

**VALORIZZAZIONE CONCESSIONE FARMACIA  
COMUNALE DI POZZO DELLA CHIANA – COMUNE DI  
FOIANO DELLA CHIANA –AR –**

---

**PROFESSIONISTA INCARICATO :**

**ALESSIO MENCARELLI AVVOCATO IN FOIANO DELLA  
CHIANA – AR -**

## SOMMARIO

- 1- Premessa .....
- 2- Principali aspetti aziendali.....
- 3- Criteri di valutazione .....
- 4- Criteri adottati per lo svolgimento dell'incarico.....
- 5- Evoluzione della normativa nel settore delle farmacie.....
- 6- Determinazione del valore dell'avviamento
- 7- Determinazione del canone concessorio
- 8- Conclusioni finali.....



## 1 – P R E M E S S A

Il sottoscritto Alessio Mencarelli, nato a Sinalunga (SI) il 11 Settembre 1976 e residente in Foiano Della Chiana (AR) Via Del Duca n. 16, codice fiscale MNC LSS 76P11 A468I, iscritto all'Ordine degli Avvocati della Provincia di Arezzo al n. 699 con proprio Studio Legale posto nel Comune di Foiano Della Chiana Scalinata Della Torre n. 4, Partita IVA numero 01766690513, in data 05 Febbraio 2015 ha ricevuto l'incarico dal Comune di Foiano Della Chiana per l'analisi della concessione della farmacia comunale di Pozzo Della Chiana finalizzata alla redazione di apposita relazione il cui contenuto dovrà:

- a) – Stimare il valore commerciale di detta concessione e l'importo da porre a base d'asta in caso di vendita da parte dell'Ente e illustrare le motivazioni con cui si è arrivati alla stima.
- b) – Stimare l'importo annuo del canone di concessione da corrispondere al Comune e da porre a base d'asta alla scadenza dell'attuale contratto di concessione e illustrare le motivazioni con cui si è arrivati a detta stima.

## 2 – PRINCIPALI ASPETTI AZIENDALI

La farmacia ha sede operativa nel Comune di Foiano Della Chiana Frazione Pozzo Della Chiana Viale Santa Vittoria n. 67-71, all'inizio del centro abitato, sulla parte destra lungo la strada che congiunge il Capoluogo alla frazione, per poi proseguire nella direzione del Comune di Marciano Della Chiana e la Frazione di Cesa.

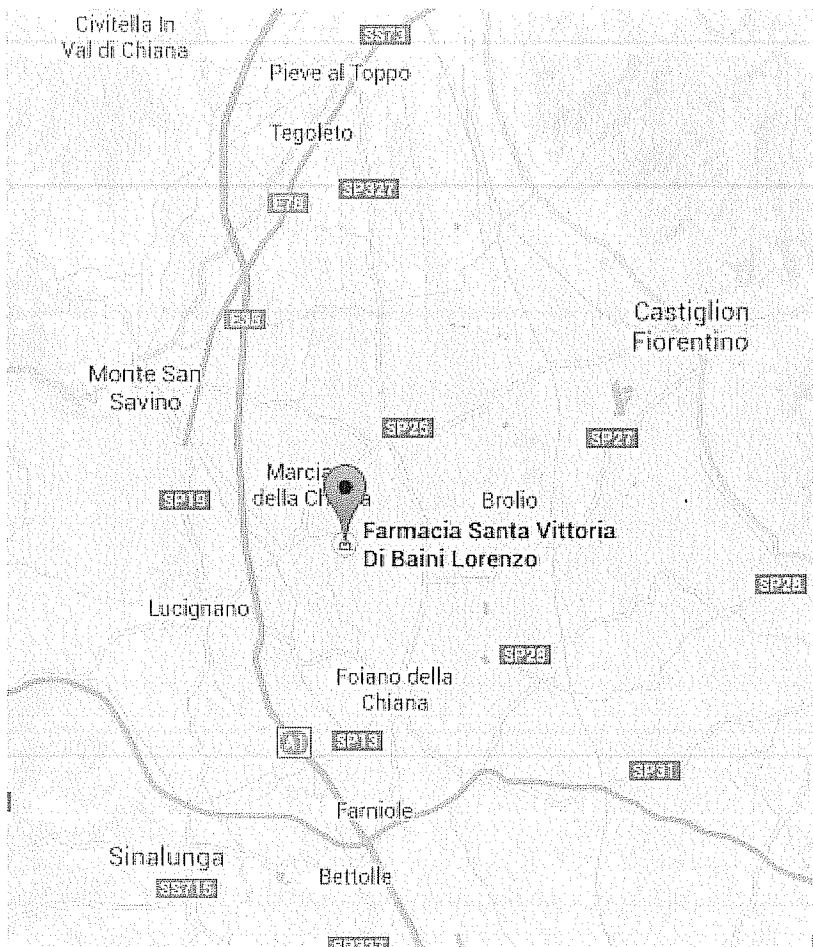
Pozzo Della Chiana, si trova a circa 5 chilometri dal Capoluogo dove sono presenti due farmacie, a 2 chilometri da Marciano Della Chiana, dove è presente una farmacia, a 4 chilometri dalla Frazione di Cesa dove è presente altra farmacia.

Il Comune di Foiano Della Chiana ha circa 9.615,00 abitanti, di cui 834 sono residenti nella frazione di Pozzo Della Chiana, il Comune di Marciano Della Chiana ne ha circa 3500, peraltro in gran parte abitanti nella Frazione di Cesa.

La farmacia, essendo ubicata in una frazione con popolazione non superiore a 5.000 abitanti viene classificata come farmacia rurale.

Le farmacie rurali con fatturato annuo SSN al netto dell'IVA inferiore a Euro 387.342 e le piccole farmacie sia urbane che rurali, con fatturato annuo SSN al netto dell'IVA inferiore a 258.228 hanno diritto ad uno sconto imposto alle farmacie a favore del SSN.

A tal fine si precisa che, dal modello unico 2012 per l'anno di imposta 2011, e dal modello unico 2013 per l'anno di imposta 2012, l'allegato studio di settore VM04U al punto D29, "attività di distribuzione di farmaci per conto delle Regioni e delle aziende sanitarie nonché....." è riportato rispettivamente 308.925,00 e 266.163,00. Dal modello unico 2014 per l'anno di imposta 2013 l'allegato studio di settore WM04U, al punto D34 "attività di distribuzione di farmaci per conto delle Regioni e delle aziende sanitarie nonché....." è riportato Euro 257.500,00.



Il contratto per la concessione della farmacia è stato stipulato in data 01 Aprile 2007, per la durata di anni 10 (dieci), l'attività è stata iniziata in data 12 Aprile 2007.

Da un esame dei documenti contabili, risulta che negli ultimi tre esercizi chiusi oltre ad una situazione provvisoria per l'anno 2014, i ricavi sono stati sempre pressoché costanti, senza subire variazioni significative tali da farne menzione nella presente relazione.

I locali della Farmacia sono locati dalla Signora Eleni Domenica che ne è la proprietaria. Il contratto di locazione è stato stipulato in data 01 Agosto 2008, registrato all'Agenzia Delle Entrate Ufficio Provinciale di Arezzo in data 20 Agosto 2008 al n. 6811 vol. 69 serie 3. Il canone annuo contrattuale iniziale, da aggiornare annualmente nella misura del 75% dell'indice ISTAT ammonta ad Euro 12.000,00 (Dodicimila/00) da corrispondere in rate mensili anticipate da Euro 1.000,00 (mille/00) cadauna. Dal contratto si rileva che i locali hanno una consistenza catastale di mq. 115.

L'ingresso della Farmacia è adiacente alla strada principale di Viale Santa Vittoria, anche se in mappa questa strada è riportata come Strada Provinciale 17.





La Farmacia effettua il seguente orario:

Dal Lunedì al Sabato compreso dalle ore 09 alle ore 13,00 e dalle ore 16,00 alle ore 20,00; Domenica chiuso.

La farmacia nei quattro anni precedenti ha occupato il seguente personale direttamente alle dipendenze del gestore.

ANNO 2011

N. 1 FARMACISTA TEMPO PIENO

N. 1 FARMACISTA P/T 32H

ANNO 2012

N. 1 FARMACISTA TEMPO PIENO FINO AL 31/10, P/T 32 DAL 01/11

N. 1 FARMACISTA P/T 32H FINO AL 31/10, P/T 24 DAL 01/11

N. 1 COMMESSA P/T 24H DAL 23/04/2012 AL 23/06/2012

ANNO 2013

N. 1 FARMACISTA P/T 32H  
N. 1 FARMACISTA P/T 24H  
N. 1 PRESTAZIONE OCCASIONALE MESE SETTEMBRE

ANNO 2014

N. 1 FARMACISTA P/T 32H  
N. 1 FARMACISTA P/T 24H  
N. 1 TIROCINIO PROVINCIA AR DAL 05/02/2014 AL 04/08/2014  
N. 1 ADDETTO CUP P/T 15H DAL 05/08/2014  
N. 1 PRATICANTE PROFESSIONALE DAL 10/02/2014 AL 10/08/2014

Oltre all'attività di vendita e di dispensazione del farmaco, la farmacia commercializza anche medicinali così detti da banco, cioè quelli non soggetti a prescrizione medica, e di altri prodotti non medicinali.

La Farmacia effettua anche il servizio di prenotazione CUP.



### 3 - CRITERI DI VALUTAZIONE

In merito alla valutazione di attività commerciali, occorre procedere alla determinazione del capitale economico, vale a dire determinare il valore dell'azienda nel suo complesso unitario.

Il criterio di valutazione nelle aziende industriali e commerciali, per la determinazione del capitale economico risulta essere quello misto, patrimoniale-reddituale, con stima autonoma dell'avviamento. Gli altri metodi, che si basano sui multipli, sui flussi finanziari e di reddito, o su valutazioni di tipo patrimoniale, vengono utilizzati soltanto per una verifica del risultato ottenuto con il metodo misto.

Nel caso di specie, non è possibile utilizzare il metodo misto patrimoniale - reddituale, in quanto non è possibile avere un patrimonio di riferimento visto che gli arredi e le attrezzature sono e rimarranno di proprietà del gestore, così come le merci in magazzino. La richiesta della perizia di stima è soltanto rivolta a stimare il valore commerciale della concessione, l'importo da porre a base d'asta in caso di vendita nonché l'importo annuo del canone di concessione da corrispondere al Comune e da porre a base d'asta alla scadenza dell'attuale contratto di concessione.

Pertanto la valutazione del valore economico dell'avviamento della Farmacia Comunale si deve fondare su metodi empirici o estimativi che utilizzano i multipli, i flussi reddituali o finanziari.

I metodi di valutazione utilizzati dalla Dottrina, non sono mai sotto tutti gli aspetti ineccepibili, in quanto per ogni metodo elaborato per certi aspetti i valori possono essere corretti, per altri aspetti no. Da ciò è necessario ricorrere a più metodi di valutazione al fine di poter confrontare i risultati ottenuti.

Nell'applicazione dei metodi di valutazione occorre tenere conto della specificità del settore merceologico in cui l'azienda opera, nonché la specifica finalità per cui la valutazione viene effettuata, ed ancora considerare il contesto macroeconomico in cui l'azienda ha operato, opera e potrebbe continuare ad operare.

La determinazione del capitale economico di una azienda è strettamente connessa al patrimonio aziendale e alla capacità di questa di produrre redditi e flussi finanziari.

I principali metodi di valutazione applicati sono i seguenti:

- metodo analitico patrimoniale;
- metodo reddituale;
- metodo finanziario;
- metodo misto;
- metodo dell'EVA (Economic Value Added)
- metodo empirico – multipli di mercato

. Metodo analitico patrimoniale

Questo metodo determina il valore dell'azienda indipendentemente dalla capacità di produrre un reddito. I componenti attivi e passivi dell'azienda vengono valutati a valori correnti.

Il patrimonio netto risultante da una situazione contabile riferita ad una certa data viene rettificato per tener conto del valore corrente delle attività e passività oltre al valore delle attività immateriali non rilevate nella situazione patrimoniale iniziale

Tale metodo, che ha il pregio di consentire una stima del patrimonio aziendale oggettiva e riscontrabile, è caratterizzata per la stima analitica a valori correnti di sostituzione;

- analitica, in quanto effettuata distintamente per ciascun elemento del patrimonio;
- a valori correnti, perché basata sui prezzi di mercato attuali;
- di sostituzione, perché basato sul riacquisto o della riproduzione per elementi attivi e della rinegoziazione per quelli passivi.

I metodi di valutazione patrimoniali si distinguono in semplici e complessi.

L'informazione patrimoniale risulta essere un importante elemento di integrazione che in vari modi concorre alla determinazione delle stime, fornendo così riferimenti a volte abbastanza veritieri.

Metodo reddituale

Il metodo reddituale si basa sul presupposto della capacità dell'azienda di generare un flusso reddituale che si riproduce nel futuro. Il valore del capitale economico viene dunque stimato, quantitativamente, come funzione del reddito atteso.

Per quanto riguarda il periodo di riferimento entro il quale si stima che l'azienda sia in grado di produrre reddito, è possibile alternativamente ricorrere ad una durata indefinita oppure limitata nel tempo.

Nel caso di durata indefinita, il valore dell'azienda equivale al valore attuale di una rendita perpetua di rata costante calcolata al tasso determinato in base alla formula :  $W = R/I$  , dove W è il valore dell'azienda, R è il valore della rendita, e I è il tasso.

Nel caso di durata limitata nel tempo, il valore dell'azienda corrisponde al valore attuale calcolata per il tempo e al tasso di una rendita temporanea di rata costante, determinata in base alla formula :  $W = R \frac{an}{i}$ , dove W è il valore dell'azienda, R reddito medio normalizzato, n numero degli anni per i quali viene capitalizzato il reddito medio normalizzato ed i il tasso di attualizzazione.

Il reddito rilevante ai fini dell'applicazione di questo metodo è quello della prospettiva futura, cioè quello atto a riflettere le condizioni di redditività futura dell'azienda; medio, vale a dire che l'azienda è in grado di produrre un reddito; normalizzato vale a dire depurato delle componenti straordinarie o quanto meno estranee alla gestione.

Il reddito medio normale, è calcolato facendo riferimento a condizioni normali di svolgimento dell'attività e a condizioni di normale indebitamento in normali situazioni favorevoli o sfavorevoli in conseguenza di una imputazione nel tempo di componenti straordinarie e al netto di oneri tributari gravanti sul reddito. Infine il risultato contabile, per assumere l'impostazione di risultato economico deve essere rettificato intervenendo con i seguenti interventi:

- Normalizzazione;
- Integrazione esprime il risultato d'esercizio tenendo conto della movimentazione dei beni immateriali o altri valori non evidenziati contabilmente.
- Allineamento del reddito al fine di eliminare gli effetti dell'inflazione.

Il tasso di attualizzazione è il compenso remunerativo nel tempo derivante da un impiego di capitale senza nessun rischio, come per esempio in titoli di debito pubblico a scadenza non breve. La maggiorazione del tasso di interesse puro a titolo di premio per il rischio di impresa, è commisurata alla intensità del rischio di impresa che grava sul capitale proprio, la cui stima dipende da:

Congiuntura economica, inflazione, situazione politico-sociale del paese ecct.

Struttura del mercato a cui appartiene l'impresa, condizioni di instabilità del settore di appartenenza.

Solidità patrimoniale, livello di indebitamento, liquidità con conseguenti condizioni di pagamento e incasso, parco clienti ecct.

#### Metodo finanziario

Con il metodo finanziario, il valore dell'azienda equivale al valore attuale dei flussi di cassa che essa sarà in grado di generare in futuro. Pertanto la valutazione sarà basata sui seguenti indicatori :

Struttura temporale e consistenza dei ritorni economici sul capitale investito;

Rischio legato a tale investimento, rispetto ad altri impieghi di capitale;

A tal fine, è fondamentale per rendere attendibili più possibile i dati sui quali è fondata la valutazione, sono da considerare le scelte strategiche e gestionali dell'impresa ed il mercato di riferimento.

#### Metodo misto

Il metodo misto reddituale - patrimoniale ha come scopo di fare emergere il valore dell'azienda attraverso la sommatoria o la sottrazione del patrimonio netto rettificato il valore dell'avviamento negativo o positivo, inteso quest'ultimo come l'insieme dei maggiori redditi (attualizzati) conseguibili in futuro dall'impresa rispetto a quelli mediamente conseguiti da aziende appartenenti al medesimo settore. Il metodo patrimoniale misto si differenzia dal metodo patrimoniale complesso per il fatto di incorporare una procedura di stima del valore dell'avviamento in grado di correggere l'ottica patrimoniale attraverso un giudizio di tipo reddituale. Tale criterio viene denominato "misto", in considerazione del fatto che esso prende in

considerazione sia l'aspetto patrimoniale (patrimonio netto tangibile rettificato) sia quello reddituale (avviamento).

#### Metodo dell'EVA (Economic Value Added)

Questo metodo di valutazione si basa sulla capacità dell'azienda di creare valore dopo aver remunerato tutti i fattori produttivi in maniera soddisfacente.

Tale valore attualizzato rappresenta il valore aggiunto economico dell'azienda rispetto al suo valore contabile. Questo valore rappresenta il maggior importo che un eventuale investitore è disposto ad impiegare nell'azienda rispetto ad un altro investimento comprovato dal maggior valore che l'azienda riuscirà a conseguire rispetto ad altri investimenti.

Pertanto il valore di mercato dell'azienda sarà pari alla somma tra il patrimonio netto espresso a valori correnti ed il valore attuale degli EVA.

In breve, il valore dell'EVA è costituito dalla differenza tra la remunerazione del capitale e il reddito operativo rettificato al netto delle imposte.

#### Metodo empirico – multipli di mercato

Questo metodo determina il valore dell'azienda osservando le valutazioni espresse nel mercato, senza ricorrere a formule o regole riconosciute e codificate dalla dottrina.

La valutazione è dedotta per comparazione e si contrappone alle valutazioni assolute, condotte con i metodi precedentemente illustrati.

Si tratta di una stima che determina un valore con natura di prezzo probabile negoziabile in base ad altre transazioni simili e dello stesso settore avvenute in precedenza.

Tali metodi, anche se criticati dalla dottrina per scarsa razionalità metodologica, hanno un ruolo di primaria importanza nella prassi valutativa aziendale. Come sarà riportato in seguito, sono comunque di comune utilizzo nel settore delle farmacie.

Prima di tutto occorre precisare che per l'espletamento dell'incarico conferitomi mi sono avvalso della consulenza del Rag. Massimo Domenichelli, nato a Foiano Della Chiana (AR) il 06 Agosto 1952 iscritto all'Ordine Dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili della Provincia di Arezzo al n. 297 classe A Commercialista, iscritto ai Revisori Legali, con Studio Commerciale posto in Foiano Della Chiana Via Della Resistenza n. 6, il quale ha provveduto direttamente con il mio assenso a richiedere al Gestore la documentazione fiscale utile e necessaria all'adempimento dell'incarico.

Altri documenti e informazioni in possesso dell'Amministrazione Comunale, sono stati direttamente da questa forniti.

Pertanto, mi preme precisare che l'incarico è stato espletato sulla base dei documenti messi a disposizione sia dal gestore Dott. Bainsi Lorenzo per quanto riguarda il modello Unico 2012 con bilancio analitico anno di imposta 2011, Modello unico 2013 con bilancio analitico anno di imposta 2012, Modello Unico 2014 con bilancio analitico anno 2013, bilancio provvisorio anno di imposta 2014.

Prospetti personale dipendente impiegato negli anni 2011-2012-2013-2014.

Contratto di locazione immobile sede operativa della farmacia.

Questi documenti sono tutti a disposizione dell'Amministrazione, altri, sono stati messi a disposizione direttamente dall'Amministrazione Comunale.

Dall'esame di quanto sopra, ho potuto constatare che negli ultimi quattro anni ( 2011-2012-2013-2014) non si sono verificati fatti tali da modificare in modo rilevante i risultati fino ad ora conseguiti.

Certamente ogni metodo di valutazione, considerato che il risultato si basa su ipotesi, supposizioni e approssimazioni, non può essere considerato a priori oggettivamente corretto. Lo stimatore, nella scelta del metodo, cerca lo strumento più consono e veritiero al fine di attribuire un valore all'azienda più vicino possibile alla realtà.

L'applicazione di sistemi di valutazione come il metodo analitico patrimoniale e il metodo sintetico reddituale spesso presentano risultati letteralmente opposti. Questo dimostra che un metodo di valutazione

*10/2/14*

erroneamente applicato alla tipologia di azienda e alla tipologia di operazione per cui è stata richiesta la stima, possa portare ad una perizia non del tutto esatta.

L'applicazione del metodo patrimoniale la troviamo in quelle aziende nelle quali la struttura patrimoniale costituisce prevalentemente il valore dell'azienda. Viceversa il metodo sintetico reddituale tiene prevalentemente conto della capacità dell'azienda di remunerare il capitale proprio.

Prima di scegliere definitivamente il metodo di valutazione, occorre preliminarmente inquadrare l'azienda per la quale è richiesto la stima, l'attività effettivamente esercitata, l'ubicazione, ed il contesto economico in cui opera la Farmacia, tenendo conto che la stima viene effettuata, come detto in precedenza, per la determinazione dell'avviamento commerciale e per quantificare il canone di gestione. Gli arredi, le attrezzature e le merci in magazzino restano fuori dalla valutazione.

## **5 - EVOLUZIONE DELLA NORMATIVA NEL SETTORE DELLE FARMACIE.**

Appare opportuno anche fare menzione della radicale trasformazione che ha subito il settore Farmacie nel mercato della distribuzione del farmaco dopo il processo di liberalizzazione e delle modifiche legislative intervenute negli ultimi anni che hanno modificato in modo sostanziale il mercato del settore farmaceutico, nonché quello che potrebbe ancora verificarsi successivamente proseguendo nella riforma delle liberalizzazioni.

Negli ultimi anni sono stati introdotti provvedimenti che hanno alterato la struttura del mercato del farmaco contraendo la redditività delle farmacie.

Nel 2006 la parziale liberalizzazione del settore, intervenuta con la legge 248/2006 (Legge Bersani) ha consentito la vendita di alcuni prodotti presso le parafarmacie, ha introdotto inoltre la liberalizzazione della vendita dei prodotti non soggetta a prescrizione medica. Perciò viene consentita la vendita al pubblico dei prodotti di medicinali da banco o di automedicazione di classe C-bis, medicinali non soggetti a prescrizione medica di classe C o farmaci da consiglio, altri prodotti veterinari ed omeopatici non soggetti a prescrizione medica.

Il 31 Maggio 2010 è entrato in vigore il Decreto Legge n. 78/2010 recante misure urgenti in materia di stabilizzazione finanziaria e di competitività

economica, contenente disposizioni che hanno inciso negativamente nel settore sanitario al fine di razionalizzare la spesa farmaceutica.

Inoltre l'art. 11 del D.L 1/2012 "potenziamento del servizio di distribuzione farmaceutica, accesso alla titolarità delle farmacie, modifica alla disciplina della somministrazione dei farmaci e altre disposizioni in materia sanitaria" ha modificato il sistema delle autorizzazioni per l'apertura delle farmacie.

Le modifiche rilevanti introdotte da questo decreto, così detto decreto liberalizzazioni possono essere riassunte sinteticamente:

a) - Quorum e utilizzo dei resti

Riduce a 3.300 il numero di abitanti necessario in tutti i comuni per l'apertura di una farmacia e ripristina il criterio del superamento del 50% di tale parametro per l'apertura di altra farmacia, ciò ne deriva che ci può essere una farmacia per ogni 3.300 abitanti, ulteriori aperture possono essere effettuate soltanto con il superamento del 50% di tale entità. Mentre invece per i luoghi dove è alta la frequenza non potranno superare il tetto del 5% del numero delle farmacie esistenti. Aumenta anche da 200 a 400 metri la distanza minima dalle farmacie esistenti che dovranno rispettare i nuovi esercizi in determinati luoghi come stazioni ferroviarie aeroporti civili a traffico internazionale, stazioni marittime e aree di servizio autostradali ad alta intensità di traffico dotati di servizi alberghieri o di ristorazione. Viene concesso di aprire le farmacie nei centri commerciali e nelle grandi strutture di vendita con superficie di vendita superiore a 10.000 metri quadrati purché a distanza di 1.500 metri dalla farmacia più vicina.

Viene inoltre stabilito che i comuni devono identificare le zone nelle quali collocare le nuove farmacie, sentita l'Azienda Sanitaria Locale e l'Ordine dei farmacisti della Provincia al fine di una equa distribuzione sul territorio, al fine di garantire il servizio farmaceutico anche a quei cittadini residenti in aree scarsamente abitate.

Viene inoltre confermata la possibilità di prolungare gli orari di apertura oltre turni e orari obbligatori. Sono consentiti sconti su tutti i farmaci a carico del paziente con adeguata informazione alla clientela.

b) - Prescrizione e dispensazione di medicinali a brevetto scaduto

In merito ai medicinali a brevetto scaduto, che non sono altro che i farmaci generici/equivalenti, il farmacista salvo diversa richiesta del cliente, deve



fornire il medicinale prescritto, se nella lista non vi sono medicinali a prezzi più basso, ovvero il medicinale di prezzo più basso, se nella lista vi sono prodotti meno costosi rispetto a quello prescritto. Questi farmaci a brevetto scaduto sono disponibili nel mercato ad un prezzo inferiore almeno del 30% rispetto al farmaco con brevetto valido (farmaci di marca). Il Servizio Sanitario Nazionale Regionale raccomanda la prescrizione dei farmaci con brevetto scaduto per contribuire alla sostenibilità del Sistema Sanitario Nazionale.

Oltre alle riforme intervenute e in precedenza citate, nel D.L. 201/2011 (cosidetto Salva Italia), è stata prevista la fuoriuscita di 220 medicinali dalla "Fascia C" le quali potranno essere vendute anche nelle parafarmacie. Inoltre l'art. 11 del D.L. 1/2012 convertito con modificazioni dalla Legge 27/2012 ha concesso la possibilità di praticare sconti sui prezzi di tutti i tipi di farmaci e prodotti venduti e pagati direttamente dal cliente.

Si rende opportuno evidenziare che l'attuale crisi economica attanaglia tutte le attività, compreso le Farmacie nonostante che il mercato del farmaco sia molto regolamentato. Pertanto in questa particolare situazione, e con un futuro incerto, le stime sui fatturati delle farmacie appaiono difficilmente prevedibili. Ovviamente in questo contesto di incertezza e dopo le modifiche apportate dai D.L. 201/2011 e il D.L. 1/2012 per le farmacie si presenta un aspetto diverso rispetto al passato rendendo molto difficile stimare la redditività degli anni a venire.

Le farmacie sono soggette ad una disciplina particolare per l'apertura e/o il trasferimento di sede in quanto subordinate preventivamente al rilascio di una autorizzazione da parte della Autorità Sanitaria territorialmente competente e che limita il numero delle sedi. L'avviamento e l'autorizzazione costituiscono il valore della Farmacia.

Comunque, il divenire gestore e proprietario di una Farmacia rimane sempre una prospettiva allettante, in quanto dopo anni di studi e specializzazioni, raggiungerlo è sicuramente un obiettivo importante da prendere in seria considerazione visto la grave crisi occupazionale giovanile del nostro paese. Da ciò ne deriva che non bisogna guardare sempre ed esclusivamente l'aspetto economico inteso nel senso della capacità della Farmacia di realizzare una certa quantità di reddito, ma occorre anche considerare che

volume d'affari medio. In realtà i ricavi anche per l'anno di imposta 2014 risultano essere in linea con quelli degli anni precedenti.

Si rileva inoltre che la distribuzione dei farmaci per conto delle Regioni e delle A.S.L. rappresenta una media nel triennio pari al 45% del totale degli incassi e del 55% per le vendite libere.

Di seguito si riporta il volume degli affari degli ultimi tre anni presi a riferimento.

<b>ANNO</b>	<b>VOLUME D'AFFARI</b>
<b>2011</b>	<b>602.659,00</b>
<b>2012</b>	<b>613.063,00</b>
<b>2013</b>	<b>621.371,00</b>

**MEDIA ANNUALE € 612.364,33 - ARROTONDATO A EURO 612.364,00**

Da indagini e informazioni recepite, il valore medio del moltiplicatore è compreso nel range 0,75 - 1,50, si ritiene opportuno utilizzare come moltiplicatore un multiplo del volume di affari prudenziale pari al 1.

Tale valutazione è assunta tenuto conto in particolare che:

. Le farmacie più vicine sono dislocate ad una distanza compresa tra i 2 e 4 Km:

. La presenza del titolare e del personale operativo, i quali hanno esperienza pluriennale, conoscenza del territorio e della clientela:

. I locali in cui viene esercitata l'attività farmaceutica sono dislocati in buona posizione;

. La fase storica che stiamo attraversando è caratterizzata da:

- 1) – Sviluppo del settore delle parafarmacie e delle parafarmacie;
- 2) – riduzione dei prezzi di vendita e contenimento dei margini;
- 3) – Contenimento della spesa farmaceutica messo in atto dalle A.S.L.;
- 4) – Redditività media delle farmacie;
- 5) – Le nuove normative del settore ;
- 6) – Farmacie pubbliche soggette a vincoli amministrativi;
- 7) – Incertezza derivante dall'attuale crisi economica.

## **7 - DETERMINAZIONE DEL CANONE CONCESSORIO**

Per quanto riguarda invece il canone di concessione da corrispondere al Comune di Foiano Della Chiana valgono le valutazioni e considerazioni sopra esposte, il sottoscritto inoltre da una ricognizione di dati effettuata ha riscontrato che mediamente, una Farmacia che è operativa nella provincia e in luoghi simili al caso di specie, ha una percentuale di redditività compresa tra il 5% e il 7% del volume di affari.

Pertanto, su un volume di affari di Euro 612.364,00 il reddito atteso è compreso tra il 5% e il 7%.

Prudenzialmente e sempre per le considerazioni esposte per la determinazione del valore dell'avviamento, si ritiene di applicare la percentuale del 6% .

## **8 - CONCLUSIONI**

Il sottoscritto perito concludendo ritiene, in considerazione di tutto quanto sopra esposto di determinare il valore dell'avviamento in Euro **612.364,00** come di seguito calcolato:

<b>Volume d'affari medio degli ultimi tre anni 2011-2012-2013</b>	<b>Euro 612.364,00</b>
<b>Coefficiente moltiplicatore</b>	<b>1</b>
	<b>612.364,00</b>

Ritiene di determinare il canone concessorio da corrispondere al Comune di Foiano Della Chiana applicando una redditività del 6% sul volume medio delle vendite dei tre anni presi a riferimento 2011-2012-2013 pari ad Euro **36.741,84** come di seguito calcolato:

<b>Volume d'affari medio degli ultimi tre anni 2011-2012-2013</b>	<b>Euro 612.364,00</b>
<b>Percentuale di redditività</b>	<b>6%</b>
	<b>36.741,84</b>

Foiano Della Chiana 01 Aprile 2015

Avv. **Alessio Mencarelli**

