciplina delle operazioni a premio appena richiamata - attività promozionali quali: a) la concessione di sconti sul prezzo dei prodotti e servizi dello stesso genere di quelli acquistati (ove per "stesso genere" - come opportunamente avverte sempre il Ministero delle attività produttive - si deve intendere non necessariamente un prodotto *identico* a quello acquistato oggetto della promozione ma anche un bene che per caratteristiche merceologiche simili o elementi costitutivi comuni sia a questi *fungibile*), ovvero quantità aggiuntive dello stesso prodotto acquistato: il c.d. "*compri tre, paghi due*" (e pure in questo caso sono ammissibili anche *prodotti dello stesso genere*, pur se con differenze *minime* in ordine alla composizione, al formato e allo stato fisico); b) la distribuzione di oggetti di minimo valore quali *gadgets* (penne, calendari, ecc.) o *campioncini*, purché l'omaggio non sia condizionato all'acquisto di un determinato prodotto ovvero al sostenimento di una spesa minima in farmacia; c) le offerte di sconti su un prodotto di genere diverso da quelli acquistati purché non sia fatto alcunché per promuovere quest'ultimo e perciò, in altri termini, il prodotto offerto in sconto non deve essere quello "promosso" (diversamente torneremmo proprio all'*operazione a premio* di prima...) e, visto che sarà naturalmente il tenore della comunicazione dell'iniziativa promozionale al pubblico a determinare questa differenza, sarà bene porre attenzione al contenuto della stessa.

Concludiamo con un ultimo suggerimento: se proprio si vuole percorrere la strada dell'*operazione a premio*, sarà opportuno evitare in ogni caso pericolosi "fai da te" in una materia così complessa, affidandosi piuttosto ad agenzie specializzate professionalmente qualificate che garantiscano la riuscita dell'iniziativa nel pieno rispetto delle regole.

(franco lucidi)

#### 11/02/2013 - *Varie sul lavoro*

##### Legittimo per la Cassazione il licenziamento del lavoratore per incrementare gli utili dell'impresa

Come ha infatti chiarito la Sez. Lavoro della Suprema Corte (sent. 579 dell'11/1/13), deve ritenersi "*evidentemente affidato alla libera iniziativa imprenditoriale l'eventuale cambiamento dell'organizzazione lavorativa, che implichi anche una riduzione della forza lavoro, al fine di ottenere il migliore risultato economico*".

Il *motivo oggettivo di licenziamento* derivante da ragioni inerenti all'attività produttiva va cioè valutato dal datore di lavoro, e il giudice non può sindacare queste scelte che sono del resto

espressione della libertà di iniziativa economica tutelata dall'art. 41 della Costituzione.

È una decisione evidentemente importante sotto parecchi aspetti, ancor più in momenti di difficoltà come questi.

##### Detassazione dei premi di produttività

Come anticipato a suo tempo, è stato finalmente approvato il decreto che prevede l'assoggettamento a *imposta sostitutiva* del 10% delle somme erogate a titolo di "*retribuzione di produttività*" secondo quanto previsto dai contratti collettivi aziendali o territoriali.

Sono interessati dal provvedimento i lavoratori il cui reddito da lavoro dipendente non abbia superato, nell'anno 2012, la somma di *40.000 euro* e inoltre la "*retribuzione di produttività*" (quella cioè soggetta al beneficio fiscale) non può superare, per l'anno in corso, l'ammontare complessivo lordo di *2.500 euro*.

Nel decreto viene comunque specificato questo concetto di "*retribuzione di produttività*" e anche ribadito l'obbligo dei datori di lavoro di *depositare* i contratti presso la Direzione Territoriale del lavoro entro 30 giorni dalla loro sottoscrizione, allegando una *dichiarazione di conformità* dell'accordo stipulato alle norme contenute nel provvedimento.

##### Infortunati sul lavoro: istituito il fondo di sostegno per le famiglie delle vittime

Il Ministero del lavoro nello scorso mese di dicembre ha provveduto a definire l'ammontare della prestazione *una tantum* spettante ai familiari superstiti delle vittime di gravi incidenti sul lavoro.

Per tutti gli eventi verificatisi nel corso del 2012 la somma prevista varia da un minimo di *9.000 euro* (nel caso in cui il nucleo familiare sia composto da un solo superstite) fino a un massimo di *25.000 euro* (qualora vi siano più di tre superstiti).

##### Decontribuzione per le assunzioni di donne ultra 50enni

La Riforma Fornero, ovviamente per agevolare l'occupazione delle lavoratrici, ha introdotto uno sgravio contributivo del 50% nel caso di assunzioni di:

- donne di qualsiasi età prive di un impiego regolarmente retribuito *da almeno sei mesi* e residenti in regioni ammissibili ai finanziamenti nell'ambito dei fondi strutturali dell'Unione europea (*Campania, Puglia, Calabria, Sicilia, Basilicata*);
- donne di qualsiasi età prive di un impiego regolarmente retribuito *da almeno ventiquattro mesi*, ovunque residenti;
- donne residenti nelle aree con alta disoccupazione femminile.

Prima di procedere all'assunzione bisognerà tuttavia valutare caso per caso la possibilità di usufruire del beneficio, perché sono parecchi i casi di esclusione: ad es. gli incentivi non spettano se il datore di lavoro assume il dipendente adempiendo ad un obbligo preesistente, o quando il lavoratore avente diritto all'assunzione viene utilizzato mediante "*contratto di somministrazione*", o laddove il datore di lavoro abbia licenziato dipendenti per crisi o riorganizzazione aziendale.

L'azienda non potrà inoltre godere della decontribuzione quando assuma dei lavoratori che siano stati licenziati nei sei mesi precedenti, ovvero non vi sia un aumento dell'organico aziendale.

(marco porry)

#### 12/02/2013 - *La maggiorazione del 40% e il tetto di 6,5 punti per commissario - QUESITO*

*Su Farmacista33 abbiamo letto il parere di un esperto che ritiene - diversamente da quanto Voi avete scritto rispondendo al quesito n. 20 dell'edizione straordinaria di Piazza Pitagora - che la maggiorazione del 40% non incontri il limite di 6,5 punti per commissario ma, aggiungendosi al punteggio effettivo, possa consentire il raggiungimento dei 35 punti totali.*

*Dello stesso avviso è stata la Commissione di un concorso per titoli ed esami che soltanto tre mesi fa ha attribuito ai rurali appunto il massimo del punteggio.*

Le opinioni diverse dalle nostre vanno certo rispettate, ma non più di questo.

Per quanto ci riguarda, infatti, restiamo dell'avviso che - stando sia al dato letterale che a quello sistematico - quel "*massimo di punti 6,5*", che caratterizza la *maggiorazione* ai rurali (e nei concorsi straordinari anche ai "parafarmacisti"), non sia minimamente configurabile come un *bonus aggiunto* "a prescindere" a quello attribuito al candidato "*in base ai titoli relativi all'esercizio professionale*", ma ben diversamente sia l'espressione del punteggio limite *per commissario* di 6,5 punti (e conseguentemente anche *complessivo* di 32,5 punti) che per effetto di essa può essergli

riconosciuto in ordine ai *titoli* stessi, e che pertanto il raggiungimento dei due tetti fissati per questi ultimi dal DPCM del '94 (punti 7 *per commissario* e 35 *complessivi*) gli possa derivare soltanto dal suo percorso professionale.

Ribadiamo quindi che, se con la propria anzianità professionale, il *rurale* o il "parafarmacista" matura più di 32,5 punti, ma meno di 35, il suo punteggio complessivo non si avvantaggia nel concreto di alcuna *maggiorazione*; se invece è inferiore a 32,5, ne beneficia sì ma resta proprio questo il tetto raggiungibile con il bonus (sempre che naturalmente il 40% gli permetta il conseguimento di tale limite). Peraltro il problema dei 6,5 o 7 punti *e/o* dei 32,5 o 35 punti complessivi insorse già all'indomani dell'entrata in vigore del DPCM il quale però – in forza del disposto di cui al comma 9 dell'art. 4 della l. 362/61 – avrebbe forse potuto persino intervenire direttamente sulla *maggiorazione* prevedendone guarda caso, ad esempio, l'elevazione del tetto a 7 punti *per commissario* e modificando quindi almeno nella sostanza (pur se probabilmente non nella forma) anche l'art. 9 della l. 221/68; ma così non è stato (per pigrizia, per negligenza o per scelta non sapremmo dire) e dunque per noi il limite, anche nei concorsi straordinari, deve essere quello di 6,5 punti *per commissario* e per ciò stesso di 32,5 punti complessivi.

E anzi, taluno ricorderà che per qualche tempo si dubitò addirittura della sopravvivenza della *maggiorazione*, perché un parere del Consiglio di Stato del 2004 – discostandosi, ma con argomenti poco convincenti, da un suo stesso precedente in sede giurisdizionale - aveva ritenuto che la l. 362/91, regolando *ex novo* l'intera disciplina generale del concorso per sedi farmaceutiche, avesse implicitamente anche abrogato la normativa previgente con essa incompatibile, come quella di cui alla l. 475/68 o appunto all'art. 9 della l. 221/68.

Senonché, la *maggiorazione* per i *rurali* fu ben presto "riesumata" dalla Corte Costituzionale che, con decisione n. 448 del 2006, ne affermò infatti la sopravvivenza (al DPCM del '94 e alla l. 362/91, aggiungiamo noi) richiamando testualmente il limite sancito nell'art. 9 dei 6,5 punti, da intendersi comunque "per commissario" come sottolineato qui ripetutamente ("È, infatti, tuttora vigente – recita testualmente la sentenza - *l'art. 9 della legge 8 marzo 1968, n. 221, che riconosce una maggiorazione del quaranta per cento (fino a un massimo di 6,50 punti) del punteggio per i titoli professionali a favore del concorrente che ha esercitato per almeno cinque anni in farmacie rurali*").

È una notazione soltanto incidentale della Corte, è vero, ma è difficile non tenerne conto.

Evidentemente, però, l'operato della misteriosa Commissione che il quesito riferisce non può non preoccupare, perché vuol dire che questo può rivelarsi l'ennesima criticità dei concorsi in atto, e che quindi potranno essere impugnate sia le graduatorie che avranno optato per la scelta operata da questa tal Commissione, come anche quelle che avranno invece privilegiato la tesi da noi illustrata.

È ancora un interrogativo, insomma, che potrà sciogliere soltanto il Consiglio di Stato, ma che sciaguratamente è al momento destinato a incomberare sul capo di migliaia di concorrenti, già di per sé fustigati dalle tante incertezze che conosciamo e da quelle che temiamo di conoscere.

(gustavo bacigalupo)

### 13/02/2013 - I 300.000 euro per addetto - QUESITO

*Per valutare adeguatamente la convenienza dell'apertura di una farmacia conseguita per concorso in forma associata, vorremmo sapere a quale legge si riferisce il famoso dato secondo cui a ogni dipendente devono corrispondere 300.000 euro di fatturato*

Non esiste, né è mai esistito in realtà alcun riferimento normativo alla *presunzione* – perché tale è - secondo cui ogni *addetto* della farmacia "deve" produrre un fatturato di € 300.000, ma sono gli *studi di settore* approvati appunto per le farmacie ad individuare questo elemento, che peraltro coincide generalmente con i dati economici che si registrano dai bilanci.

Ma, attenzione, il riferimento non è al *dipendente*, come Lei sembra credere, ma a ciascun *addetto*, compresi quindi il titolare *e/o* i soci di società titolare di farmacia.

(gianluca cicala)

### 13/02/2013 - Il "collaboratore ad altro titolo di industria farmaceutica" - QUESITO

*Lavoro in farmacia da tre anni ma in precedenza ho lavorato in una azienda farmaceutica per sette anni, impiegata in Controllo Qualità*

(CCNL Chimico Farmaceutico, impiegata Livello D2).

*Posso avvalermi anche di questi sette anni utilizzando la voce: "collaboratore ad altro titolo di industria farmaceutica"?*

L'art. 5 terzo comma lett. d) del DPCM 298/94 contempla, tra l'altro, che l'attività di "collaboratore ad altro titolo di industria farmaceutica" ("altro" nel senso di diverso dall'*informatore scientifico*) è valutata punti 0,35 per anno per i primi dieci anni e 0,10 per i secondi dieci anni, che dovrebbe pertanto essere il punteggio a Lei riconosciuto per l'attività svolta nel *controllo qualità* all'interno dell'industria farmaceutica.

Del resto, il successivo quarto comma dello stesso art. 5 prevede che la mancata iscrizione all'albo professionale non preclude la valutazione del titolo quando l'iscrizione stessa non sia obbligatoria per l'esercizio dell'attività espletata, per cui la Sua - anche se probabilmente non può qualificarsi come "tipica" di un *farmacista* - deve nondimeno essere considerata utile ai fini del riconoscimento del ricordato punteggio nei concorsi straordinari.

(valerio salimbeni)

### 13/02/2013 - Vincere una piccola farmacia in tre o quattro soci - QUESITO

*Ho sottomano la Vs. edizione straordinaria dedicata al maxi concorso e vorrei chiarire due aspetti.*

1) *Se si prospettano guadagni molto bassi per la gestione delle nuove farmacie, e risulta vincitrice un'associazione tra tre o quattro candidati, come ci si deve organizzare per consentire a tutti i soci di disporre di entrate sufficienti? È possibile svolgere altri lavori o no? Inerenti alla farmacia o in altri ambiti? In caso contrario, in molte circostanze i vincitori potrebbero lasciare campo libero a chi li segue in graduatoria.*

2) *Nella compilazione della domanda on line nel caso di dottorato di ricerca con borsa andrà compilata la parte relativa al dottorato e anche la parte relativa alla borsa riferita al dottorato?*

Quanto al quesito sub 1), l'art. 8 della legge 362/91 prevede l'incompatibilità tra la posizione di socio di società titolare di farmacia e qualsiasi altro rapporto di lavoro pubblico o privato, cosicché la farmacia eventualmente vinta a concorso dovrà verosimilmente rivelarsi di una consistenza e dimensioni tali da assicurare la "giusta" remunerazione (quantomeno delle prestazioni lavorative) dei concorrenti in forma associata; diversamente, potrà *e/o* dovrà purtroppo essere valutata anche l'ipotesi di rifiutare la farmacia assegnata all'esito della procedure concorsuale.

È pur vero che le rinunce dei primi interpellati consentono ai concorrenti non utilmente graduati (che magari partecipano in forma individuale) di essere, per così dire, "ripescati" e beneficiare quindi della farmacia "rinunciata" da altri che hanno maturato un punteggio superiore, ma questo è il sistema – peraltro non certo esclusivo dei concorsi straordinari - che i candidati devono fatalmente accettare.

Quanto alla compilazione della domanda *on-line*, la piattaforma non prevede distinzioni tra *dottorati con* e *dottorati senza* borsa di studio, ed è quindi forse opportuno indicare sia la parte relativa al *dottorato* che quella riguardante la *borsa di studio* e sarà evidentemente la Commissione a attribuire, dopo averne predeterminato i criteri di valutazione, un punteggio maggiore o minore.

(valerio pulieri)

### 14/02/2013 - Liberalizzazione degli orari delle farmacie e i diritti dei consumatori: una sentenza della Cassazione che fa discutere

Come abbiamo rilevato da "Il Sole 24Ore", la Cassazione, con sent. n. 3080 del 2013, avrebbe annullato un provvedimento disciplinare irrogato dall'Ordine a un titolare di farmacia che, pur avendo concordato con i colleghi un certo regime di orari di apertura degli esercizi (dovrebbe essersi trattato, evidentemente, degli orari diversi sia da quelli obbligatori che da quelli di apertura per turno), se ne sarebbe poi discostato rendendosi inadempiente alle intese.

Abbiamo usato il condizionale perché è necessario saperne di più, e dunque per quanto ci riguarda attendiamo di leggere l'intera decisione, per poi commentarla magari all'interno della nuova *news* che stiamo ora preparando su questo tema a margine della sentenza della Corte Costituzionale sulla liberalizzazione degli orari degli esercizi commerciali.

Ci preme, in particolare, conoscere la forma e il contenuto di quell'ipotetico accordo tra farmacie e anche l'*iter* che ha condotto il provvedimento disciplinare dell'Ordine alla cognizione della Suprema

Corte.

Sono in ogni caso sorprendenti alcune delle notazioni della Cassazione riportate dal quotidiano, nonostante la subordinazione ormai senza confini alle norme comunitarie ascritte al nostro ordinamento ed il ruolo straordinariamente dominante che la Consulta riconosce ormai da qualche anno alla "tutela della concorrenza" (e ai diritti delle imprese, come a quelli dei consumatori che ne possono derivare).

La sentenza dovrebbe aver deciso, sembra ovvio, una vicenda insorta prima dell'entrata in vigore del dl. Cresci Italia e quindi anteriormente alla sancita liberalizzazione assoluta degli orari anche delle farmacie; ma questo è un dato che, semmai, deve sotto vari aspetti preoccupare persino di più.

Ne riparleremo quindi prossimamente.

(gustavo bacigalupo)

#### **14/02/2013 - Mancata opzione per la cedolare secca "remissibile in bonis"**

Una recente circolare dell'Agenzia delle Entrate (n. 47/E del 20/12/2012) ha chiarito i rapporti tra la nuova forma di tassazione sostitutiva degli affitti e l'istituto della "remissione in bonis" introdotto dall'art. 2 comma 1 del d.l. 2/3/2012 n. 16, convertito con modificazioni nella l. 26/4/12 n. 24.

Come sappiamo, è ora possibile "ravvedere" anche il mancato esercizio delle opzioni per l'assoggettamento a forme di tassazione sostitutiva rispetto a quella ordinaria – quale appunto la *cedolare secca* - allorché lo stesso non sia dipeso da un *mero ripensamento*.

Ebbene, proprio sulla base di questo principio, l'Agenzia delle Entrate ritiene che sia possibile – sempre con il pagamento della sanzione di € 258 – *ravvedere* l'omesso esercizio dell'opzione della *cedolare secca* sia nella prima annualità del contratto come nelle successive, qualora non sia stata liquidata l'imposta di registro.

Il versamento di quest'ultima, infatti, denuncierebbe inequivocabilmente la volontà da parte del contribuente di voler percorrere il *regime ordinario* - che prevede, appunto, il pagamento dell'imposta di registro e la tassazione dell'affitto in dichiarazione - tacciando inequivocabilmente la scelta successiva proprio come *mero ripensamento*.

Allo stesso modo sono "remissibili in bonis" anche le locazioni per le quali la registrazione e l'integrale versamento dell'imposta siano avvenuti *prima dell'entrata in vigore del regime sostitutivo*.

E ciò perché in questo caso sarebbe escluso per ovvie ragioni che la volontà di aderire al nuovo regime non possa essere letta come *mero ripensamento* della scelta effettuata a suo tempo, quando, come detto, la *cedolare secca* ancora non esisteva.

(paolo liguori)

#### **14/02/2013 - Adeguamento Istat per dicembre 2012**

È stato pubblicato nella G.U. l'indice di aggiornamento Istat relativo a *dicembre 2012*; è rimasto invariato sia l'*annuale* che il *biennale* perché pari, rispettivamente, al 2,40% e al 5,7%.

I canoni di locazione vanno perciò elevati, su base *annua*, dell'1,80% (corrispondente al 75% del 2,40%) e, in ragione *biennale*, del 4,275% (il 75% del 5,7%).

(Studio Associato)

#### **15/02/2013 - Erboristeria e omeopatia nel concorso - QUESITO**

*Vorrei sapere come potrebbero essere considerati e valutati i titoli allegati.*

Il *diploma di erborista* e il *corso di medicina omeopatica classica* rappresentano altrettanti *corsi di aggiornamento*, che tuttavia non possono essere considerati nel concorso straordinario perché risalenti, rispettivamente, a 29 e 11 anni, contro il limite quinquennale previsto nei bandi con una disposizione che peraltro, come abbiamo già rilevato, è di dubbia legittimità (al pari comunque del limite decennale contemplato per le *pubblicazioni*).

Inoltre, la certificazione dell'ospedale di (*omissis*) non costituisce alcun titolo, naturalmente sempre ai fini concorsuali, ma soltanto una ragione di merito personale.

(tullio anastasi)

#### **15/02/2013 - Collaboratore nella stessa farmacia ma dipendente di due diversi titolari - QUESITO**

*Il cambio di titolarità da padre a figlio nella stessa farmacia genera, per quel che riguarda il lavoratore dipendente che partecipa al concorso, due esercizi professionali distinti o possono essere*

*considerati accorpati? Inoltre, può essere utilizzabile il corso di omeopatia svolto nel biennio 2004-2006?*

Quando l'attività di collaboratore sia stata svolta all'interno di una stessa farmacia che abbia visto il figlio subentrare al padre nella titolarità dell'esercizio, è opportuno che l'interessato indichi separatamente - nella domanda di partecipazione al concorso - i due periodi di esercizio professionale svolti alle dipendenze dell'uno e dell'altro titolare.

Il corso di omeopatia può essere compreso nei corsi di aggiornamento che consentono l'attribuzione di un punteggio (*titoli di studio e di carriera*) fino ad un massimo di punti 0,1, ma la data del corso non Le consentirà di maturare alcun punteggio per il decorso del quinquennio, come illustrato nella risposta al quesito precedente.

(giorgio proietti)

#### **15/02/2013 - Tre concorrenti in forma associata - QUESITO**

*Siamo due farmacisti dipendenti di farmacia privata e un farmacista socio di società titolare di farmacia rurale sussidiata; in caso di partecipazione in forma associata tra noi tre al concorso straordinario e di eventuale assegnazione di una sede farmaceutica, dobbiamo abbandonare l'attuale posto di lavoro?*

L'art. 8 della l. 362/91, come è stato scritto anche qui ripetutamente, prevede l'*incompatibilità* della posizione di socio di società titolare di farmacia con qualsiasi altro rapporto di lavoro pubblico o privato, e quindi i due farmacisti dipendenti, in caso di assegnazione di una farmacia e di conseguente formazione della società tra Voi, dovranno necessariamente lasciare il proprio posto di lavoro.

Diversa è invece la posizione del terzo concorrente, perché secondo noi egli potrebbe conservare la quota sociale attualmente posseduta e partecipare liberamente alla società di persone con gli altri due; la tesi ministeriale, come avrete rilevato ormai da tempo, è però diversa, e questo - se non interverranno tempestivamente adeguati ripensamenti - potrebbe di per sé costituire un problema perlomeno sul piano pratico.

L'Amministrazione competente, infatti, si allineerebbe forse a questa tesi, costringendo l'interessato - pena il diniego di rilascio della titolarità a favore della società (e/o della contitolarità a nome dei tre soci) - a cedere previamente la quota sociale oggi posseduta.

Lo scenario che sotto questo aspetto si profila è naturalmente preoccupante.

(mauro giovannini)

#### **2 - SCADENZE FINE FEBBRAIO 2013**

**18/02** - Versamento mediante *F24 online* di: Iva relativa al mese di gennaio 2013 per i contribuenti *mensili*;

**18/2** - Versamento mediante *F24 online* delle ritenute sui compensi di lavoro dipendente, autonomo e di capitale corrisposti nel mese di gennaio; dei contributi Inps per i dipendenti, i collaboratori coordinati e continuativi e/o a *progetto* e gli associati in partecipazione con apporto di lavoro (non farmacisti), sempre relativi al mese di gennaio;

**18/02** - Versamento dei contributi Inps in misura fissa per artigiani e commercianti riferiti al quarto trimestre 2012;

**18/02** - Versamento del premio Inail relativo al saldo 2012 ed all'acconto 2013, in unica soluzione o come prima rata.

**18/02** - Versamento del saldo dell'imposta sostitutiva sulle rivalutazioni dei fondi per il trattamento di fine rapporto maturato nel 2012 (l'acconto è stato versato entro il 16/12/2012)

**28/02** - Trasmissione telematica della comunicazione annuale Iva relativa al 2012;

**28/02** - Consegna ai dipendenti, ai vitalizzati e ai collaboratori coordinati e continuativi e/o a progetto del modello CUD, e consegna ai lavoratori autonomi e agli associati in partecipazione delle certificazioni dei compensi liquidati nel 2012 e delle rispettive ritenute.

\*\*\*