

STUDIO ASSOCIATO BACIGALUPO - LUCIDI

Gustavo BACIGALUPO avvocato
Franco LUCIDI rag. comm.
Stefano LUCIDI avvocato
Giorgio BACIGALUPO cons. lavoro

Collaboratori

Monica LUCIDI dott. comm.
Roberto SANTORI dott. comm.
Marco PORRY P. dott. comm.
Gianluca CICALA dott. comm.
Stefano CIVITAREALE dott. comm.
Paolo M. LOPRESTI avvocato
Valerio T.SALIMBENI cons. lavoro
Giovanna FRANCO avvocato



SEDIVA NEWS del 21 maggio 2010
www.sediva.it

UNA PLAUSIBILE "RIVOLUZIONE" (QUASI) COPERNICANA NEI BILANCI DELLE FARMACIE

Niccolò Copernico, nel XVI secolo, rivoluzionò notoriamente l'*astronomia* con la *teoria eliocentrica* (il sole al centro del sistema di orbite dei pianeti) eclissando la sino ad allora vigente *teorica geocentrica* (la terra al centro della sistema solare).

Nessuno ha invece mai osato rivoluzionare il metodo delle scritture contabili e del bilancio introdotto nella *ragioneria* - sempre nel XVI secolo - dal matematico italiano, il frate Luca Pacioli, che è infatti rimasto in pratica immutato fino ai giorni nostri.

E' forse quindi il caso, naturalmente senza la minima presunzione, tentare di proporre una qualche *rivoluzione copernicana* anche nella *ragioneria*, dove ha sempre dominato, specie nei bilanci delle imprese, il dogma "*ricavi-costi = utile d'esercizio*", secondo il quale, per venire a noi, il *guadagno* (del titolare della farmacia o dei soci della società) è una entità che si determina in ciascun esercizio annuale *in modo residuale*, dopo aver cioè sottratto tutti i *costi* relativi all'attività d'impresa ai *ricavi* realizzati nel medesimo anno.

In periodi di crisi economica generale, di contrazioni delle vendite al SSN e di riduzione del margine di utile sui farmaci, si corre per di più il rischio che l'*utile* della farmacia diventi un'entità *residuale* in tutti i sensi, non soltanto quindi come metodo di calcolo, ma anche sul piano dei numeri, e dunque come *quantità*, se non si procede ad una adeguata diminuzione dei costi gestionali proporzionalmente alla diminuzione dei ricavi.

La "rivoluzione" prospettata consiste nel sostituire quel vecchio dogma con il nuovo "*ricavi-utile d'esercizio = costi*".

Il *guadagno* deve perciò diventare, almeno in via di tendenza, un'entità fissa e stabilita aprioristicamente, mentre i *costi*, questi sì, assumono forma *residuale* perché contenuti nella *differenza* tra i *ricavi* realizzati e l'*utile* della farmacia.

Partiamo dal consueto bilancio di una farmacia *media*, che realizzi pertanto un "fatturato" complessivo annuo di € 1.250.000 al netto dell'iva e degli sconti (praticati tanto al Servizio Sanitario Nazionale quanto alla clientela privata) e che abbia un margine di *utile* medio, sempre al netto, del 27%.

Stabiliamo ora il *guadagno* complessivo dell'imprenditore che, secondo gli economisti, si articola in tre voci: la prima rappresenta la *remunerazione* del suo *lavoro*, che assumiamo pari sostanzialmente al *costo aziendale* di un farmacista dipendente e quindi ad € 37.500; la seconda consiste nella *remunerazione* del *rischio d'impresa*, vieppiù amplificato dal numero infinito di soggetti e/o istituzioni varie a cui bisogna rendere conto nella gestione di una farmacia (Agenzia delle Entrate, Nas, Ispettorato del lavoro, Ordine professionale,

Regione, Comune, Asl, Polizia municipale, Tribunale anche fallimentare, ecc.) quantificabile peraltro nell'egual importo di € 37.500; la terza, infine, riguarda la remunerazione del capitale investito (che è come dire, in soldoni, la *resa* del valore della farmacia), e che è pari, applicando il semplice interesse legale, ad € 28.000.

Dunque:

Remunerazione fattore lavoro	€	37.500	3,00%
Remunerazione rischio d'impresa	€	37.500	3,00%
Remunerazione capitale investito	€	28.000	2,24%
<i>Guadagno del titolare/dei soci</i>	€	103.000	8,24%

Come si vede, il *guadagno*, al netto delle imposte, per questa farmacia *media* deve essere pari a € 103.000, corrispondente all'8,24% del "fatturato" globale, cosicché può derivarne una ricostruzione del bilancio d'esercizio del tipo seguente:

Vendite	€	1.250.000	100,00%
Costo della merce venduta	€	912.500	73,00%
Margine operativo lordo	€	337.500	27,00%
Guadagno del titolare/dei soci	€	103.000	8,24%
<i>Costi di gestione</i>	€	234.500	18,76%

I costi annui di gestione dovranno allora essere globalmente contenuti nel limite di € 234.500 ed essere disaggregati nelle varie componenti individuate in base alla classificazione contemplata nel bilancio dell'Unione Europea, e però, per ciascuna voce di *costo*, può in ogni caso indicarsi un "tetto" massimo e anche la relativa incidenza percentuale sull'intero "fatturato":

<i>Altri acquisti</i>	€	1.250	0,10%
- Materiale di consumo			
- Cancelleria			
- Imballaggi			
- Carburanti			
<i>Servizi</i>	€	15.625	1,25%
- Trasporti			
- Utenze (elettricità, acqua, telefonia, internet)			
- Vigilanza			
- Pulizia locali			
- Condominio			
- Consulenze legali e amministrative			
- Assicurazioni			
- Tariffazione ricette			
- Pubblicità e rappresentanza			
- Manutenzioni			
<i>Godimento beni di terzi</i>	€	17.500	1,40%
- Canoni di affitto			
- Canoni di leasing			
- Noleggi			

<i>Personale</i>	€	106.250	8,50%
- Salari e stipendi			
- Contributi previdenziali e assistenziali			
- Buoni pasto dipendenti			
- Camici personale			
- Accantonamento T.F.R.			
- Premio Inail			
<i>Oneri diversi di gestione</i>	€	11.875	0,95%
- Contributi Enpaf e sindacali			
- Contributi Associazione titolari			
- Diritto CCIAA			
- Ordine professionale			
- Spese gestione veicoli			
- Corsi ECM e aggiornamento professionale			
- Concessione regionale			
<i>Ammortamenti</i>	€	15.000	1,20%
<i>Saldo area finanziaria</i>	€	17.000	1,36%
- Interessi attivi bancari	+		
- Interessi attivi da azioni legali	+		
- Proventi da titoli e partecipazioni	+		
- Interessi passivi bancari	-		
- Interessi passivi su mutui	-		
- Interessi passivi anticipi DCR	-		
- Interessi passivi su finanziamenti	-		
- Interessi passivi dilazioni fornitori	-		
<i>Imposte</i>	€	50.000	4,00%
Totale costi di gestione	€	234.500	18,76%

I farmacisti, tuttavia, sono già *sopravvissuti* alla prima autentica “rivoluzione” (in campo economico) dell’epoca più recente, quella conseguita al progressivo abbandono del *rassicurante* prezzo al pubblico per molti prodotti (Sop, Otc, cosmetici, dietetici, ecc.), e per ciò stesso al passaggio dal vecchio concetto di *sconto* (o, se si preferisce, *margini di utile*) al nuovo concetto di *coefficiente di ricarico*, e dunque si tratta ora di *digerire* anche questa seconda “rivoluzione” tentando però di utilizzarla a proprio vantaggio.

(r.santori)