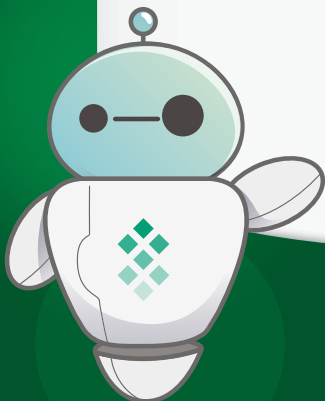




MedyBOX

IL DISTRIBUTORE AUTOMATICO PER LA FARMACIA



MADE IN ITALY















24 ORE A SERVIZIO DEI TUOI CLIENTI



Perché MedyBOX

-  **L'unico con 5 anni di garanzia**
-  Oltre 100 prodotti a vetrina
-  **L'unico con profondità 48 cm**
-  Servizio tutto compreso
-  Disponibile in vari modelli
-  Assistenza dedicata
-  Vendite sempre sotto controllo
-  Personalizzabile nella grafica
-  App dedicata
-  Assistenza pratiche burocratiche

MedyLOCKER



IL SOGNO NEL CASSETTO

Perché MedyLOCKER

-  Stand Alone
-  Integrato con MedyBox
-  **Anche refrigerato**
-  Ritiro fuori orario H24
-  Sistema prenota & ritira
-  >> Con profondità 68 e 48 cm
-  Da 5 a 48 cassette
-  App clienti dedicata



2022
SETTIMANE
UTIFAR



Vieni con noi

Vieni con Utifar!

***Sette giorni di condivisione, formazione e benessere
in un luogo meraviglioso!***

Ci attendono le piste da sci, le passeggiate lungo i sentieri, gite con slitta trainata da cani, serate culturali con importanti scrittori e il relax nella Spa dell'hotel!

Saremo a Cortina durante la settimana del Carnevale, non mancheranno eventi a tema con sfilate e manifestazioni lungo Corso Italia. il programma extra di gite e svago sarà aggiornato con le prossime NEWS UTIFAR

UTIFAR
Unione Tecnica Italiana Farmacisti



CORSO ECM 15 CREDITI:

**Novità legislative e fiscali:
orientamenti per le scelte aziendali del farmacista**

- Conferimenti e trasformazioni societarie e la scelta della Srl.
- Le nuove opportunità per i passaggi generazionali della Farmacia.
- Le soluzioni normative alla crisi d'impresa.

Relatore: Dottor Marino Mascheroni



a Cortina!

UTIFAR 2022
NEVE

**CORTINA
D'AMPEZZO (BL)**

Grand Hotel Miramonti Majestic

27 FEBBRAIO - 6 MARZO 2022

Costi del corso ECM:
Gratuito per i soci
€ 200 per i non soci

Soggiorno di 7 notti
con mezza pensione:
Quota soci: € 1.190
Quota non soci: € 1.290

Sono previsti soggiorni di 3 o 4 notti, posti limitati, per informazioni rivolgersi alla segreteria Utifar, tel. 02 70608367 e-mail: utifar@utifar.it

Iscrizioni sul sito www.utifar.it



GLI ISTITUTI GIURIDICI APPLICATI ALLA FARMACIA



di **Marino Mascheroni**, dottore commercialista

LE DIVERSE OPZIONI SOCIETARIE PER LA GESTIONE DELLA FARMACIA, IL PASSAGGIO
GENERAZIONALE, I SOCI NON FARMACISTI, LE INCOMPATIBILITÀ.
QUESTI ED ALTRI ISTITUTI SPIEGATI IN MODO CHIARO PER ESSERE SEMPRE PIÙ CONSAPEVOLI E
POTER INTERLOQUIRE IN MODO COSTRUTTIVO CON I PROPRI CONSULENTI.
UN'ANTICIPAZIONE DEI CONTENUTI CHE SARANNO APPROFONDITI NEL CORSO UTIFAR
DI CORTINA D'AMPEZZO.

Sono consapevole che la materia giuridica risulti di per sé complessa e che, normalmente, non sia di "dominio" del farmacista.

Tuttavia, essa riveste un'importanza non più trascurabile nella attività d'impresa: le scelte sulla gestione, sul passaggio generazionale e pur anco sulla crisi economica non possono prescindere da una conoscenza seppur basale dei principali negozi giuridici applicabili alla realtà della farmacia.

Il farmacista spesso o troppo spesso demanda codeste iniziative ad un consulente, ma, e questo sarà l'obiettivo del corso, la presentazione almeno di struttura dei principi accennati favorirà certamente una più costruttiva interlocuzione con chi più se ne intende agevolando una maggiore responsabile compartecipazione a scelte che a volte sono improcrastinabili.

Infine nella mia di consapevolezza che ogni farmacia ha le problematiche sue proprie e la conoscenza generalizzata potrebbe non totalmente aiutare nel caso concreto vorrei lasciare ampio spazio alle situazioni personalistiche per dare, lo confido, un abito non per tutte le taglie, bensì su misura per il caso proprio.

CHE TIPO DI SOCIETÀ PREDISPORRE PER LA GESTIONE DELLA FARMACIA?

Più di ogni altro quesito la quaestio meriterebbe un'analisi uti singuli.

Rimane ancora la ditta individuale, la società in accomandita semplice, la società in nome collettivo e la novità della società a responsabilità limitata.

La società in nome collettivo (come è cognito) è un tipo di società di persone disciplinato dagli artt. 2291-2312 del codice civile in cui tutti i soci rispondono solidalmente, illimitatamente, personalmente e sussidiariamente per le obbligazioni sociali, quindi il suo fallimento comporta come diretta conseguenza anche il fallimento di tutti i soci. Ciascun socio della Snc la può amministratore in maniera disgiunta dagli altri, senza dover necessariamente informare gli altri soci. Se si vuole modificare questa forma giuridica è possibile procedere con la stipula di un patto tra soci. In questo senso la Snc è una società che comporta notevoli vantaggi.

Per esempio si potrà scegliere:

• un'amministrazione di tipo congiunto per le attività sia ordinarie sia straordinarie;

• un'amministrazione congiunta per le attività straordinarie e disgiunta per quelle ordinarie.

Attenzione: in questa società esiste un vincolo stretto tra i soci quindi indipendentemente dalle quote di proprietà tutte le decisioni di certa rilevanza come la vendita delle quote, della farmacia, la stipulazione di contratti di certa rilevanza devono essere assunte col consenso unanime dei soci, anche se un socio ha un solo 1% di partecipazione può bloccare l'iniziativa di chi possiede quote maggiormente qualificate.

Potremmo per dire che la Snc sia una società che richiede prospetticamente una grande sintonia tra i soci.

La società in accomandita semplice si caratterizza invece per la presenza di due diverse categorie di soci, fatto che rappresenta la particolarità più evidente nella vita della S.a.s. Fanno, infatti, parte della platea di soci:

• gli accomandatari, cui spetta l'amministrazione della società in via esclusiva e, dunque, la gestione della società. Gli accomandatari hanno una responsabilità di tipo illimitato e solidale per l'adempimento delle obbligazioni sociali, essendo pertanto assimilabili per sostanza ai soci della società in nome collettivo (S.n.c.);

• gli accomandanti, ai quali non spetta l'amministrazione e non rispondono né per le obbligazioni sociali né per le perdite della società se non nei limiti del capitale conferito.

Società quindi che prevede il posizionamento di un socio in situazione di superiorità rispetto all'atro, società che ci pare consigliabile soprattutto nell'ambito familiare allorché si vuole iniziare ad inserire un congiunto (figlio) limitandone almeno inizialmente l'autonomia gestionale.

La S.r.l.: introdotta recentemente come titolare di farmacia. Nel diritto commerciale italiano la società a responsabilità limitata, **è un tipo di società di capitali che, come tale, è dotata di personalità giuridica e risponde delle obbligazioni sociali solamente nei limiti delle quote versate da ciascun socio.** In caso di fallimento i soci non rispondono con i propri beni e ciò rende questo tipo di società attraente per il farmacista imprenditore.

RISPETTO ALLE ALTRE IMPRESE, LE FARMACIE SONO MAGGIORMENTE VULNERABILI NEI CONFRONTI DEI CAMBIAMENTI SOPRATTUTTO RISPETTO A QUELLI VERIFICABILI IN SEDE DI PASSAGGIO GENERAZIONALE

Come specificheremo meglio nel nostro convegno non è tutto oro quel che pare luccicare in quanto la S.r.l. ha una tassazione che solo apparentemente è maggiormente conveniente rispetto alle due sorelle minori, la Snc e la sas.

Ben, infatti, le imposte a carico della società arl, ossia applicate sul reddito prodotto dall'impresa, sono IRES (24%) e IRAP.

Se la S.r.l. ottiene un utile e lo distribuisce ai soci, su tale somma i soci devono pagare a loro volta le imposte pari al 26%; In una farmacia dove i soci normalmente sono "abituati" a prelevare tutto l'utile formatosi nell'anno la tassazione rispetto alle società di persone è più elevata.

LE INCOMPATIBILITÀ DEI SOCI NELLE SOCIETÀ TITOLARI E I SOCI NON FARMACISTI

La Legge 124 del 2017 ha come è cognito abrogato, aprendo alle società di capitali la titolarità delle farmacie, il punto 2 dell'art. 7 della legge 362/1991 che recitava: Le società di cui al comma 1 hanno come oggetto esclusivo la gestione di una farmacia. Sono soci della società farmacisti iscritti all'albo in possesso del requisito dell'idoneità previsto dall'art. 12 della legge 2 aprile 1968, n. 475, e successive modificazioni.

La legge in essere non ha invece modificato il regime delle incompatibilità lasciando in essere quella maggiormente problematica "con qualsiasi rapporto di lavoro pubblico o privato" nonostante codesta incompatibilità fosse stata concepita in un momento in cui potevano essere soci solamente i farmacisti e potendosi, quindi, ritenere che la ratio originaria fosse stata superata per effetto del mutato intervento legislativo.

Rebus sic stantibus quasi nessuna persona fisica avrebbe potuto essere socia di una società titolare di farmacia, rimanendo la partecipazione consentita soltanto a soggetti non lavoratori ed impedendo l'ingresso anche a familiari non farmacisti ma lavoratori in altre realtà imprenditoriali e professionali. A suffragio è intervenuta la nota sentenza n.

11/2020 della Corte Costituzionale che ha introdotto importanti principi che da tempo fungono da linee guida per l'Autorità preposta a valutare le

cause di incompatibilità avendo sancito il superamento di qualsiasi tesi restrittiva. Infatti, secondo la sentenza la causa di incompatibilità di cui alla lettera c) del comma 1 dell'art. 8 della legge n. 362 del 1991 non è riferibile ai soci, di società di capitali titolari di farmacie, che si limitino ad acquisirne quote, senza essere ad alcun titolo coinvolti nella gestione (amministrazione) della farmacia.

Nella seconda serata tratteremo l'argomento del passaggio generazionale della farmacia.

La conservazione, nel tempo, delle conoscenze distintive rappresenta una delle problematiche fondamentali per la sopravvivenza di una qualunque azienda. Nella fattispecie delle farmacie ciò è ancora più accentuato poiché tali conoscenze sono sedimentate soprattutto nella figura dell'imprenditore storico. Da questo punto di vista, rispetto alle altre imprese, le farmacie sono maggiormente più vulnerabili nei confronti dei cambiamenti soprattutto rispetto a quelli verificabili in sede di passaggio generazionale. La sostituzione dell'imprenditore, fonte e depositario dell'ampio patrimonio conoscitivo dell'azienda, può causare una perdita di "sapere" tale da inficiare il divenire del processo di creazione del valore. Il mantenimento di tali risorse richiede, pertanto, strategie volte a favorire il trasferimento di tali conoscenze in capo al successore, il quale dovrà garantire allo stesso tempo la loro valorizzazione e facendo suggerire il ricorso, laddove sia possibile, a passaggi gradualmente. Ovviamente e in questo contesto storico lo si avverte più che in altri, non tutti i processi di successione aziendale determinano la continuazione dell'attività d'impresa all'interno della stessa famiglia originaria. Infatti, l'imprenditore al fine di garantire la sopravvivenza dell'impresa potrebbe anche ritenere necessario (per scarsità di risorse finanziarie e/o per assenza di un valido successore) o conveniente (nel caso di prezzo di cessione vantaggioso e/o di prospettive reddituali basse) decidere di vendere in blocco l'azienda a terzi. In tale situazione, la continuità aziendale è assicurata dalla cessione dell'impresa, ma comporta il venir meno del legame con la famiglia.

OGNI SOLUZIONE DEVE ESSERE ADATTATA AL SINGOLO CASO ANCHE ATTRAVERSO SOLUZIONI DIVERSE O ALTERNATIVE CHE SODDISFINO LE ASPETTATIVE DI OGNUNO

Ecco perché **vorrei nel corso fare solo un rapido cenno alla successione della farmacia e alla donazione di azienda per dare maggiore attenzione ai due istituti che maggiormente mi paiono idonei a predisporre un programma frazionato di cessione: donazione modale e patto di famiglia non trascurando l'ipotesi della cessione a titolo oneroso.** Il passaggio generazionale è caratterizzato da diversi steps: il titolare assume la consapevolezza di dover tramandare il proprio ruolo.

Tale consapevolezza può emergere sin dalla costituzione dell'azienda, aspetto che denota un atteggiamento positivo dell'imprenditore volto a favorire la continuità dell'impresa nel tempo, oppure, in senso negativo, può essere non adeguatamente sentita e gestita o del tutto rinviata. La seconda fase della successione inizia quando l'imprenditore individua la figura del potenziale successore all'interno della propria famiglia. Tale individuazione può essere fonte di conflitti familiari e può generare anche problemi di accettazione. La terza fase, identificata come successiva alla successione, è caratterizzata dall'effettivo subentro del successore (o dei successori) nel ruolo imprenditoriale con gli strumenti del diritto che vogliamo analizzare. In tale fase, può anche determinarsi, anzi è suggeribile per un certo periodo di tempo, una coesistenza tra vecchia e nuova generazione, ma affinché la successione possa ritenersi avvenuta occorre che si sia verificato un ribaltamento dei ruoli tra le due generazioni. Ne consegue che, a successione compiuta, il precedente imprenditore laddove continui ad operare nella struttura aziendale debba limitarsi sempre più a svolgere un ruolo di supporto, senza intaccare l'autonomia decisionale e gestionale del soggetto che è subentrato nel ruolo di gestore.

I tipici istituti che assicurano questo passaggio frazionato della farmacia, come accennavo sono la donazione modale e il meno conosciuto patto di famiglia.

La donazione modale potremmo definirla una donazione con rendita a favore del cedente la farmacia o quote di essa, infatti gli articoli 793 e

794 del codice civile recano la disciplina di questo istituto, ossia della donazione gravata da un onere. Quest'ultimo configura un'obbligazione in senso tecnico imposta a carico del donatario (chi riceve la donazione), tenuto al relativo adempimento nei limiti del valore della cosa donata.

Oggetto della prestazione, da rendere a favore del donante o di terzi beneficiari può essere "un dare, un facere o un non facere", consistendo ad esempio nel dare una determinata somma di danaro in un'unica soluzione o periodicamente. In codesto modo si assicura il passaggio al familiare dell'azienda o di quote di essa e al contempo una rendita di mantenimento per il farmacista cedente. **Il patto di famiglia**, più complesso "che **consente al titolare dell'impresa di anticipare il momento del trasferimento dell'azienda o delle partecipazioni sociali ai discendenti** o al discendente che si sia dimostrato maggiormente idoneo alla gestione dell'impresa.

Il patto di famiglia è un contratto plurilaterale, inter vivos, ad effetti reali rientrante nell'ambito degli atti a titolo gratuito, che consente difatti di realizzare un duplice obiettivo: da un lato, prevenire il radicamento di liti ereditarie e la disgregazione di aziende o partecipazioni societarie, dall'altro, l'assegnazione di tale complesso di beni a soggetti idonei ad assicurare la continuità gestionale dell'impresa. Sulla base del disposto ex art. 768 quater, comma 2 c.c., gli assegnatari della farmacia o delle partecipazioni societarie sono inoltre tenuti a liquidare, in denaro o in natura, gli altri partecipanti al contratto, (i familiari cui la farmacia non viene assegnata) salvo che questi ultimi non vi rinunzino in tutto o in parte, con il pagamento di una somma corrispondente al valore delle quote. In sintesi questo il nostro argomentare volendo come già detto lasciare spazio poi ai casi personali nella consapevolezza che ogni realtà ha le sue proprie problematiche per cui ogni soluzione deve essere adattata al singolo caso anche attraverso soluzioni diverse o alternative che soddisfino le aspettative di ognuno, risolvano e allevino quanto meno i timori nei confronti di scelte non sempre facili da intraprendere.