



# MedyBOX

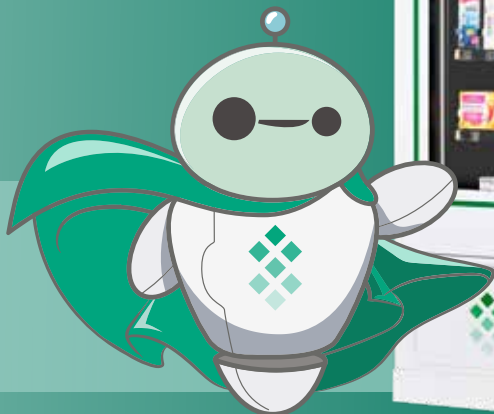


IL DISTRIBUTORE AUTOMATICO PER LE FARMACIE

## Il cliente viene prima di tutto



MADE IN ITALY













Contatti: 02 66800554 - [info@medybox.it](mailto:info@medybox.it) - [www.medybox.it](http://www.medybox.it)



Perché **MedyBOX**

Credito  
d'imposta  
**20%**

-  **L'unico con 6 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
- \*Luce dimmerabile  
risparmio energetico del 50%**

**24 ORE**  
al servizio  
dei tuoi  
clienti



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 cassetti
-  App clienti dedicata

**TEMPI DI CONSEGNA RAPIDISSIMI!**



**Nuovo sistema  
a risparmio  
energetico\***



Ampia gamma modulare, componibile e personalizzabile



di Arturo Saggese,  
Commercialista  
e revisore contabile

# Investire in una nuova sede farmaceutica



**Se da un lato molti colleghi stanno valutando proposte d'acquisto da parte di gruppi di capitali ancora attivi nell'implementare le proprie "catene di farmacie", altri stanno valutando l'acquisto della seconda o della terza sede. Una scelta che deve partire dall'analisi di alcuni importanti strumenti finanziari come il bilancio d'esercizio, il budget a disposizione e un adeguato business plan.**

**A**l fine di eseguire corrette valutazioni in ordine alla fattibilità e alla convenienza degli investimenti, è di fondamentale importanza intraprendere una analisi attenta degli strumenti a disposizione dei titolari per il monitoraggio amministrativo contabile della propria farmacia. Il punto di partenza resta sempre l'approfondimento del bilancio, da eseguirsi di concerto con il proprio professionista di fiducia, tenendo l'occhio vigile sulle informazioni derivanti dalle statistiche del proprio gestionale. Questa visione congiunta è infatti necessaria anche per colmare il gap informativo temporale esistente tra la chiusura

di un bilancio contabile (temporalmente spesso in ritardo rispetto alle esigenze) e le statistiche che invece riscontrano, nel quotidiano, l'andamento dell'attività.

Terminate le considerazioni sul bilancio, l'attenzione si può spostare sulle declinazioni previsionali dello stesso: il Budget e il Business Plan. Ed è qui che arriviamo al tema di oggi: l'investimento nella seconda (per alcuni anche terza) sede farmaceutica.

Questa ipotesi è stata oggetto di molteplici dibattiti e quesiti durante il corso Ecm svoltosi nell'ambito della settimana Utifar Neve 2024 a Madonna di Campiglio.

Le domande più significative in merito ad una scelta di questo tipo sono:

- Conviene comprare un'altra farmacia?
  - Non costano troppo?
  - Cosa monitorare per capire se costituisce o meno un giusto investimento?
  - Può essere un investimento offensivo o difensivo?
  - Quanto debito posso (al massimo) contrarre?
  - Come costruire in modo corretto l'operazione sotto il profilo documentale quando mi relaziono con una banca o con un investitore?
- Negli anni post D. Lgs 124/2017 (Legge Capitale) abbiamo assistito a uno scenario estremamente reattivo che ha visto tanti titolari cedere alle lusinghe di proposte di acquisto (talvolta esagerate) di investitori estranei al mondo della farmacia.

Tali soggetti, più orientati a una logica finanziaria, anziché industriale, sono spesso riusciti a sradicare

i più profondi affetti familiari, nei confronti dei soggetti cedenti. A distanza di qualche anno sembra che questa situazione abbia subito una evoluzione: l'approccio delle società di capitali sta diventando (giustamente) sempre più prudente in riferimento al pricing e, di contro, i titolari si stanno rendendo conto che l'aggregazione può essere la chiave di volta per meglio affrontare il futuro.

Partiamo da un assioma: non esiste un caso uguale all'altro. Sono tutti "vestiti su misura"!

La corretta risposta del consulente a ciascuna delle domande sopra riportate, a mio modo di vedere, è sempre la stessa: "dipende".

L'ipotesi di investimento nella nuova farmacia deve infatti essere vagliata mediante una analisi di taglio soggettivo e un'altra di tipo oggettivo.

Sotto il profilo soggettivo, prima di tutto, devo fare una fotografia della situazione economico finanziaria della mia farmacia per comprendere se si riesce a sostenere l'investimento, sia che questo venga fatto con capitali propri, sia che venga fatto con accesso a credito bancario o di nuovi investitori.

Sotto il profilo oggettivo, devo valutare il pricing della sede che intendo acquisire, in ordine ai numeri della gestione ordinaria che sprigiona a bilancio, incrociando il dato con le potenzialità della pianta organica di diretto interesse. Ricordiamoci che "compro pianta organica"!

Il completamento della analisi deve tenere conto delle variabili finanziarie come il costo del debito e la sostenibilità dello stesso (in

# Iscriviti alla newsletter di Utifar!



**Riceverai  
Nuovo  
Collegamento in  
formato digitale  
e sarai sempre  
aggiornato  
sulle nostre  
iniziative**



**Inquadra il  
qr code!**



APPROFONDIMENTO

questo la valutazione relativa alla durata del finanziamento resta fondamentale).

Bisogna poi tener conto della variabile fiscale: costruire l'operazione correttamente fin da subito, sotto il profilo societario, mi consente di avere effetti fiscali benefici per il mio bilancio, che possono farmi la differenza anche in ordine alla liquidità (e quindi alla sostenibilità del debito).

Da ultimo: quali benefici ho sotto il profilo della operatività?

Le distanze ridotte possono essere un toccasana per risolvere problemi di rotazione del magazzino o di personale, per esempio.

Tutte queste informazioni vanno assemblate nel Business Plan.

Questo è il documento utile prima di tutto al farmacista, ma anche alla banca o all'investitore esterno, per comprendere la fattibilità dell'investimento, la sua sostenibilità e anche un possibile scenario futuro in ordine ai risultati che possono derivare.

Ovviamente, nel costruire il documento bisogna adottare un approccio prudente, sintetico e trasparente, considerando che i risultati vanno poi monitorati ed, eventualmente, corretti nel riscontrare la realtà periodica.

Con questo "bilancio prospettico" si può costruire lo scenario futuro per monitorare ed eventualmente gestire la sostenibilità dell'investimento.

Entrando nel merito della costruzione della operazione da un punto vista giuridico (e fiscale) va definita la modalità di acquisto della seconda titolarità: se compro le quote di partecipazione di

un veicolo societario titolare della farmacia, vanno fatte determinate scelte; se acquisisco la titolarità come azienda, agisco in maniera diametralmente opposta.

Le implicazioni fiscali, infatti, data la diversa tassazione in capo a chi cede e la diversa deducibilità in capo a chi compra, condizioneranno senza dubbio il mio piano industriale.

Il debito (o il rendimento del capitale che mette in gioco il titolare o un investitore terzo) condiziona il mio piano sia in ordine al costo del denaro (oggi vanno fatti bene i conti visto l'elevato costo del denaro) che alla capacità di rimborso della rata.

In aggiunta, devo considerare che eventuali investimenti in una ulteriore sede implicano anche delle scelte operative nuove, legate, ad esempio, a nuova sede della farmacia (per spostamento se inefficiente la sede in uso al momento della acquisizione), ammodernamento locali, pagamento di imposta sostitutiva su avviamento a seguito di fusione (ipotesi acquisto quote di partecipazioni).

Insomma, tantissime variabili che, una volta messe in ordine, mi danno un quadro completo e conseguentemente la giusta soluzione. Tutte variabili che hanno però un comune denominatore: la scelta di investire in una ulteriore sede farmaceutica, se portata avanti con equilibrio e senza "stressare" eccessivamente la prima sede, dal punto di vista finanziario, risulta ancora un obiettivo che ogni titolare ha alla sua portata e un traguardo a cui aspirare, potenzialmente foriero di molteplici benefici.