

**Progetto di fattibilità redatto  
ai sensi dell'art. 185 c. 1 D.Lgs. 36/2023**

**\*\*\***

**Progetto imprenditoriale di apertura e gestione iniziale  
(conti economici previsionali dei primi tre esercizi) nonché  
calcolo del valore di concessione e dei canoni d'esercizio della  
nuova sede farmaceutica  
a Tarmassia – Comune di Isola della Scala (VR)**

**Stima redatta da  
Alessandro Bonuzzi  
Dottore Commercialista e Revisore Legale  
Albo Ordine Dottori Commercialisti di Verona n. 1774/A  
via Ca' di Cozzi 41  
37124 Verona (VR)**

## **OGGETTO DELL'INCARICO**

Sulla base della determinazione n. 716/2024 del Comune di Isola delle Scala (VR), il responsabile della Direzione Programmazione e Governo del Territorio - Attività Economiche e Produttive, arch. Riccardo Donegà, ha affidato allo Studio Marcolungo Nuvoloni & Associati, con sede in Verona, via Ca' di Cozzi 41, partita IVA n. 02727240232, e con associato il dott. Alessandro Bonuzzi, codice fiscale BNZLSN83A06L781Q, iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti della Provincia di Verona al n° 1774/A (d'ora in avanti anche solo il "**Perito**"), l'incarico di consulenza per la redazione di una relazione tecnico-economica di una istituenda farmacia (d'ora in avanti anche solo o "**Farmacia**" o "**Farmacia di Tarmassia**"), che sarà ubicata a Tarmassia, frazione del Comune di Isola della Scala (VR).

La finalità del lavoro è quella di determinare, ai fini della stesura del bando di concessione pubblica:

1. il **volume d'affari** ipotizzabile della Farmacia;
2. il **valore stimato della concessione** per la gestione della Farmacia;
3. il **canone di concessione mensile/annuale** da porre a base d'asta per la gestione della Farmacia.

## **INFORMAZIONI E DOCUMENTI UTILIZZATI**

L'analisi si è fondata in particolare sulle seguenti informazioni e documenti:

- dati relativi alla composizione dei corrispettivi e conoscenza delle farmacie operanti nella provincia di Verona;
- conoscenza del settore delle farmacie e del mercato;
- visita e ispezione *in loco* della frazione di Tarmassia – Isola della Scala (VR);
- informazioni ottenute direttamente dai funzionari del Comune di Isola della Scala.

## **IPOTESI E LIMITI DEL LAVORO**

Le considerazioni esposte e il lavoro svolto devono essere interpretati alla luce delle seguenti ipotesi principali:

1. la farmacia oggetto di valutazione sarà gestita nella forma di ditta individuale (impresa individuale); nulla vieta la gestione in forma societaria, ma l'ipotesi oggetto di stima non prevede la presenza di farmacisti cui attribuire il reddito ricavato dall'attività svolta in numero superiore a 1, così come non prevede le imposte dirette proprie delle società di capitali (IRES e IRAP) e di persone (IRAP);
2. la farmacia oggetto di valutazione è considerata in ipotesi di continuità aziendale, senza sostanziali mutamenti negli indirizzi di gestione, se non conseguenti all'attività di apertura e di sviluppo dell'attività commerciale;
3. la valutazione è basata sulle risultanze dei bilanci previsionali del primo triennio di attività, al termine del quale dovrebbero potersi stimare i ricavi e la redditività media prospettica;
4. la valutazione è basata sull'assunzione che il soggetto aggiudicatario del bando di concessione sia un soggetto (ditta individuale) che lavorerà a tempo pieno nell'attività (in qualità di farmacista e direttore responsabile).

Inoltre, il presente progetto imprenditoriale è basato sulla normativa farmaceutica attualmente in vigore, prendendo come riferimento consuntivi di farmacie già esistenti nel territorio che possono, per caratteristiche oggettive, essere assimilate all'istituenda farmacia oggetto del presente studio.

Ovviamente, il presente progetto potrà perdere di efficacia ed attualità se dovesse variare la normativa di riferimento.

## **IL COMUNE DI ISOLA DELLA SCALA - FARMACIE**

Il Comune di Isola della Scala conta al 31/12/2024 n. 11.758 abitanti e attualmente ha 3 sedi farmaceutiche: Farmacia Centrale Dr. Neri Gianbattista (Zona farmaceutica n. 1), Farmacia Moderna della dott.ssa Giorgia Righetti e C. Sas (Zona farmaceutica n. 2) e Farmacia dott.ssa Silvi Daniela (Zona farmaceutica n. 3).

Nell'ambito della frazione di Tarmassia risiedono al 31/12/2024 n. 815 abitanti degli 11.758 abitanti complessivi del Comune di Isola della Scala.

Con deliberazione della Giunta Comunale n. 159 del 17/10/2024, tenuto conto che:

- l'articolo 1 L. 475/1968 e s.m.i. prevede che *“Il numero delle autorizzazioni è stabilito in modo che vi sia una farmacia ogni 3.300 abitanti. La popolazione eccedente, rispetto al parametro di cui al secondo comma, consente l'apertura di una ulteriore farmacia, qualora sia superiore al 50 per cento del parametro stesso”*;
- tale parametro risulta superato, considerata la popolazione al 31/12/2023 di 11.683 abitanti – dichiarati dal Comune stesso alla data della deliberazione – con la conseguenza che la normativa consente di provvedere all'istituzione di una nuova sede di farmacia, la n. 4 (numero quattro);
- ad oggi, la popolazione della frazione di Tarmassia, con numero di abitanti simile alla frazione di Pellegrina, risulta sguarnita di assistenza farmaceutica e la stessa popolazione per accedere a tale servizio, deve percorrere oltre 4 Km di una strada non affiancata da una pista ciclabile o pedonale;
- su proposta della Giunta Comunale n. 132 del 5/09/2024, il Comune ha ottenuto i pareri non vincolanti favorevoli dell'ULSS 9 Scaligera e dell'Ordine dei Farmacisti della Provincia di Verona assunti al protocollo comunale rispettivamente al n. 20939 del 11/10/2024 e al n. 20847 del 10/10/2024;

il Comune di Isola della Scala ha:

- approvato la nuova pianta organica (zonizzazione) come delineata nell'**Allegato 1**;
- identificato una nuova sede farmaceutica, portando il numero delle farmacie da n. 3 (tre) a n. 4 (quattro), istituendo la nuova zonizzazione n. 4 Tarmassia quale area per collocare la nuova farmacia;
- manifestato la volontà di esercitare il diritto di prelazione ai sensi dell'articolo 9 L. 475/1968 relativamente alla gestione della 4<sup>a</sup> sede farmaceutica di nuova istituzione - frazione Tarmassia.

## **PRINCIPALI METODI DI VALUTAZIONE DELLE AZIENDE**

Per quanto concerne il procedimento di stima la questione fondamentale è rappresentata dall'individuazione del metodo di valutazione più consono al caso specifico. Si elencano i principali metodi di valutazione proposti dalla dottrina aziendalistica:

- metodo analitico-patrimoniale;
- metodo sintetico-reddituale;
- metodo misto patrimoniale-reddituale;
- metodo del *Market Value Added (MVA)*;
- metodo finanziario;
- metodi empirici.

### **a) Metodo analitico-patrimoniale**

Con il metodo analitico-patrimoniale il valore dell'azienda si determina prescindendo dalla sua capacità di produrre reddito. Si individuano analiticamente i componenti attivi e passivi dell'azienda valutandoli a valori correnti. Il patrimonio netto contabile risultante dalla situazione patrimoniale, redatta con riferimento ad una data prestabilita, deve essere rettificato per tenere conto del valore corrente di tutte le attività e passività nonché del valore delle attività immateriali non rilevate nella situazione patrimoniale iniziale.

Il valore dell'azienda,  $W$ , pari al patrimonio netto rettificato, è pertanto così determinato:

$$W = K + \Delta P$$

dove  $K$  è uguale al valore del patrimonio netto contabile risultante dalla situazione patrimoniale di riferimento, dato dalla differenza tra i valori contabili delle attività e delle passività;  $\Delta P$  è l'ammontare delle plusvalenze delle attività e passività patrimoniali, al netto delle relative minusvalenze, ottenuto per differenza fra valori correnti e contabili.

### **b) Metodo sintetico-reddituale**

Con il metodo sintetico reddituale si determina il valore dell'azienda capitalizzando il reddito medio normale atteso ( $R$ ) ad un idoneo tasso di attualizzazione ( $i$ ). Il valore dell'azienda non viene determinato direttamente, ma indirettamente sulla base dei flussi prospettici di reddito giudicati soddisfacenti. In questo caso quindi si ha un modello di calcolo della rivalutazione complessiva del capitale d'impresa determinato sulla base di una redditività prospettica. Nell'ipotesi che l'azienda sopravviva per un tempo infinito, il valore della stessa si determina ricorrendo alla formula della rendita perpetua, che può essere così formalizzata:

$$W = R/i$$

dove  $R$  è uguale al valore del reddito medio normalizzato;  $i$  è uguale al tasso di attualizzazione.

Nel caso in cui la durata della vita residua dell'azienda sia determinabile con precisione, il valore dell'azienda viene calcolato nel seguente modo:

$$W = R \text{ ann}^{-1} i + Z$$

dove  $R \text{ ann}^{-1} i$  è uguale al valore attuale del reddito medio normalizzato per n anni; Z è il valore finale di realizzo dell'azienda al tempo n.

Il reddito medio normalizzato viene individuato in modo da definire un valore che rappresenti le normali condizioni di redditività dell'azienda considerata, e che abbia un'alta probabilità di riprodursi sull'intero orizzonte economico della stima, cosicché lo stesso sia dotato di stabilità. Il reddito, per essere considerato normale, deve essere depurato dalle componenti straordinarie e transitorie e dagli effetti delle politiche di bilancio. Nell'applicazione del metodo sintetico-reddituale, la scelta del tasso di attualizzazione è una delle operazioni più importanti e delicate, perché, a parità di reddito, piccole variazioni del tasso comportano notevoli differenze nel valore attribuito all'azienda.

### **c) Metodo misto patrimoniale-reddituale**

Il metodo misto patrimoniale-reddituale accoglie i principi e criteri di valutazione propri di ciascuno dei due metodi sopra descritti e perviene alla determinazione del valore dell'azienda aggiungendo o sottraendo al valore del patrimonio netto rettificato K', il valore dell'avviamento positivo o negativo determinato con procedimento autonomo (*goodwill* o *badwill*).

### **d) Metodo del Market Value Added (MVA)**

Il *Market Value Added* (MVA) è un metodo di valutazione d'azienda che si poggia sul concetto di *Economic Value Added* (EVA), cioè sulla capacità dell'impresa in oggetto di creare valore dopo avere remunerato tutti i fattori produttivi in maniera soddisfacente (comprendendo tra questi anche gli investimenti in capitale di rischio). Il valore attualizzato di tale maggiore ricchezza rappresenta il "valore aggiunto economico" (*economic value added*) della stessa rispetto al suo valore puramente contabile nella valutazione dell'investitore. Il valore attuale dell'EVA costituisce il maggior importo che un ipotetico investitore è disposto ad impiegare nell'azienda in oggetto rispetto ad un alternativo investimento sul mercato, giustificato dal *surplus* di valore che la stessa azienda riuscirà a creare rispetto all'ipotetico investimento alternativo. Il valore di mercato dell'Azienda sarà pertanto pari alla somma tra il patrimonio netto espresso a valori correnti ed il valore attuale degli EVA.

### **e) Metodo finanziario**

Il metodo finanziario assimila l'azienda ad un investimento a medio-lungo termine determinando il valore della stessa mediante la capitalizzazione dei flussi finanziari netti futuri attesi. Elemento centrale della valutazione è la determinazione della serie di flussi finanziari futuri che l'azienda sarà in grado di produrre. A tale proposito fondamentali al fine di rendere attendibili i dati sui quali si fonda la valutazione, sono la

considerazione delle scelte strategiche e gestionali dell'impresa e il quadro esterno di riferimento all'interno del quale opera.

**f) Metodi empirici**

I metodi empirici non si basano su formule valutative razionalmente costruite e deducono il valore direttamente da osservazioni di mercato basandosi anche su transazioni note. Utilizzano tecniche più o meno elaborate per definire “prezzi probabili” negoziabili per una data azienda con riferimento a situazioni simili. Tali metodi, sebbene criticati dalla dottrina per la scarsa razionalità metodologica, hanno un ruolo di primaria importanza nella prassi valutativa aziendale. Come si dirà in seguito sono di comune utilizzo nella valutazione delle farmacie e, per chi conosce bene il settore, è noto che sono i più adatti a stimarne correttamente il valore.

## **CRITERI GENERALI ADOTTATI PER LO SVOLGIMENTO DELL'INCARICO**

Considerando quelli che costituiscono i due sistemi di valutazione diametralmente più opposti, vale a dire il metodo analitico-patrimoniale e quello sintetico-reddituale, si evidenzia come l'applicazione dell'uno o dell'altro possa portare alla determinazione di valori a volte fortemente discordanti tra loro. Ne deriva che l'applicazione di un criterio valutativo non correttamente correlato alla tipologia di attività si può rivelare tanto fuorviante da rendere inesatta la stima.

Il metodo patrimoniale trova importanti applicazioni con riferimento a quelle aziende nelle quali la struttura patrimoniale costituisce la componente di gran lunga prevalente del valore dell'azienda. Al contrario il metodo sintetico-reddituale tiene essenzialmente conto solo della capacità dell'azienda di remunerare il capitale proprio (valore dell'azienda quale attualizzazione dei redditi attesi) andando, quindi, a determinare il valore della stessa sulla base di elementi che poco hanno a che fare con i valori di capitale economico.

Per effettuare la scelta del metodo di valutazione più adatto, è necessario definire con precisione la tipologia dell'azienda che si sta valutando e il contesto ambientale ed economico in cui essa opera.

La farmacia è un'azienda che opera in un contesto di regole proprie che ne determinano le peculiarità al di là della tipicità dell'attività svolta. Attualmente il settore è in fase di profonda e radicale trasformazione.

Pertanto, è evidente che l'attuale quadro di profonda incertezza rende assai difficoltosa la valutazione delle farmacie che dovranno confrontarsi con uno scenario assai diverso dal passato: ciò impone prudenza da parte dei periti.

Nonostante le difficoltà del settore e la stagnazione economica, un'attenta e competente gestione della farmacia consente di norma ai farmacisti titolari di trarre dalla loro attività professionale un adeguato ritorno economico pur con un rischio mediamente assai più limitato rispetto alle altre iniziative imprenditoriali. Si tenga anche conto del fatto che la redditività di ogni farmacia, intesa come singolo punto vendita gestito in forma di impresa individuale o di società a ristretta base societaria, è particolarmente influenzata dalle attitudini e dalla professionalità del titolare o dei soci. Ai fini della valutazione è dunque necessario considerare astrattamente la farmacia gestita con normale efficienza.

Occorre quindi esprimere una valutazione che indichi un importo onnicomprensivo del valore del "diritto d'esercizio" della farmacia, anche e soprattutto alla luce dei seguenti fattori immateriali:

- rapporti con la clientela;
- rapporti con i fornitori;
- localizzazione del punto vendita;
- situazione demografica;
- buon nome commerciale dell'azienda (in condizioni di svolgimento ordinario dell'attività);



- rapporto tra fatturato in regime di SSN e cassetto (previsionale);
- qualità dell'offerta merceologica;
- combinazione efficiente dei fattori produttivi;
- personale dipendente e relativi aspetti contrattuali;
- formazione del personale;
- valutazione del contesto concorrenziale;
- prossimità di strutture sanitarie, eccetera.

Sulla base di quanto esposto ai fini della presente stima, considerata la particolare specializzazione del sottoscritto nel settore delle farmacie e la specifica conoscenza del mercato, così come l'esigenza di determinare un valore "iniziale" da attribuire all'attività di farmacia, si ritiene senza alcun dubbio adeguato un metodo di valutazione prossimo al metodo reddituale, che si fonda cioè su:

- il fatturato previsionale della farmacia, da stimarsi avendo riguardo ai ricavi realizzabili nei primi tre anni di attività, sino quindi al raggiungimento del c.d. *plateau* (presumendo una stabilizzazione dei ricavi successivamente al terzo anno d'attività);
- la redditività della farmacia, data dall'incremento del giro d'affari, dal margine lordo sulle merci, dallo sviluppo del cd. "cassetto", eccetera.

## **ESAME DEI DATI PREVISIONALI DELLA FARMACIA DI TARMASSIA**

La posizione della Farmacia sarà strategica e particolarmente adatta per l'erogazione del servizio farmaceutico alla popolazione della frazione di Tarmassia, così come delle aree limitrofe e contigue, considerato che:

- la Farmacia si troverà nella frazione di un comune di medio-grandi dimensioni;
- la Farmacia potrà servire la clientela di passaggio, siccome posizionata lungo vie/arterie di comunicazione "battute", tra cui la strada provinciale che collega il Comune di Isola della Scala al Comune di Bovolone.

### **Preventivo analitico delle immobilizzazioni materiali e immateriali necessarie**

#### **a) Locazione e manutenzione straordinaria dei locali**

I locali devono essere individuati nel Comune di Isola della Scala, frazione Tarmassia, all'interno dell'area definita "Zona 4°" dall'**Allegato 1**.

Si consideri che, al fine di massimizzare la visibilità e la funzionalità della Farmacia, i locali dovrebbero essere individuati sulle S.P. 22 o S.P. 24.

La superficie di una moderna farmacia si aggira intorno ai 90/120 mq. Tenuto conto che, ad oggi, non sono stati individuati possibili locali presso cui aprire la nuova sede farmaceutica, è possibile procedere solo a una stima di quello che sarà il canone annuo dovuto per la locazione, nonché dell'ammontare delle spese da sostenere per rendere idonei i locali all'esercizio dell'attività di farmacia. Ipotizzando che la scelta ricada su un fabbricato commerciale da sistemare, il valore annuo della locazione può essere assunto in misura pari a 7.200 €, mentre le eventuali opere di manutenzione (opere edili e impianti) da eseguire possono essere stimate in 30.000 €.

#### **b) Arredamento, macchinari e attrezzatura**

Sono presenti nella provincia di Verona alcune imprese specializzate nella fornitura di arredamento, utensileria, macchinari e attrezzatura specifici per le farmacie. Si renderanno necessari lo sfruttamento dello spazio a disposizione e la creazione di zone diversificate per tipologia di prodotti venduti (e.g. spazi dedicati alla dermocosmesi e all'igiene, spazi dedicati agli articoli sanitari, ai dietetici e integratori alimentari eccetera). Si renderà poi necessario prevedere:

- uno spazio dedicato ai servizi di autoanalisi e analisi;
- l'acquisto di impianti "generici" quali impianto di condizionamento, telefonico, di allarme e di illuminazione;

- l'acquisto di beni strumentali, quali il misuratore della pressione arteriosa e i macchinari per l'autoanalisi, le insegne, il frigorifero, l'attrezzatura da laboratorio, l'attrezzatura da ufficio e, infine, il registratore telematico (RT).

Considerato che non sono ancora stati individuati idonei locali per la sede della Farmacia, non è stato possibile ottenere dei preventivi analitici per l'acquisto dell'arredamento e delle attrezzature.

Basandosi su alcuni recenti consuntivi di arredamenti completi per farmacie si può stimare il costo per l'arredamento e l'attrezzatura in 70.000 € circa.

La spesa per l'acquisto dei beni strumentali può essere finanziata, anche interamente, attraverso un *leasing* finanziario.

### **c) Sistemi informativi e informatici**

La qualità del gestionale è fondamentale. Tutti i programmi *software* attualmente in commercio prevedono, tra le altre, una gestione delle procedure di vendita, una gestione delle ricette e della tariffazione, una gestione degli ordini e dell'inventario di magazzino (scorte) e anche la fornitura di una serie di dati statistici molto utili alla farmacia per la gestione del magazzino stesso (ordini di riacquisto).

Considerando il bacino d'utenza di 800 abitanti circa, è inizialmente sufficiente una sola postazione-lavoro in farmacia.

Si presume che per l'approvvigionamento del *software*, unitamente ai servizi di manutenzione e assistenza, venga stipulato un contratto di noleggio pluriennale. Il canone annuale di noleggio è stimabile in misura pari a circa 2.000 € (incluso aggiornamento delle banche dati, manutenzioni eccetera).

### **Analisi delle scorte di magazzino**

L'impianto iniziale del magazzino deve considerarsi di importo variabile a seconda del bacino di utenza di riferimento.

Il valore del magazzino va considerato "al costo", cioè al valore che risulta applicando al prezzo al pubblico, al netto dell'IVA, le percentuali di "sconto" mediamente praticate dai grossisti e dai produttori.

La Farmacia deve essere fornita di tutte le sostanze e gli articoli usualmente venduti disponendo di un'adeguata offerta commerciale.

In base alla prassi commerciale dei principali grossisti del settore farmacia operanti nel settentrione d'Italia, si ritiene che il primo impianto possa essere in tutto o in parte finanziato dal grossista prescelto, beneficiando di una dilazione di pagamento, normalmente concessa alla farmacia nella sua fase di *start-up*.

### **Analisi della forza lavoro per la gestione della farmacia**

La farmacia è un servizio di pubblica utilità.

La forza lavoro dev'essere logicamente commisurata al fatturato stimato della farmacia, anche al fine di poter permettere un ottimale svolgimento dell'attività e quindi rendere un servizio efficiente e tempestivo alla popolazione residente.

In base alle stime predisposte avendo riguardo soprattutto alla popolazione abitante nella frazione di Tarmassia, pari a 815 unità, e della popolazione dei centri abitati limitrofi e, quindi, del conseguente giro d'affari stimato per il primo triennio d'attività, si ritiene che:

- il soggetto affidatario della gestione della Farmacia debba garantire, in qualità di farmacista (direttore responsabile), la propria attività lavorativa per 40 ore settimanali (*full-time*);
- durante il primo anno d'attività sarà richiesta l'assunzione di un farmacista *part-time* (40% orario pieno);
- a decorrere dal secondo anno d'attività, si renderà necessaria l'assunzione di un farmacista *part-time* (50% orario pieno); il costo preventivato ammonta a circa € 26.000 dal secondo anno.

Si noti bene che la simulazione del costo del dipendente si basa:

- sul costo azienda medio di un dipendente laureato (farmacista), con medio-bassa esperienza lavorativa o anzianità di servizio (**Allegato 2**), ma avendo riguardo anche alla scarsità di farmacisti collaboratori;
- su un costo presuntivo di ferie, permessi non goduti e straordinari, di circa 5.000 €/anno.

### **Indicazioni in ordine alla gestione della farmacia e delle scorte di magazzino**

Un'idonea e corretta gestione della farmacia non può prescindere dall'adeguata gestione delle scorte (in modalità informatizzata). L'informatizzazione in farmacia è funzionale, in primo luogo, a gestire il magazzino (scorte dei farmaci e parafarmaci), prevedendo un programma di carico e scarico delle merci, da effettuarsi anche attraverso delle penne ottiche per la lettura dei codici a barre. Ciò consente di monitorare in qualsiasi momento la giacenza dei prodotti, così come di effettuare ordini di acquisto delle merci in misura adeguata alle necessità della farmacia, sia in termini di categoria merceologica che di quantità.

Molti programmi eseguono delle statistiche sulle vendite, elaborando giacenze, vendite effettuate in un determinato periodo e rotazione di magazzino per ogni singolo prodotto.

Informazioni di questo tipo sono di ausilio:

- nella selezione dei canali di acquisto dei medicinali e del parafarmaco;
- per limitare l'acquisto di merci a bassa rotazione;
- nell'erogazione dei servizi;
- alla distribuzione "in nome e per conto";
- alla gestione dei dati dei clienti (diete, malattie, allergie, eccetera).

Per ultima, merita una particolare menzione la c.d. “farmacia dei servizi”, la cui importanza – sia in termini di presidio territoriale, sia di fatturato – è sempre più cresciuta a seguito dell’epidemia da Covid-19, non solo per i servizi erogati nell’ambito del servizio sanitario nazionale, ma anche per quelli al di fuori dello stesso.

### **Dotazione iniziale di fondi della farmacia**

In base a quanto sopra premesso, la maggior parte delle risorse finanziarie necessarie per l’avviamento della Farmacia è reperibile a mezzo finanziamento.

Il fabbisogno finanziario iniziale di cui necessita la Farmacia può essere stimato in misura pari a 100.000 € (centomila). Tale importo è oggetto del piano di ammortamento del finanziamento di cui all’**Allegato 3**. Si riepilogano qui di seguito i principali dati del finanziamento.

<u>MUTUO</u>	
Quota capitale	100.000
Anni	7
Periodi all'anno	12
Interessi (%)	4%
<b>Rata mensile</b>	<b>1.366,88</b>

### **Bilancio previsionale dei primi tre esercizi di attività**

Nel paragrafo che segue “*Analisi del fatturato previsto*” è riportato un bilancio (conto economico) previsionale dei primi 3 esercizi di attività della Farmacia. Sulla base dell’esperienza accumulata in occasione di altre nuove aperture di farmacie, infatti, il fatturato si avvicina alla misura a regime una volta conclusosi il terzo anno di attività, quindi nell’arco di circa 36 mesi dall’apertura. Le stime e valutazioni, dunque, sono fondate sui **conti dei profitti e delle perdite** relativi agli esercizi **n, n+1 e n+2**.

Si segnala preliminarmente che:

- 1) il primo esercizio è parametrato all’anno solare (12 mensilità); chiaramente, qualora l’inizio effettivo dell’attività avvenisse in corso d’anno, il risultato d’esercizio dovrebbe essere conseguentemente riproporzionato;
- 2) sono applicate percentuali di sconto crescenti, anche e soprattutto in considerazione della sempre maggiore conoscenza del mercato, nonché delle relative fonti di approvvigionamento (fornitori, cooperative e grossisti eccetera) da parte del “titolare”;
- 3) oltre all’attività svolta dal “titolare” (*full-time*), si presume l’assunzione di un dipendente *part-time* 40% nel primo esercizio e 50% dal secondo esercizio;
- 4) tra i costi di esercizio è presente il conto “ammortamenti”. Tale conto è valorizzato considerando una simulazione di spesa per manutenzioni straordinarie dell’edificio, impiantistica, macchinari, arredamento

e attrezzatura varia per un ammontare pari a circa 100.000 €, da ottenere mediante l'accensione del finanziamento di durata di 84 mesi di cui all'Allegato 3;

5) i ricavi sono stimati avendo riguardo al bacino d'utenza potenziale del territorio di riferimento, composto dagli abitanti della frazione di Tarmassia (d'ora in avanti **"Bacino d'utenza base"**) e dalla clientela portata dal passaggio (d'ora in avanti **"Bacino d'utenza di passaggio"**);

6) le spese generali di gestione sono aggiornate ipotizzando un tasso d'inflazione del 2% su base annua.

Gli utili lordi sono in linea con il margine delle farmacie private e pubbliche di analogo fatturato.

### **Analisi del fatturato previsto**

Negli ultimi anni abbiamo assistito a:

- una lieve riduzione del fatturato ASL delle farmacie, chiaramente dovuto alla politica di contenimento della spesa farmaceutica attuata dallo Stato;
- di conseguenza, un lieve incremento del peso del cassetto rispetto alla totalità delle vendite delle farmacie.

Con riferimento al primo punto, segnaliamo che il prezzo dei farmaci rimborsati dal Servizio Sanitario Nazionale è amministrato, cioè determinato per legge, attraverso l'AIFA (Agenzia Italiana del Farmaco) ed è una variabile su cui la farmacia non può incidere. Occorre ricordare anche che, in media, circa il 40-50% del fatturato di una azienda farmacia è costituito dal rimborso dei farmaci distribuiti in nome e per conto del SSN. Risulta quindi facile intuire come qualsiasi determinazione di diminuzione del prezzo dei farmaci incida pesantemente sul fatturato di una farmacia.

Storicamente, il fatturato al netto dell'IVA di una farmacia oscilla tra 320.000 € e 340.000 € ogni 1.000 abitanti; l'oscillazione del fatturato è dovuta, principalmente, alla capacità e professionalità del direttore e dei farmacisti che lavorano all'interno della farmacia. Al fatturato, per così dire, "residenziale", si deve aggiungere l'indotto portato dal passaggio, il quale dipende sostanzialmente dall'ubicazione della farmacia.

Considerando che la nuova sede farmaceutica di Tarmassia serve una popolazione di 815 abitanti stanziali (Bacino d'utenza base), i quali dovrebbero garantire un fatturato di circa 270.000 €, cui si aggiunge la clientela di passaggio (Bacino d'utenza di passaggio) stimabile in una popolazione di 250 clienti (pari a circa il 30% del Bacino d'utenza base), è ragionevole stimare il fatturato base della Farmacia in misura pari a circa 330/350.000 €, al netto dell'IVA.

Dal prospetto dei conti economici in calce si evincono i seguenti elementi, particolarmente significativi per il raggiungimento dell'oggetto e rappresentati in unità di euro.

*Stima conto economico annualità n, n+1 e n+2 - Farmacia di Tarmassia*

	<i>n</i>	<i>n+1</i>	<i>n+2</i>
<b><u>RICAVI</u></b>			
Vendite merci	215.160	281.160	333.878
Prestazioni di servizi	3.000	6.000	10.000
Rimanenze finali merci	32.274	39.362	40.065
Interessi attivi	0	0	0
Altri proventi	0	0	0
<b>Tot. Ricavi</b>	<b>250.434</b>	<b>326.522</b>	<b>383.943</b>
<b><u>COSTI</u></b>			
Acquisto merci	176.431	189.842	214.385
Rimanenze iniziali merci	0	32.274	39.362
Costo del personale	18.000	25.500	26.000
Consulenza fiscale, societaria e giuslavoristica	5.000	5.100	5.200
Spese di impianto	2.500	0	0
Interessi passivi c/c	0	0	0
Oneri bancari	1.300	2.000	1.500
Ammortamenti	7.750	13.000	13.000
Locazioni non finanziarie	8.200	8.364	8.528
Canoni software	2.000	2.040	2.080
Trattenute sindacali Federfarma	1.500	1.800	2.000
Pulizie farmacia	2.400	2.448	2.496
Utenze energia	2.500	2.550	2.600
Utenze acqua	100	102	104
Spese telefoniche	600	600	600
Assicurazioni	1.100	1.122	1.144
Tributi minori	1.000	1.000	1.000
Acquisti beni di consumo	1.500	1.020	1.040
Spese varie	3.500	3.570	3.640
Interessi passivi di finanziamento	3.770	3.255	2.720
<b>Tot. Costi</b>	<b>239.151</b>	<b>295.588</b>	<b>327.399</b>
<b>UTILE D'ESERCIZIO LORDO IMPOSTE DIRETTE</b>	<b>11.283</b>	<b>30.935</b>	<b>56.544</b>

In base alle esperienze di valutazione pregresse e alla conoscenza del mercato della farmacia del Perito, si rappresenta che:

- nel primo periodo di attività (n), il calcolo del fatturato “stimato” tiene conto dell’80% del solo Bacino d’utenza base, nell’ipotesi che una quota degli acquisti degli abitanti di Tarmassia avvenga presso altra farmacia;
- nel secondo periodo di attività (n+1), il calcolo del fatturato “stimato” tiene conto dell’80% del Bacino d’utenza base e del Bacino d’utenza di passaggio, nel presupposto dell’accrescimento della notorietà della Farmacia;

- nel terzo periodo di attività (n+2), il calcolo del fatturato “stimato” tiene conto dell’95% del Bacino d’utenza base e del Bacino d’utenza di passaggio, assumendo l’avvicinamento alla misura del fatturato a regime;
- la misura dello sconto (o margine lordo) complessivo sulle merci è stato stimato a salire in misura pari al 33% nell’anno n, al 35% nell’anno n+1 e al 36% nell’anno n+2, in considerazione del naturale miglioramento delle capacità di acquisto della merce del soggetto aggiudicatario, nonché del conseguimento di premi fedeltà che i grossisti di settore tipicamente concedono alle farmacie;
- l’indice di rotazione delle scorte va a regime nel terzo anno di attività, nel quale il magazzino “gira” 8 volte nel corso dell’esercizio;
- il costo del personale è stato commisurato a un numero di dipendenti pari a 1 unità a *part-time* di 16 ore nel primo anno e di 20 ore nel secondo e terzo anno;
- il mutuo chirografario stipulato sulla base delle condizioni di cui all’Allegato 3 genera interessi passivi a scalare nei 3 esercizi considerati.

Si evidenzia che i numeri di conto economico sono frutto di stime e congetture, le quali, sebbene fondate su ipotesi razionali e supportate dall’esperienza sul campo, rimangono soggette a variazioni anche ancorate alle capacità e professionalità del personale che lavora in farmacia.



## CONCLUSIONI

Alla luce di tutto quanto sopra esposto, si ritiene che, a fronte dell'assegnazione della nuova sede farmaceutica n. 4 sita nella frazione di Tarmassia, i valori economici della concessione su cui l'Amministrazione Comunale potrà fare affidamento per la redazione del bando di gara possano essere i seguenti:

- (1) un **canone di concessione di ingresso (*una tantum*)** da porre a base d'asta determinato in misura pari a **30.000 €**;
- (2) un **canone di concessione annuo da porre a base d'asta, dovuto a partire dal 25° (venticinquesimo) mese di attività della Farmacia e per tutta la durata della concessione**, determinato in misura pari a **15.000 €** in ragione d'anno. Il **canone base dovrà essere aggiornato annualmente in misura pari al 75% delle variazioni, accertate dall'ISTAT, dell'indice dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati**;
- (3) un **canone di concessione extra** stabilito in misura pari al **5%** dei ricavi d'esercizio derivanti dalle vendite delle merci e dalle prestazioni di servizi ("Vendite merci" e "Prestazione di servizi" di cui al paragrafo "*Analisi del fatturato previsto*") eccedenti **400.000 €**.

Ai fini meramente esemplificativi e con la sola finalità di dare entità all'operazione, si ipotizzano i flussi di cassa annui spettanti al Comune di Isola della Scala derivanti dalla gestione della Farmacia, a partire dal 25° mese di attività:

<i><b>Ipotesi 1</b></i>	<i><b>Ipotesi 2</b></i>
Ricavi d'esercizio $\leq$ 400.000 €	Ricavi d'esercizio = 450.000 €
<i><b>Flusso di cassa</b></i>	<i><b>Flusso di cassa</b></i>
Canone base d'asta = 15.000 € Totale = 15.000 €	Canone base d'asta = 15.000 € Canone extra = $(450.000 - 400.000) \times 5\% = 2.500$ € Totale = 17.500 €

Ai sensi dell'articolo 179, comma 1, D. Lgs. 36/2023, si rappresenta che il valore stimato del fatturato previsto per tutta la durata della concessione, ipotizzata di **anni 20**, è pari a **6.695.124 €**.

Il Perito richiama, anche ai fini della propria responsabilità professionale, quanto già indicato in premessa in ordine alle finalità di stima. Dà atto che non vi è nessuna garanzia di avveramento o di mantenimento nel tempo delle stime e dei valori così determinati.

Verona, 18 febbraio 2025

Allegati:

- 1) Pianta organica del Comune di Isola della Scala;
- 2) Stima costo annuo dipendente – Farmacista *part-time* 50%;
- 3) Piano di ammortamento di finanziamento (durata 7 anni).

dott. Alessandro Bonuzzi

