



# Una corretta gestione del rapporto con il sistema creditizio

**L'accesso al credito: opportunità e visione di sistema, *case history***

UN PROGETTO DI

**i FARMMA**

IN COLLABORAZIONE CON

  
**federfarma**

CON IL SUPPORTO DI

  
**Banca  
Credifarma**  
Banca Ifis

# Accesso al Credito

Oggi è indispensabile, nel rapporto tra Consulente e Farmacia, monitorare le corrette esigenze finanziarie della farmacia, sia in una ottica di gestione corrente che rispetto alle scelte di investimento che si intendono fare.

Debito commerciale «tossico», quali considerazioni fare?

Debito bancario troppo orientato al breve termine, che problemi presenta?

Diversi strumenti finanziari utili ad eseguire un investimento: quale il migliore?

L'unica discriminante nella scelta di un piano finanziario resta davvero solo il tasso?

Che garanzie può portare una farmacia ad un Istituto di credito?

# Accesso al Credito

La maggior parte delle **risposte** di base le trovo **nel Bilancio**.

Ma cosa è il bilancio?

E' l'insieme dei documenti che esprimono la situazione patrimoniale e finanziaria (**Stato Patrimoniale**), il risultato economico (**Conto Economico**) della gestione e il risultato dei Flussi di Cassa (**Rendiconto dei Flussi di Cassa**)

...è dal confronto però che nascono le risposte! Ricordiamolo sempre...

# Stato Patrimoniale

**Esponde la situazione patrimoniale di una determinata impresa, evidenziando altresì i capitali e i beni disponibili.**

**Utilizzando una similitudine mutuata dalla fotografia, potremmo dire che lo stato patrimoniale è il film della mia farmacia...**



# Conto Economico

Esponde **la capacità dell'attività di produrre Ricchezza (UTILE) o distruggerne (PERDITA) in un determinato periodo di tempo.**

**Utilizzando una similitudine mutuata dalla fotografia, potremmo dire che il conto economico è uno scatto singolo di una farmacia...**

UN PROGETTO DI



IN COLLABORAZIONE CON



CON IL SUPPORTO DI



# Rendiconto finanziario

Esponde le **dinamiche di flussi di cassa di una azienda in un determinato periodo di tempo.**

**Utilizzando una similitudine mutuata dalla fotografia, potremmo dire che il rendiconto finanziario è ciò che vedo facendo uno zoom della «cassa» in farmacia...**

# Conto Economico Medio (1/2)

Una corretta gestione  
del rapporto con  
il sistema creditizio

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%
	<b>A. Ricavi di vendita</b>	<b>1.221.971</b>	<b>97,29%</b>	<b>1.139.345</b>	<b>96,15%</b>	<b>1.161.761</b>	<b>93,40%</b>	<b>1.188.346</b>	<b>93,48%</b>
	<b>B. Altri ricavi e proventi</b>	<b>33.997</b>	<b>2,71%</b>	<b>45.642</b>	<b>3,85%</b>	<b>82.053</b>	<b>6,60%</b>	<b>82.865</b>	<b>6,52%</b>
<b>1. TOTALE RICAVI</b>	<b>1.255.968</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.184.987</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.243.814</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.271.211</b>	<b>100,0%</b>	
	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	
<b>2. COSTO DEL VENDUTO (CV)</b>	<b>818.614</b>	<b>65,18%</b>	<b>770.443</b>	<b>65,02%</b>	<b>777.698</b>	<b>62,53%</b>	<b>801.409</b>	<b>63,04%</b>	
<b>A. MARGINE LORDO (ML)</b>	<b>437.354</b>	<b>34,82%</b>	<b>414.545</b>	<b>34,98%</b>	<b>466.117</b>	<b>37,47%</b>	<b>469.802</b>	<b>36,96%</b>	

# Conto Economico Medio (2/2)

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
<b>1. TOTALE RICAVI</b>		<b>1.255.968</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.184.987</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.243.814</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.271.211</b>	<b>100,0%</b>
<b>A. MARGINE LORDO (ML)</b>		<b>437.354</b>	<b>34,82%</b>	<b>414.545</b>	<b>34,98%</b>	<b>466.117</b>	<b>37,47%</b>	<b>469.802</b>	<b>36,96%</b>
<b>COSTI OPERATIVI</b>	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%
	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%
	<b>3. TOTALE COSTI OPERATIVI</b>		<b>105.684</b>	<b>8,15%</b>	<b>100.903</b>	<b>7,78%</b>	<b>115.059</b>	<b>8,87%</b>	<b>111.193</b>
<b>B. VALORE AGGIUNTO (VA)</b>		<b>331.670</b>	<b>26,41%</b>	<b>313.641</b>	<b>26,47%</b>	<b>351.058</b>	<b>28,22%</b>	<b>358.609</b>	<b>28,21%</b>

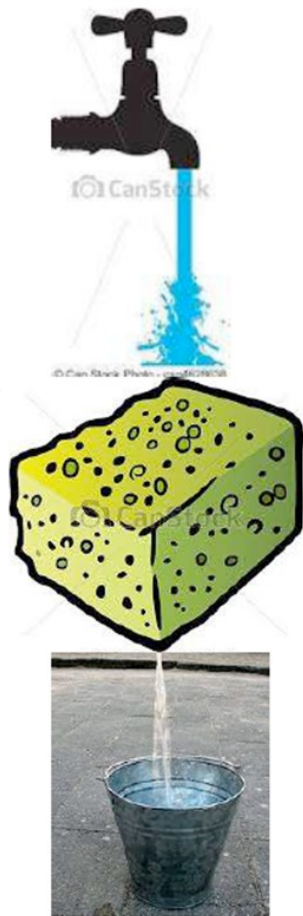


# Conto Economico Medio (Sintesi)

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

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

Una corretta gestione  
del rapporto con  
il sistema creditizio



# 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	

# Squilibrio finanziario: Sintomi (1/5)

Quali sono gli Indicatori di una situazione di **struttura finanziaria scorretta** (squilibrio finanziario)?

- **Espliciti**: il "fine mese" progressivamente più difficile su tutti gli impegni della farmacia, finanziari, commerciali, fiscali, previdenziali (**Fase Conclamata**)

- **Impliciti**: uno Stato Patrimoniale che presenta squilibri dal lato delle Passività. I **sintomi** vanno affrontati per tempo (**Fase di Incubazione e Maturazione**)

Lo **Stato Patrimoniale** è il documento che rappresenta la **fotografia in un dato momento (immagine derivante da una storia...)** della composizione qualitativa e quantitativa del patrimonio della società alla data di riferimento (come ho ottenuto i fondi e come li sto utilizzando)

# Squilibrio finanziario: Analisi (2/5)

Stato Patrimoniale

ATTIVO		PASSIVO	
Avviamento	900	Capitale proprio	10
Mobili e arredi	70	Utile di esercizio	15
Attrezzature e macchinari	30	<b>Banche</b>	<b>655</b>
Scorte di magazzino finali	100	<b>Debiti verso fornitori</b>	<b>450</b>
<b>Crediti verso Clienti</b>	<b>40</b>	Fondo Tratt. Fine Rapporto	10
Cassa / Banca	10	Fondi Ammortamento	10
<b>TOTALE</b>	<b>1.150</b>	<b>TOTALE</b>	<b>1.150</b>

# Squilibrio finanziario: Analisi (3/5)

## PASSIVO

Capitale proprio	10
Utile di esercizio	15
<b>Banche</b>	<b>655</b>
<b>Debiti verso fornitori</b>	<b>450</b>
Fondo Tratt. Fine Rapporto	10
Fondi Ammortamento	10
<b>TOTALE</b>	<b>1.150</b>

## BANCHE

Fido di Cassa	450
Mutuo	205
<b>TOTALE</b>	<b>655</b>

# Squilibrio Finanziario: Interventi

## (4/5)

Una corretta gestione  
del rapporto con  
il sistema creditizio

Che mi trovi in una situazione di squilibrio Conclamato o in incubazione devo:

- Fermarmi ed analizzare
- **Misurare la capacità reale della mia Farmacia di produrre ricchezza**  
(Conto Economico) = EBITDA
- Fare una analisi dell'**interazione** tra Stato Patrimoniale e Conto Economico **per capire come si muovono i miei flussi di cassa**  
(Rendiconto dei Flussi di Cassa).
- Costruire un **Piano Economico Finanziario (PEF)**

# Squilibrio Finanziario: Interventi

## (5/5)

Una corretta gestione  
del rapporto con  
il sistema creditizio

**Il piano (PEF)** dovrà rispondermi su quali, **nel mio caso**, siano gli **interventi Possibili**:

- Apporto di denaro proprio
- Riduco i prelevamenti
- Allungamento del debito bancario (se possibile)
- Contenimento dei costi non necessari
- Aumento della marginalità
- Ove possibile effettuare un intervento sulla struttura Fiscale della mia attività (SRL? Holding? Scissione?)
- **Un Mix degli interventi Sopra Esposti**



# Codice Della Crisi - Cenni

**Il 15 luglio 2022 la Legge Fallimentare del 1942 è stata sostituita dal nuovo Codice della Crisi di Impresa e dell'Insolvenza**

L'adozione di tutti gli **strumenti riferibili all'economia aziendale** che finora l'imprenditore doveva adottare per una corretta ed efficiente gestione della propria impresa e che costituivano **best practices** per il governo aziendale, **oggi sono assunte a rango di norma di legge.**

*(Analisi economico-finanziaria / forecast / budget)*

UN PROGETTO DI

**i** FARMA

IN COLLABORAZIONE CON

  
federfarma

CON IL SUPPORTO DI

 Banca  
Credifarma  
Banca Ifis



# Codice Della Crisi

## Nei nuovi obblighi

La previsione dei flussi di cassa è centrale nell'ottica di prevenire la crisi d'impresa e la corretta gestione aziendale.

Si «fallisce» per cassa e non per competenza





# Adottiamo un'ottica di sistema

Diventa indispensabile per la farmacia e per gli altri attori del sistema, la distribuzione intermedia, gli Istituti di credito di settore, lavorare in una ottica congiunta di equilibrio.

*Le farmacie lavoreranno per non eccedere nell'approvvigionamento alla leva finanziaria, laddove non necessaria.*

*Le banche lavoreranno per favorire la sostenibilità del debito.*

*La distribuzione lavorerà per agevolare sempre più le farmacie in una ottica di «compro sul venduto», evitando la concessione di credito troppo spinto nel lungo termine.*

Il presente documento è di supporto ad una presentazione orale.  
I contenuti potrebbero quindi non essere correttamente interpretati in assenza dei commenti orali  
di chi ne ha curato la stesura.

# Grazie

Arturo Saggese – Commercialista  
[arturo.saggese@gmail.com](mailto:arturo.saggese@gmail.com)

UN PROGETTO DI



IN COLLABORAZIONE CON



CON IL SUPPORTO DI

