

Progetto Stop&Start

Farbanca
sostiene la farmacia
nel suo percorso
di cambiamento
e sviluppo

Check-up aziendale
per rafforzare la struttura
patrimoniale e finanziaria
della farmacia



Farbanca si affianca al professionista di fiducia del farmacista per valutare aspetti finanziari come il rating, i piani finanziari a lungo periodo, la struttura del debito, il rapporto tra mezzi propri e capitale di rischio, determinanti per il successo di una qualsiasi azienda e indispensabili per la sua valutazione e accessibilità al credito.

Per avere maggiori informazioni sui prodotti e servizi di FarBanca o fissare un appuntamento, può contattare il gestore clienti direttamente, via telefono o via e-mail.

I riferimenti del gestore clienti di ogni regione sono pubblicati sul sito farbanca.it nella sezione contatti, oppure può chiedere di essere contattato:

- chiamando il numero 848 850 850 (chiamate urbane da lunedì a venerdì dalle 9:00 alle 17:00)
- inviando una e-mail all'indirizzo filiale@farbanca.it



FarBanca

www.farbanca.it

Messaggio promozionale. L'affiancamento della banca nell'ambito del progetto Stop&Start è gratuito.

ACCESSO AL CREDITO

ACCEDERE AD UN MUTO PER SUPERARE LE DIFFICOLTÀ FINANZIARIE DELLA FARMACIA, O PER ACCORCIARE I TEMPI DI PAGAMENTO VERSO I FORNITORI, NON È COSA SEMPLICE. COME MIGLIORARE QUESTA SITUAZIONE? VEDIAMO DUE ESEMPI CHE TORNANO UTILI PER RAGIONARE SULL'ARGOMENTO: L'IPOTESI DEL TASSO NEGATIVO E QUELLA DI ACCORDI DI CATEGORIA



di Alessandro Maria Caccia,
segretario Utifar

Sono molti i motivi per i quali una farmacia può trovarsi in difficoltà rispetto alla liquidità di denaro: acquisto non supportato da sufficiente capitale d'investimento, gestione non oculata dell'azienda, cattivi consigli da parte dei consulenti, divisioni ereditarie alle quali si è dovuto far fronte, malagestione, e via dicendo. Inoltre, non va sottovalutato il calo dei fatturati Ssn, la cui continua discesa incide spesso pesantemente sulla sostenibilità economica aziendale. Proviamo ad affrontare l'ipotesi di un eventuale risanamento. Recriminare sul passato sarebbe solo un esercizio per la memoria ma non aggiungerebbe nulla di positivo al nostro ragionamento. Servirebbe solo per certificare quelle linee guida di buona gestione che sono indispensabili affinché non si possa ripetere in futuro una mancanza di liquidità o, peggio, un sovraindebitamento che possa pregiudicare il proseguo dell'attività aziendale: *errare humanum est, perseverare autem diabolicum*.

Sembrerebbe, da notizie che giungono dalla stampa, che nazioni del Nord (non d'ambito europeo) prendano in considerazione la possibilità di una nuova grande crisi recessiva, che sarebbe ormai alle porte tanto da indurre istituti bancari ad emettere mutui per acquisto di case a tasso negativo.

Siamo davvero di fronte ad una nuova pesante recessione? Si rifletterà anche sulle farmacie? Sicuramente sì: sarà sempre più difficile l'accesso al credito e verranno guardati sempre con più meticolosa attenzione i bilanci e i rating delle nostre aziende. In questo scenario negativo, alle aziende continuerà ad essere negato il credito o il maggior credito o, se concesso, verrà fatto a fronte di interessi molto alti. Anche nel nostro settore i tassi di interesse bancario sono diversi a seconda del rating. Ma ciò che è veramente difficile da definire è una sua valutazione uniforme su tutto il territorio che non vari secondo la latitudine o i diversi istituti di credito.

Sarebbe davvero importante se alle farmacie venissero concessi strumenti finanziari per un consolidamento di lungo periodo: mutui con una giusta durata di 15 o 20 anni che consentano alle farmacie di rimettersi in sesto finanziariamente con la certezza di poter far fronte anche a tutti gli altri impegni con assoluta tranquillità. Ai mutui di breve periodo è preferibile il mantenimento di scoperti di conto corrente perché, a meno che non si tratti di importi modesti, restituire interessi e capitale in un periodo medio-breve (5/7anni) può essere estremamente pericoloso e si rischierebbe di ritrovarsi in difficoltà per far fronte alle rate di consolidamento.

Inoltre, nel caso di un ulteriore calo di fatturato, non si riuscirebbe più a pagare le rate e ci si potrebbe avvitare in una spirale dalla quale uscire solo facendo ricorso, se possibile, alla legge sul sovraindebitamento.

Cosa possiamo fare, per evitare scenari di questo tipo?

Anzitutto, cercare di ricapitalizzare il patrimonio. In secondo luogo, abbassare il più possibile la bestia nera dei nostri bilanci: il prelievo titolare. Dobbiamo inoltre auspicare che il nostro sindacato riesca a trovare un accordo con istituti bancari di livello europeo per una convenzione commerciale per tutta la categoria a tassi onesti e con un'uniforme (pur scaglionata) valutazione dei rating. Penso, nello specifico, ad un rating più dolce, che tenga presente anche il patrimonio dei singoli farmacisti.

Sarebbe fondamentale che, in questo contesto di bassissimi interessi a livello europeo e mondiale, si potessero ottenere, per chi ovviamente ne abbia merito e titolo, dei mutui di lungo respiro, sostenibili e con una durata temporale tale da permettere di intraprendere quella strada di risanamento che permetta alle farmacie in difficoltà di far fronte ai propri impegni serenamente, rimanendo libere e indipendenti.

Di recente, ho letto un articolo riguardante un accordo tra la Abi (Associazione bancaria italiana) e i diversi soggetti che partecipano alla distribuzione editoriale della stampa, in particolare le edicole.

Sarebbe importante che anche le farmacie e i distributori di farmaci ottenessero un accesso al credito facilitato e un rapporto con gli istituti bancari che si basi su garanzie di categoria. Forse, ricopriamo un ruolo sociale un pochino più importante della sia pur importantissima ed indispensabile filiera della libera informazione. Un ruolo da difendere e sostenere, anche dal punto di vista finanziario.

L'IDEA DANESE

Mutui azzerati ormai da tempo. Ipotesi di proporre addirittura mutui a tasso negativo. Siamo in Danimarca paese europeo ma al di fuori dell'eurozona e per questo non soggetto alla Banca centrale europea. Il terzo gruppo bancario del mese Jyske Bank, ha annunciato l'intenzione di offrire ai propri clienti mutui a 10 anni ad un tasso negativo fisso dello 0,5%.

Un altro istituto bancario, Nordea Bank, ha invece in progetto di proporre un mutuo della durata di 20 anni a interessi zero ed uno della durata di 30 anni a tasso negativo.

Cosa significa tutto ciò?

Ipotezzando, per esempio, un tasso negativo dello 0,5%, colui che sottoscrive un mutuo del valore di 1 milione di euro, dovrà poi restituire alla banca una cifra che si aggira intorno ai 995.000 euro.

L'idea di questi istituti bancari e quella di preferire una lieve perdita di capitale, piuttosto che correre il rischio di bloccare il mercato del prestito. Applicando tassi più alti in un momento di crisi, si rischierebbe infatti che i cittadini e le aziende non possano accedere al credito, creando una situazione di stallo.