

SOSTENIBILITÀ E RITORNO DEGLI **INVESTIMENTI** IN FARMACIA

Analisi economica e case history

Strumenti utili alla valutazione della
sostenibilità e dei risultati

ARTURO SAGGESE
COMMERCIALISTA REVISORE CONTABILE

NICOLA BRUNELLO
COMMERCIALISTA E REVISORE CONTABILE

Firenze, Villa Olmi
Via del Crocifisso del Lume, 18

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS



**SOSTENIBILITÀ E RITORNO
DEGLI INVESTIMENTI IN FARMACIA**
Analisi economica e case history

La farmacia: impresa a elevato
tasso di professionalità

L'importanza di una corretta **analisi delle performance aziendali** al fine di meglio **monitorare lo stato di salute** della propria azienda è ormai predicata in ogni dove.

Tuttavia dal confronto con i farmacisti titolari spesso si arriva sempre alla medesima conclusione: che **il farmacista** (sotto certi aspetti correttamente) **si sente professionista della salute**, non sempre tenendo a mente che **la farmacia è una azienda a tutti gli effetti e che va trattata di conseguenza**

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS



**SOSTENIBILITÀ E RITORNO
DEGLI INVESTIMENTI IN FARMACIA**
Analisi economica e case history

Se avessi a disposizione otto ore per abbattere un albero ne passerei sei ad affilare l'ascia.

Abramo Lincoln

Bisogna prendere coscienza dell'essere imprenditore e eseguire le scelte di conseguenza.

La scelta di effettuare un investimento non può essere dettata esclusivamente dall'entusiasmo o dalla spinta a sfruttare una agevolazione fiscale.

La stessa va eseguita sulla scorta di un disegno strategico oltre che dalla valutazione di sostenibilità economico-finanziaria.

UN PROGETTO DI

 **iFARMA**

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS



**SOSTENIBILITÀ E RITORNO
DEGLI INVESTIMENTI IN FARMACIA**
Analisi economica e case history

«Non saprei...se ne occupa il
Commercialista...»

E' importante condividere ed elaborare tutte le informazioni utili alla esecuzione di un corretto investimento con il proprio Commercialista.

Va sempre ricordato però che quest'ultimo non può accompagnare in ogni momento del quotidiano il farmacista.

Il titolare, infatti, ricordando sempre di essere uomo di impresa deve essere pronto a fare le proprie valutazioni strategiche, oltre che tecniche.

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

SOSTENIBILITÀ E RITORNO DEGLI **INVESTIMENTI** IN FARMACIA

Analisi economica e case history



Con il nostro Commercialista, il Dott. Francesco (peraltro autore del disegno) analizziamo:

BILANCIO:

- STATO PATRIMONIALE
- CONTO ECONOMICO
- RENDICONTO FINANZIARIO
- BUSINESS PLAN

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

**SOSTENIBILITÀ E RITORNO
DEGLI INVESTIMENTI IN FARMACIA**
Analisi economica e case history



Scelte strategiche di
investimento:



INVESTIMENTO
OFFENSIVO



INVESTIMENTO
DIFENSIVO

UN PROGETTO DI



CON IL CONTRIBUTO DI





**SOSTENIBILITÀ E RITORNO
DEGLI INVESTIMENTI IN FARMACIA**
Analisi economica e case history

Esempi di investimento:

- Rifacimento della farmacia
- Investimenti cosiddetti «4.0»
- Locale della farmacia
- Locali servizi (cabina per attività di estetista?)
- Un nuovo gestionale
- Inizio una nuova Attività di E.commerce
- Liquido un socio?

- ...nuove risorse umane?

...Compero una nuova sede farmaceutica?

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS



Come sostengo l'investimento?

Capitale proprio: investiamo con provvista propria, magari anche dismettendo altri asset familiari...

Capitale di terzi: coinvolgiamo la nostra banca...in che misura?

Quanto deve essere **lungo temporalmente** l'impegno a leva?

Può essere utile coinvolgere un nuovo istituto di credito?

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Pianificazione Investimenti

Verifica dei risultati: la fase finale deve vedere all'opera il team «impresa-consulente», supportato anche dal monitoraggio quotidiano che può essere eseguito con il corretto utilizzo del gestionale della farmacia in un processo circolare di Pianificazione – Attuazione – Controllo – Azione e nuovamente Pianificazione

UN PROGETTO DI

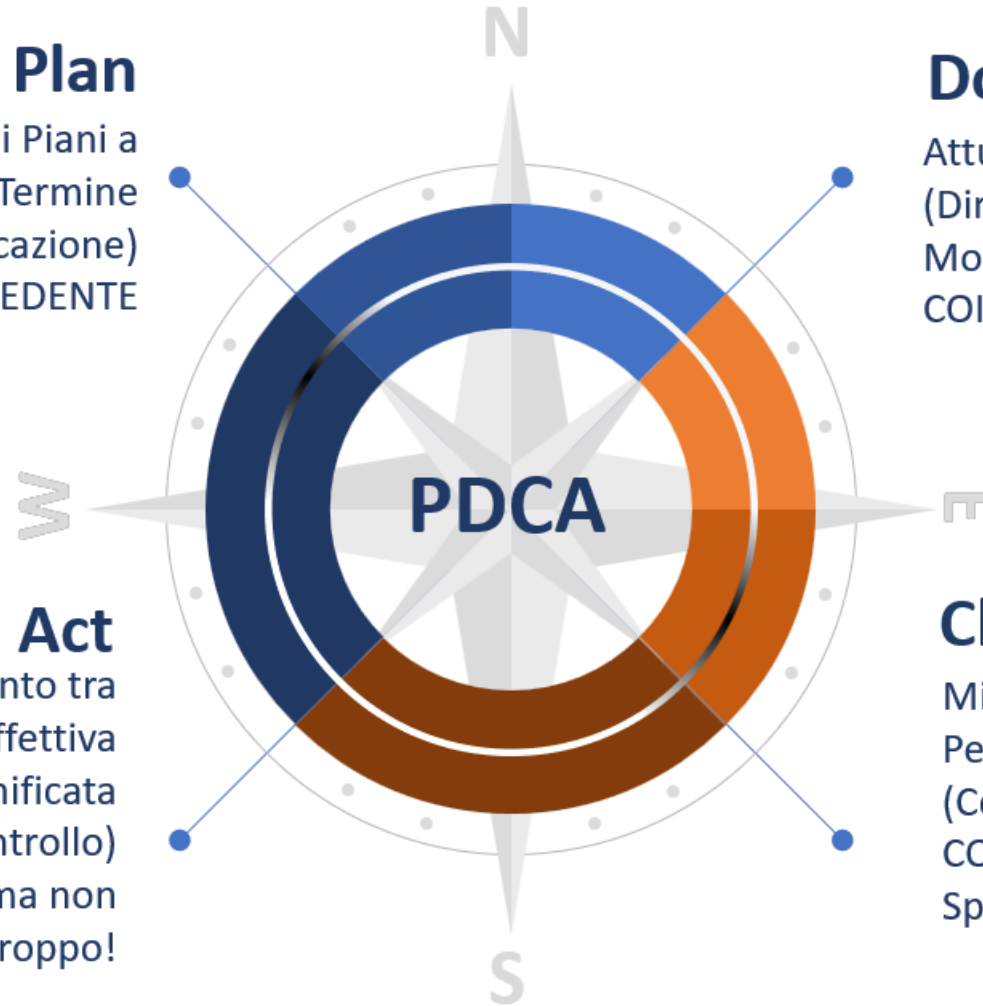


Plan
Formulazione di Piani a Breve – Medio Termine (Pianificazione)
ANTECEDENTE

Act
Confronto tra Performance effettiva e pianificata (Controllo)
SUCCESSIVO... ma non troppo!

Do
Attuazione dei piani (Direzione e Motivazione)
COINCIDENTE

Check
Misurazione della Performance KPI (Controllo)
COINCIDENTE... Speriamo



CON IL CONTRIBUTO DI





**SOSTENIBILITÀ E RITORNO
DEGLI INVESTIMENTI IN FARMACIA**
Analisi economica e case history

Quanto posso Spendere?

Due concetti base:

- **Quanto posso spendere:** Concetto legato alle disponibilità ed alla capacità della farmacia di generare ricchezza e liquidità (non necessariamente sovrapponibili)
- **Quanto è opportuno spendere:** concetto legato alla pianificazione ed al ritorno atteso dagli investimenti

Livello Strategico ed Operativo vanno separati anche se poi entrano a fare parte degli argomenti sui quali si basano le decisioni

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

SOSTENIBILITÀ E RITORNO DEGLI **INVESTIMENTI** IN FARMACIA

Analisi economica e case history

Perché Misurare?



Perché anche come persone ci attorniamo di **strumenti che misurano** aspetti della nostra vita?

Perché è dimostrato che chi si misura ha una maggior probabilità di raggiungere i risultati prefissati

Allora, **perché non dovrei misurare la mia azienda...**

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Il Conto Economico Medio (Parte 1)

NOTA: Il campione utilizzato è statisticamente rilevante e quanto possibile omogeneo, il dato medio 2022 è indicativo ed ancora da consolidare per ragioni tecniche.

		31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022	
		valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi
RICAVI	Cassetto netto ticket	735.897	58,59%	712.915	60,16%	745.228	59,91%	783.496	61,63%
	Vendite a SSN, compreso ticket e AIR	471.537	37,54%	405.055	34,18%	402.143	32,33%	390.354	30,71%
	Vendite con emissione di fattura	14.537	1,16%	21.375	1,80%	14.390	1,16%	14.496	1,14%
	A. Ricavi di vendita	1.221.971	97,29%	1.139.345	96,15%	1.161.761	93,40%	1.188.346	93,48%
	B. Altri ricavi e proventi	33.997	2,71%	45.642	3,85%	82.053	6,60%	82.865	6,52%
1. TOTALE RICAVI	1.255.968	100,0%	1.184.987	100,0%	1.243.814	100,0%	1.271.211	100,0%	
	Giacenze iniziali di merci (+)	126.618		124.255		113.764		104.810	
	Acquisti di merci (+)	816.252		759.951		768.744		801.994	
	Rimanenze finali di merci (-)	124.255		113.764		104.810		105.395	
2. COSTO DEL VENDUTO (CV)	818.614	65,18%	770.443	65,02%	777.698	62,53%	801.409	63,04%	
A. MARGINE LORDO (ML)	437.354	34,82%	414.545	34,98%	466.117	37,47%	469.802	36,96%	

UN PROGETTO DI

CON IL CONTRIBUTO DI

Il Conto Economico Medio (Parte 2)

NOTA: Il campione utilizzato è statisticamente rilevante e quanto possibile omogeneo, il dato medio 2022 è indicativo ed ancora da consolidare per ragioni tecniche.

	31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022		
	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	
1. TOTALE RICAVI	1.255.968	100,0%	1.184.987	100,0%	1.243.814	100,0%	1.271.211	100,0%	
A. MARGINE LORDO (ML)	437.354	34,82%	414.545	34,98%	466.117	37,47%	469.802	36,96%	
OPERATIVI	Utenze e servizi	15.156	1,17%	12.156	0,94%	20.345	1,57%	18.281	1,41%
	Manutenzioni e riparazioni	8.003	0,62%	9.012	0,69%	8.929	0,69%	9.655	0,74%
	Esercizio autovetture e automezzi	1.675	0,13%	1.538	0,12%	1.762	0,14%	2.140	0,16%
	Spese commerciali e di vendita	6.000	0,46%	4.146	0,32%	5.185	0,40%	5.040	0,39%
	Servizi e consulenza	9.367	0,72%	8.615	0,66%	12.616	0,97%	9.935	0,77%
COSTI	Locazioni/Affitti/Canoni	31.045	2,39%	32.117	2,48%	33.187	2,56%	33.391	2,57%
	Spese amministrative	12.366	0,95%	13.765	1,06%	15.001	1,16%	14.233	1,10%
	Spese generali	14.765	1,14%	15.596	1,20%	13.858	1,07%	14.600	1,13%
	Oneri ordinari, straordinari e tributari	7.307	0,56%	3.959	0,31%	4.176	0,32%	3.918	0,30%
3. TOTALE COSTI OPERATIVI	105.684	8,15%	100.903	7,78%	115.059	8,87%	111.193	8,57%	
B. VALORE AGGIUNTO (VA)	331.670	26,41%	313.641	26,47%	351.058	28,22%	358.609	28,21%	

UN PROGETTO DI

i FARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Il Conto Economico Medio

(Parte 3)

NOTA: Il campione utilizzato è statisticamente rilevante e quanto possibile omogeneo, il dato medio 2022 è indicativo ed ancora da consolidare per ragioni tecniche.

	31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022	
	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi
1. TOTALE RICAVI	1.255.968	100,0%	1.184.987	100,0%	1.243.814	100,0%	1.271.211	100,0%
2. COSTO DEL VENDUTO (CV)	818.614	65,18%	770.443	65,02%	777.698	62,53%	801.409	63,04%
A. MARGINE LORDO (ML)	437.354	34,82%	414.545	34,98%	466.117	37,47%	469.802	36,96%
3. TOTALE COSTI OPERATIVI	105.684	8,15%	100.903	7,78%	115.059	8,87%	111.193	8,57%
B. VALORE AGGIUNTO (VA)	331.670	26,41%	313.641	26,47%	351.058	28,22%	358.609	28,21%
4. COSTI DEL PERSONALE	140.720	11,20%	126.341	10,66%	134.593	10,82%	135.361	10,65%
C. MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL) EBITDA	190.950	15,20%	187.300	15,81%	216.465	17,40%	223.248	17,56%
5. TOTALE AMMORTAMENTI	28.873	2,30%	36.455	3,08%	38.599	3,10%	38.599	3,04%
D. MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	162.077	12,90%	150.846	12,73%	177.866	14,30%	184.649	14,53%
Proventi di natura finanziaria	435		101		285		346	
Costi e oneri di natura finanziaria	7.438		6.977		7.405		7.377	
6. SALDO GESTIONE FINANZIARIA	(7.003)	(0,56%)	(6.876)	(0,58%)	(7.120)	(0,57%)	(7.031)	(0,55%)
E. UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO ANTE IMPOSTE	155.075	12,35%	143.969	12,15%	170.746	13,73%	177.618	13,97%

UN PROGETTO DI

i FARMIA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Il Budget

- ✓ Business Plan
- ✓ Budget
- ✓ Piano Industriale
- ✓ Piano Economico Finanziario
- ✓ Piano Aziendale
- ✓ Comunicazione Economico Finanziaria
- ✓ Pianificazione Aziendale
- ✓ Piano Triennale
- ✓ Piano Quinquennale
- ✓ Action Plan

E' importante capire cosa vogliono dire queste parole e quali sono le differenze tra di loro... per non farsi confondere

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Budget

E' un **programma di azione**, espresso in termini **quantitativo monetari** relativo ad un **orizzonte temporale lungo** variamente articolato su periodi più brevi.
Migliore Traduzione: **Bilancio Previsionale**

- **Programmazione** e non previsione
- **Fattibilità** economico reddituale ed economico finanziaria
- Riferito generalmente a **periodi annuali** ma per essere efficace strumento di guida deve essere articolato in periodi **infra annuali**
- Necessario per **pianificare investimenti**

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Budget

Se abbiamo disegnato un "Conto Economico" che rispetta le proporzioni

Se abbiamo un Budget che rispetta i "Benchmark"

- ▶ Allora siamo in grado di confrontare **l'evoluzione economica della nostra farmacia** nel tempo
- ▶ In assenza di stravolgimenti, il controllo mensile dei flussi di ricavo può essere un presidio «di minima»

E' sufficiente per effettuare scelte strategiche?

Come posso valutare investimenti alternativi nella mia farmacia?

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS



Liquidità generata dalla farmacia

Variazione	Area di Gestione
Disponibilità al 01/01/Anno N	
MARGINE OPERATIVO LORDO (EBITDA)	Gestione Corrente
+/- apporti/prelevamenti soci/titolari	Gestione Corrente
+/- variazione crediti verso clienti	Variazione CCN
+/- variazione debiti verso fornitori	Variazione CCN
+/- variazione delle rimanenze	Variazione CCN
+/- Investimenti o Disinvestimenti	Investimenti
+/- Interessi Passivi o Attivi	Gestione Finanziaria
+/- Quote Capitale di Mutui in Essere	Gestione Finanziaria
+/- gestione dei Fidi di Cassa, Anticipo transato POS	Gestione Finanziaria
Liquidità generata/Assorbita nell'Anno N	
Disponibilità al 31/12/Anno N	

UN PROGETTO DI



CON IL CONTRIBUTO DI



Liquidità generata dalla farmacia

Sapere quanta liquidità genera la farmacia, sapere quanta **disponibilità ho io come privato da investire**, e avere una **idea** per quanto possibile ragionevole di **quanto dovrò spendere** permette di:

- **Presentarmi al sistema bancario**, se devo utilizzarlo, sapendo quanto flusso annuo posso mettere a disposizione al servizio del debito
- **Evitare di dover intervenire con correzioni di rotta** presso le banche dopo breve tempo (non è sempre possibile, e comunque sono un problema in termini di immagine verso il sistema bancario)
- **Simulare scenari differenti**: trovare uno spazio di manovra nel caso in cui i risultati non siano quelli aspettati (Sensitività)
- **Misurare se l'investimento sta restituendo i risultati previsti**

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS



Alcuni esempi partendo dalla stessa base

- Acquisto di **locali** adiacenti alla mia farmacia
- Inserimento di un **Distributore Automatico**
- Inserimento di un servizio di diagnostica in **Telerefertazione**
- Acquisto di una **nuova Farmacia**
- Acquisto di un **Magazzino Robotizzato**

UN PROGETTO DI

iFARMA


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Acquisto i locali adiacenti alla mia farmacia ed amplio lo spazio vendita (Parte 1)

La **farmacia Alla Stazione** ha avuto l'occasione di comperare i locali adiacenti alla sua sede che permettono un ampliamento dello spazio vendita. Deve capire se può fare l'investimento. **Ipotesi:**

- **Costo di Acquisto (A):** 170.000 € (attenzione teniamo conto di oneri accessori: Imposta di Registro o IVA, Notaio, Intermediario, etc.); totale **200.000 € + IVA**
- **Costo di Ristrutturazione (B):** 50.000 € + IVA
- **Costo Arredamenti e sistemazione della farmacia (C):** 30.000 € + IVA
- **Totale Investimento: A+B+C= 280.000 € + 40.000 € IVA**
- Costo Attività Professionale
- **Disponibilità Totale nel conto corrente della farmacia** alla ipotetica data di firma del contratto: **100.000 €**
- **Finanziamenti già in Essere: 100.000 € a 5 anni** richiesto due anni prima per fabbisogno di liquidità (rate mensili stimate – inclusi interessi 1.180 €)

UN PROGETTO DI

CON IL CONTRIBUTO DI

Acquisto i locali adiacenti alla mia farmacia ed ampio lo spazio vendita (Parte 2)

Spese Addizionali:

- Merce per riempire i nuovi spazi: 10.000 € Oltre ad IVA
- Personale addizionale: part time 20 ore circa 20.000 € annui

La banca offre un finanziamento da 280.000 € a un tasso del 1% con rimborso in 5 anni

NOTA: Non teniamo conto delle eventuali agevolazioni per ristrutturazione, efficienza energetica etc. etc. in questa fase, perché possono essere solo migliorativi, ma vanno considerati.

UN PROGETTO DI

iFARMA


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Acquisto i locali adiacenti alla mia farmacia ed ampio lo spazio vendita (Parte 4)

		Valori di periodo							
		31/12/2019		31/12/2020		31/12/2021		31/12/2022	
		valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi	valore (€)	% su ricavi
RICAVI	A. Ricavi di vendita	1.221.971	97,29%	1.139.345	96,15%	1.161.761	93,40%	1.188.346	93,48%
	C. Altri ricavi e proventi	33.997	2,71%	45.642	3,85%	82.053	6,60%	82.865	6,52%
1.	TOTALE RICAVI (TR)	1.255.968	100%	1.184.987	100%	1.243.814	100%	1.271.211	100%
2.	COSTO DEL VENDUTO (CV)	818.614	65,2%	770.443	65,0%	777.698	62,5%	801.409	63,0%
	A. MARGINE LORDO (ML)	437.354	34,8%	414.545	35,0%	466.117	37,5%	469.802	37,0%
3.	TOTALE COSTI OPERATIVI	105.684	8,4%	100.903	8,5%	115.059	9,3%	111.193	8,7%
4.	COSTI DEL PERSONALE	140.720	11,2%	126.341	10,7%	134.593	10,8%	135.361	10,6%
	C. MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL / EBITDA)	190.950	15,2%	187.300	15,8%	216.465	17,4%	223.248	17,6%
6.	TOTALE AMMORTAMENTI E ACCANTONAMENTI	28.873	2,3%	36.455	3,1%	38.599	3,1%	38.599	3,0%
	D. MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	162.077	12,9%	150.846	12,7%	177.866	14,3%	184.649	14,5%
7.	SALDO GESTIONE FINANZIARIA	-7.003	-5,5%	-6.876	-5,5%	-7.120	-6,3%	-7.031	-6,7%
	E. UTILE/PERDITA ANTE IMPOSTE DI ESERCIZIO (UI)	155.075	0,0%	143.969	12,1%	170.746	13,7%	177.618	14,0%



Acquisto i locali adiacenti alla mia farmacia (Parte 3)

	2019	2020	2021	2022	2023
Incremento Fatturato	5,0%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Incremento Costi	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%
Incidenza Magazzino	8,5%	9,2%	9,2%	9,2%	9,2%
Margine Netto Sconto (su Vendita Mercè)	35,0%	35,0%	35,0%	35,0%	35,0%

Costruisco
un Piano

	2019	2020	2021	2022	2023
Valore Operativo	1.247.763	1.272.718	1.472.432	1.272.718	1.472.432
Capitale Operativo	1.247.763	1.272.718	1.472.432	1.272.718	1.472.432

C. MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL / EBITDA)

199.706	15,7%	206.290	15,9%	203.674	15,7%
---------	-------	---------	-------	---------	-------

inserendo
tutte le
informazioni
disponibili al
momento
della stesura

2. COSTO DEL VENDUTO (CV)	811.646	827.767	827.267	827.081	824.781
3. TOTALE COSTI OPERATIVI	482.325	103.228	400.362	105.005	106.480
4. COSTI PERSONALE	136.712	180.282	252.065	161.408	203.079
5. MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL / EBITDA)	199.706	206.290	203.674	203.674	203.674
6. TOTALE AMMORTAMENTI E ACCANTAMENTI	10.590	14.590	14.590	14.590	14.590
7. SALDO GESTIONE FINANZIARIA	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100
8. IMPOSTE DI ESERCIZIO	7.283	7.490	7.398	7.285	7.182
9. TOTALE ALTRI COSTI IMPREDICIBILI	0	0	0	0	0

Acquisto i locali adiacenti alla mia farmacia ed ampio lo spazio vendita (Parte 4)

Verifico la
Sostenibilità
dei Flussi di
Cassa alla luce
delle
informazioni
disponibili al
momento in
cui pianifico
l'investimento

Flussi di cassa	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Disponibilità Liquide al 01/01			75.000	100.534	(11.668)	(24.158)	(38.493)
EBITDA	187.300	216.465	223.248	199.706	206.290	203.674	201.032
Stipendio direzionale	0	(80.000)	(80.000)	(80.000)	(80.000)	(80.000)	(80.000)
Imposte sull'utile (IRAP)	(7.933)	(8.138)	(7.233)	(7.490)	(7.388)	(7.285)	(7.181)
Imposte sui redditi (IRPEF)	(102.997)	(78.405)	(80.516)	(69.500)	(72.505)	(71.837)	(71.165)
Cash Flow Dopo EBITDA	76.370	49.922	55.499	42.716	46.397	44.552	42.686
Magazzino	10.492	8.954	(10.665)	(1.030)	0	0	0
Cash Flow da Variazione CCN	10.492	8.954	(10.665)	(1.030)	0	0	0
IVA				(40.000)	20.000	20.000	
Investimenti Farmacia				(250.000)			
Investimenti (Arredamenti)				(30.000)			
Cash Flow da Investimenti	0	0	0	(320.000)	20.000	20.000	0
Debiti Vs Banche MLT				250.000			
Rimborso Finanziamenti Bancari ML	(11.229)	(11.571)	(11.923)	(67.171)	(68.096)	(69.038)	(69.998)
Oneri Finanziari	(6.977)	(7.405)	(7.377)	(11.716)	(10.791)	(9.849)	(8.890)
Cash Flow da Attività Finanziaria	(18.206)	(18.976)	(19.300)	171.113	(78.887)	(78.887)	(78.887)
Spese Istruttoria			0	(5.000)			
Imposta Sostitutiva Emersione Avviamento			0	0	0		
Cash Flow da Attività Straordinaria	0	0	0	(5.000)	0	0	0
Cash Flow del Periodo	68.656	39.900	25.534	(112.202)	(12.490)	(14.335)	(36.202)
Disponibilità Liquide al 31/12			100.534	(11.668)	(24.158)	(38.493)	(74.695)

Acquisto i locali adiacenti alla mia farmacia ed amplio lo spazio vendita (Parte 5)

Che opzioni ho per renderlo sostenibile?

- Allungo il debito: chiedo un **finanziamento Bancario** da rimborsare non in 5 ma in 10 anni, anche se pago un tasso di interesse del 6%

Flussi di cassa	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Disponibilità Liquide al 01/01			75.000	100.534	13.936	26.749	37.388
Rimborso Finanziamenti Bancari ML	(11.229)	(11.571)	(11.923)	(33.361)	(35.035)	(36.800)	(38.662)
Oneri Finanziari	(6.977)	(7.405)	(7.377)	(25.394)	(23.720)	(21.955)	(20.093)
Cash Flow da Attività Finanziaria	(18.206)	(18.976)	(19.300)	191.245	(58.755)	(58.755)	(58.755)
Cash Flow del Periodo	68.656	39.900	25.534	(86.599)	12.813	10.639	(11.589)
Disponibilità Liquide al 31/12			100.534	13.936	26.749	37.388	25.800

- **Apporto**, avendola, **liquidità personale** riducendo la quota capitale residua e di conseguenza dovrebbe ridursi la rata;
- Potendo farlo **riduco i prelevamenti** annui (da 80.000 a 70.000);
- Lavoro per **aumentare il margine** utilizzando i nuovi spazi (passo dal 35% al 36%);
- Verifico se ho la possibilità **di migliorare l'effetto fiscale dei miei investimenti** (ad esempio analizzo la possibilità di fare l'investimento con un Leasing invece che attraverso un mutuo);
- Un **mix** di tutti gli interventi sopracitati

Acquisto i locali adiacenti alla mia farmacia ed ampio lo spazio vendita (Parte 6)

La **pianificazione effettuata prima** di procedere con l'investimento ha/avrebbe permesso di evitare di trovarmi con flussi di cassa che non sostengono il debito, e quindi la necessità successiva di **adeguare le fonti finanziarie ai fabbisogni**

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS

Inserimento Distributore Automatico (Parte 1)

La **farmacia Centrale** sta valutando l'acquisto di un distributore automatico ed in particolare si è focalizzata su uno con le seguenti caratteristiche. Aspetti della offerta:

Analisi Acquisto Distributore Automatico Ditta ACME

	Netto IVA	Lordo IVA	Costo Fiscale
Costo Acquisto	23.000	28.060	23.000
Merce Contenuta 1a Fornitura (Prezzo Vendita)	2.951		
Costo reale ipotizzando di vendere tutta la merce	21.791		
Durata Industriale (Anni)	7		
Costo Annuo Manutenzione	700	854	
Costo App AAEE	150	183	
Costo Energia Elettrica	0		
Ammortamento	15%		
Iper/Super			
Aliquota Fiscale IRPEF	43%		

Tipo Finanziamento per Acquisto?

DOMANDA: Quanto devo vendere perché sia almeno a pareggio? Analisi del punto di indifferenza

Inserimento Distributore Automatico (Parte 2)

Costo Mensile

Numero Mesi di Durata Distributore N°	84	Costo Mensile €	345
Costo Totale €	28.950	Beneficio Fiscale Mensile €	124
Margine necessario per pareggio:			221

Merce venduta Mensile (Lordo Iva) 500

Margine Medio merce % 60%

Iva % 22%

Margine Valore Assoluto € 246

Margine/(Costo) reale dal distributore € 25

L'esempio non è rigoroso ma serve da accompagnamento alla presentazione orale per dimostrare quali siano le variabili da considerare per eventuali acquisti.

NOTA: **Dopo il settimo anno** tutte le vendite contribuiscono al margine (va quindi considerato solo il costo di manutenzione annuo e non più gli ammortamenti)

NOTA 2: Vanno fatte considerazioni sul **costo opportunità**. Ad esempio se fossi in una città turistica potrei affittare ad un servizio ATM lo stesso spazio? **Coerenza del progetto aziendale**

Acquisto di una seconda Sede Farmaceutica (Parte 1)

La farmacia **IGEA** sta valutando di acquistare l'acquisto di una seconda sede che fattura 1.000.000 euro.
Come deve approcciare l'analisi? Vale la pena?

Bilancio della farmacia Target

		31/12/2022	
		valore (€)	% su ricavi
RICAVI	A. Ricavi di vendita	1.000.000	95,24%
	C. Altri ricavi e proventi	50.000	4,76%
1.	TOTALE RICAVI (TR)	1.050.000	100%
2.	COSTO DEL VENDUTO (CV)	656.515	62,5%
A.	MARGINE LORDO (ML)	393.485	37,5%
3.	TOTALE COSTI OPERATIVI	97.130	9,3%
4.	COSTI DEL PERSONALE	113.620	10,8%
C.	MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL / EBITDA)	182.735	17,4%
6.	TOTALE AMMORTAMENTI E ACCANTONAMENTI	32.584	3,1%
D.	MARGINE OPERATIVO NETTO (MON)	150.150	14,3%
7.	SALDO GESTIONE FINANZIARIA	-6.011	-0,6%
E.	UTILE/PERDITA ANTE IMPOSTE DI ESERCIZIO (U)	144.140	13,7%

MOL originale: +182.735 €

Normalizzazione Mol da Effetto Covid (Tamponi e Libera Vendita):

-50.000 €

Personale in Aggiunta per Gestione:

- 40.000 €

MOL NORMALIZZATO:

+92.735 €

Variabili: Finanziamento?

Tasse?

Ristrutturazione/Spostamento?

Acquisto di una seconda Sede Farmaceutica (Parte 2)

Servizio del Debito:

Input	Importo nominale	1.500.000
	anticipo %	
	importo finanziato	1.500.000
	durata (anni)	18
	periodicità annua	12
	n° rate	216
	Tasso base	EURIBOR 3M/365
	spread	5,00%
	tasso annuo	5,00%
	tasso periodico	0,42%
	decorrenza dal	01/01/2024
	Output	Rata periodica
importo mensile		10.545,51
Interessi totali		777.829,75
Uscite annuali		126.546,09

ANNO	N° Rate	Quota K	Interessi	Totale	DB residuo
2024	12	52.744	73.802	126.546	1.447.256
2025	12	55.442	71.104	126.546	1.391.814
2026	12	58.279	68.267	126.546	1.333.535
2027	12	61.261	65.285	126.546	1.272.274
2028	12	64.395	62.151	126.546	1.207.879
2029	12	67.689	58.857	126.546	1.140.190
2030	12	71.152	55.394	126.546	1.069.038
2031	12	74.793	51.753	126.546	994.245
2032	12	78.619	47.927	126.546	915.625
2033	12	82.642	43.904	126.546	832.984
2034	12	86.870	39.676	126.546	746.114
2035	12	91.314	35.232	126.546	654.800
2036	12	95.986	30.560	126.546	558.814
2037	12	100.897	25.649	126.546	457.917
2038	12	106.059	20.487	126.546	351.858
2039	12	111.485	15.061	126.546	240.373
2040	12	117.189	9.357	126.546	123.184
2041	12	123.184	3.362	126.546	0
Totale		1.500.000	777.830	2.277.830	

MOL
NORMALIZZATO

+92.735 €

Fabbisogno
Annuo:

126.546 €

UN PROGETTO DI

i FARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS



SOSTENIBILITÀ E RITORNO
DEGLI **INVESTIMENTI** IN FARMACIA
Analisi economica e case history

Acquisto di un Robot

Valutazioni Economico - Strategiche

UN PROGETTO DI

iFARMA

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS



SOSTENIBILITÀ E RITORNO DEGLI **INVESTIMENTI** IN FARMACIA

Analisi economica e case history

GRAZIE

Arturo Saggese

arturo@studiosaggese.it

Nicola Brunello

nicola.brunello@studiobrunello.it

UN PROGETTO DI

 **iFARMA**

CON IL CONTRIBUTO DI


PHARMAGEST
Una società del Gruppo Equasens


PHARMATHEK
AUTOMATION TECHNOLOGIES

TH.KOHL
PHARMACY SOLUTIONS