

CONTABILITÀ

Farmacie e indici di bilancio - II° parte

di Viviana Grippo

Con il precedente contributo ["Farmacie: le novità del decreto concorrenza - I° parte"](#) abbiamo esaminato le copiose modifiche che il **decreto concorrenza** ha apportato nella gestione delle farmacie.

Una delle conseguenze delle novità commentate attiene alla circostanza che il valore della farmacia non sarà più legato, come avveniva in passato, ad un moltiplicatore del solo **fatturato** ma diverranno elementi di interesse anche altri aspetti quali i **debiti** che le farmacie contraggono e gli **utili** che esse sono in grado di produrre.

Gli investitori esterni **guarderanno infatti l'azienda-farmacia come un possibile investimento da confrontare con gli altri possibili.**

Diviene quindi essenziale guardare alla **farmacia** come ad una attività che crea **margine** e che quindi deve essere **remunerativa**, in assenza di remunerazione avrebbe maggior senso indirizzare l'investimento in altre aziende o altri *business*.

Per comprendere quale sia lo stato dell'azienda/farmacia potrà quindi trovare applicazione **l'analisi per indici**. Proviamo ad applicare alcuni di **indici** alla farmacia per capirne **l'utilità**.

Il ROE, **return of equity**, determinato come rapporto tra utile e patrimonio netto, ci permetterà di capire se e quanto il reddito prodotto dall'azienda/farmacia sia remunerativo del capitale in essa investito e degli utili non prelevati: il ROE indicherà quindi in che misura sarà ancora interessante investire nell'azienda o trovare investimenti alternativi.

Ancora di più. Si potrebbe utilizzare il **ROE** come grandezza sulle ascisse dell'asse cartesiano e inserire nelle coordinate un valore espresso in euro rappresentato dalla differenza tra l'attivo e il passivo della nostra azienda. In tal modo potremmo giungere a dividere le farmacie in quattro categorie:

- **ROE basso e rapporto attivo/passivo negativo:** tali aziende saranno obbligate a lasciare il mercato;
- **ROE alto e rapporto attivo/passivo negativo:** tali aziende dovranno concentrare la loro attenzione sulla formazione dei loro patrimoni cercando di riequilibrarli per non dover, a breve, finire nel quadrante sottostante;
- **ROE basso e rapporto attivo/passivo positivo:** l'azienda dovrà capire come aumentare la propria redditività;

- **ROE alto e rapporto attivo/passivo positivo:** tali aziende avranno solo il compito di mantenersi nello stato attuale.

Assume poi assai importanza anche il **c.d. primo margine** calcolato come il rapporto che segue:

+ Ricavi netti di vendita

– Costo del venduto

Ricavi netti di vendita

laddove il **costo del venduto** è pari alla sommatoria delle rimanenze iniziali e degli acquisti al netto delle rimanenze finali.

Ad avviso di chi scrive, per uso del settore, tale **rapporto** non dovrebbe **mai scendere** sotto al **30%**, altrimenti si dovrà analizzare il magazzino, la sua composizione, il metodo di approvvigionamento, nonché l'ammontare degli sconti concessi alla clientela.

Altro elemento essenziale potrebbe derivare dal calcolo dell'**incidenza del costo del lavoro sui costi di produzione**, in cui occorrerà far confluire il costo del titolare, costo che potrà essere realmente pagato o solo figurativo ma che diviene, nella “nuova concezione” della azienda/farmacia, piuttosto rilevante (come in realtà era anche in passato).

Infine, va dato uno sguardo al classico **indice di rotazione** che ci permette di conoscere quante volte in un periodo il nostro magazzino ruota attraverso la seguente formula:

COSTO DEL VENDUTO (ri+acquisti-rf)

SCORTE MEDIE (ri+rf)

Tale indicazione, rapportata ai giorni dell'anno, ci permette di capire quale è **l'indice di rotazione** e determinare in quanto tempo la farmacia riuscirà a riavere il suo investimento in merci e a produrre margine.

Già solo le poche indicazioni qui proposte rivelano come la farmacia sia sempre più una azienda che dovrà **evidenziare i propri punti di successo e difenderli**, al contempo limitando i propri punti di debolezza.



*La soluzione ai tuoi casi,
sempre a portata di mano.*

Adempimenti, fonti e aggiornamento quotidiano a tre clic da te.



[richiedi la prova gratuita per 30 giorni >](#)