

Studio (di settore) matto e



Dopo l'ultima revisione degli studi compiuta ai sensi della Finanziaria 2008, risulta un inspiegabile "innalzamento dell'asticella" per l'anno 2007. Bilanci alla mano, pare proprio indispensabile guardarsi le spalle dal proverbiale amico del giaguaro

DI MARCELLO TARABUSI E GIOVANNI TROMBETTA
STUDIO GUANDALINI, BOLOGNA

È sempre di gran moda parlare di un felino "letterario", il gattopardo, che viene abitualmente evocato in periodi post elettorali dalle minoranze uscite sconfitte dalle urne. Esiste però un altro felino, meno aulico, ma più attuale: il giaguaro o, meglio, il suo più intimo conoscente. Fuor di circonlocuzione, si sarà certo capito che parliamo dell'amico del giaguaro, ossia dei pericoli che giungono da dove meno li si attende. Quest'anno, bilanci alla mano, sembra proprio che l'amico del giaguaro si annidi negli studi di settore, dai

quali, per la farmacia, dopo l'ultima revisione compiuta ai sensi della Finanziaria 2008 risulta un inspiegabile "innalzamento dell'asticella" per l'anno 2007. Confrontandoci con i colleghi, la sensazione è che il 2007 sia un anno in cui in media il fatturato delle farmacie è tendenzialmente stabile o in lieve flessione, si registra una contrazione del valore medio per ricetta, pur con un aumento del numero di ricette, e una tendenziale erosione dell'utile generata in parte dalla contrazione dei margini per via del "taglio prezzi" post Bersani e in parte dall'incremento dei costi di gestione. Del resto, in un momento di crescita inflativa, i prezzi dei farmaci Sop/Otc hanno registrato una sostanziale stabilità, a fronte di incrementi dei prezzi ex-factory tra l'1 per cento e il 5 per cento che (lo rileva "Mister Prezzi" nel comunicato stampa dell'8 aprile 2008) non si sono scaricati sul consumatore finale (che, quindi, sono stati assorbiti dalla farmacia e/o dai distributori). Questo è il consuntivo del 2007, come risulta dai bilanci delle farmacie.

COME CI HA FOTOGRAFATO GE.RI.CO?

Lo studio di settore UM04U per il 2007 riflette questa immagine? È uno specchio fedele della realtà? O un amico del giaguaro un po' "traditore"? Vediamo un esempio: la "farmacia tipo", di piccola-media dimensione, del buon dottor Vesato (*nomen omen*, come sempre), con un fatturato di circa 730.000 euro. La composizione delle aree d'offerta è illustrata nella tabella di pagina 53. Il rapporto Ssn/cassetto è di circa 45 per cento a 55 per cento; il generico è pari al 4 per cento. I ricavi da Sop/Otc sono di 81.926,00 (rigo X03) al netto di sconti per 9.377,00. Con lo studio di settore UM04U per il 2007 la farmacia risulta "non congrua e non coerente". Lo studio TM04U (redditi 2006) - compilato con gli stessi identici dati - proclama invece la farmacia "congrua e coe-

(fiscalista) disperatissimo

rente". In altre parole: nell'anno in cui per sei mesi non esisteva la liberalizzazione e vigevano i blandi "sconti Storace", il software Ge.ri.co, sulla base di dati "precisi 'ntifici" - direbbe il commissario Montalbano - accetta un ricavo inferiore a quello che viene preteso nel 2007, anno di piena applicazione del "decreto Bersani". Il primo impulso sarebbe quello di invocare le parole di Giosuè 6,26 (i lettori più curiosi sapranno godersi il riferimento biblico); ma, come sempre, preferiamo applicare la massima di Spinoza "Non ridere, non lugere, neque detestari, sed intelligere": cerchiamo allora di scoprire cosa sia successo ai nuovi studi UM04U, che stando alle dichiarazioni ufficiali non sarebbero stati "inaspriti", perché l'"asticella" sarebbe rimasta ferma.

Facciamo allora tesoro dell'insegnamento galleiano del "Provando e riprovando" per verificare, dati alla mano, quale sia il livello dell'asticella.

La tabella di pagina 54 mostra il confronto, dove possibile, degli indicatori di coe-

renza 2006 e 2007. Esamineremo successivamente in dettaglio i primi tre indicatori, che sono determinati in modo leggermente differente nei due anni; soffermiamoci invece sul range minimo-massimo ammissibile del ricarico. Il minimo ammesso nel 2006 era il 34,4 per cento; il minimo ammesso del 2007 è invece il 37 per cento. La soglia minima del ricarico è "salita" del 2,6 per cento in più (che corrisponde a circa 1,90 per cento di sconto); e allora, con Galileo, esclamiamo: "Eppur (l'asticella) si muove!".

Un'analisi più raffinata offre altri spunti sui quali riflettere; prima, però, spendiamo due parole sugli altri indicatori.

La "durata delle scorte" del 2007 corrisponde alla "rotazione del magazzino" del 2006 (la prima si ottiene dividendo i 365 giorni dell'anno per l'indice di rotazione). I dati che abbiamo esposto per il 2006 sono stati calcolati in tal modo prendendo come riferimento l'intervallo minimo/massimo calcolato da Ge.ri.co per quell'anno. Non si registrano scostamenti significativi.

Il "fatturato per addetto" del 2006 era calcolato, un po' rozzamente, senza distinguere tra i collaboratori dipendenti e gli "indipendenti" (titolare, familiari, associati eccetera) e assumendo come parametro il fatturato pro capite (per il 2006, per esempio, si richiedeva un minimo per addetto di 195.000 euro).

Nel 2007 l'analisi è stata raffinata, adeguandola a quella che ormai da anni è la corretta prassi seguita dagli operatori più seri per il calcolo di questo indicatore, che non va espresso in rapporto al fatturato ma, per essere significativo, in rapporto al margine prodotto dalla gestione: nell'analisi di bilancio il rapporto tra il costo del lavoro, comprensivo dello stipendio figurativo del titolare e dei collaboratori indipendenti, e il margine commerciale è un indicatore di efficienza che dovrebbe collocarsi, in condizioni fisiologiche, entro un range del 44-46 per cento. Altrettanto condivisibile è la

scelta, nello studio UM04U, di separare il calcolo di efficienza per il personale vero e proprio rispetto a quello degli "indipendenti": una farmacia ben gestita non presenta infatti alcun problema anche secondo queste modalità di calcolo, che invece possono fare un po' penare i "furboni" che moltiplicano, oltre a pani e pesci, anche i membri dell'impresa familiare, inserendo nel Modello Unico anche le zie inferme e i cugini d'afrika pur di grattare qualcosa sulle aliquote marginali.

RAFFINIAMO L'ANALISI

Riprendiamo ora il filo del nostro ragionamento sulla "torchiata" che ha subito il povero dottor Vessato. Pur in presenza di indicatori di normalità "regolari", l'esito di congruità, perfettamente lineare con gli studi 2006, genera nel 2007, a parità esatta di dati economici, una richiesta di maggiori ricavi di 9.330 euro. Come dire: nel 2007, anno più "magro" per tutti, e per il dottor Vessato in particolare (vedi sopra gli sconti fatti al pubblico), il Fisco pretende un reddito maggiore del 2006, che è stato un anno relativamente più redditizio. Proprio come un "amico del giaguaro": "Donec eris felix, multos numerabis amicos; tempora si fuerint nubila, solus eris" (per chi non ama Ovidio, una traduzione libera: "Finché sarai prospero avrai molti amici ma se il tempo si rannuvolerà, ti troverai solo...").

Tanto più che, se si guarda il rigo X04, risulta un totale sconti Storace/Bersani di euro 9.377,00, esattamente pari al valore di adeguamento preteso: i ricavi che "mancano all'appello" sono esattamente gli sconti fatti e documentati, indicati al quadro X; il programma pretende comunque l'adeguamento, pena l'invito dell'Ufficio a "giustificare" gli sconti in contraddittorio. In quella sede, bisognerà dimostrare, misuratore fiscale alla mano, gli sconti fatti ai clienti: bene ha fatto

Medicinali con ricetta	67%
Sop e automedicazione/Otc	11%
Cosmetici e profumeria	7%
Dispositivi, diagnostici in vitro, presidi, biocidi	2%
Medicinali a uso veterinario	1%
Altri per animali	0%
Omeopatici	1%
Galenici	0%
Prodotti per particolari regimi alimentari	1%
Integratori	5%
Erboristici	1%
Puericoltura/infanzia	1%
Altro	3%
Servizi	0%

INDICI DI COERENZA

Indice Versione	Calcolato		Minimo		Massimo		Risultato	
	UM04U (2007)	TM04U (2006)	UM04U (2007)	TM04U (2006)	UM04U (2007)	TM04U (2006)	UM04U (2007)	TM04U (2006)
Durata delle scorte	62,4	62,65	23,57	20,855	91,84	92,757	Coerente	Coerente
Valore aggiunto [netto resi] per addetto	46,68 (margine)	221,247 (fatturato)	45,51 (margine)	195,075 (fatturato)	121,51 (margine)	570,109 (fatturato)	Coerente	Coerente
Mol [netto resi] per addetto non dipendente	76,59	---	45,51	---	99999	---	Coerente	Coerente
Ricarico	1,37	1,38	1,37	1,344	1,64	2,016	Non Coerente	Coerente

chi ha seguito il prezioso consiglio di Federfarma (Circolare del 17 giugno 2005), di evidenziare gli sconti sullo scontrino; anche noi, con l'amico Giancarlo Esperti, da queste pagine avevamo lanciato questo suggerimento (vedi *Punto Effe* del 27 ottobre 2005).

Quello che abbiamo visto lascia perplessi; se poi facciamo qualche simulazione, modificando i dati di Ge.ri.co, si scoprono incongruenze ancora più singolari.

La nostra farmacia, di piccole dimensioni, acquista il 97 per cento da grossisti privati e il 3 per cento da produttori. Aumentando la quota produttori al 20 per cento, e con l'80 per cento da grossisti privati, l'adeguamento richiesto rimane invariato (9.330 euro): da una farmacia che fa acquisti diretti per il 20 per cento non si attendono una maggiore redditività!

Del resto, altro paradosso, la richiesta di adeguamento non viene minimamente modificata anche se si barra la casella B18 che indica la presenza di parafarmacie limitrofe. Insomma, il "nuovo" studio UM04U non tiene affatto conto del contesto concorrenziale. Se poi, a quota produttori invariata (3 o 20 per cento), si attribuisce il restante (97 o 80 per cento) a cooperative, si alza la redditività attesa: i maggiori ricavi sono di euro 12.744 anziché euro 9.330.

In altre parole, Ge.ri.co registra una convenienza del "canale cooperativa"

pari, nel nostro caso, a un maggior sconto dello 0,47 per cento rispetto ai grossisti privati. Il farmacista confronterà questo parametro medio con l'effettiva convenienza della sua cooperativa: se il vantaggio economico reale è pari o maggiore, ben venga, perché al beneficio si somma una congruità fiscale. Se però il beneficio reale risulta inferiore allo 0,47 per cento, significa che Ge.ri.co registra l'effetto delle politiche di fatturazione seguite da alcune cooperative, che espongono uno sconto massimo in fattura e addebitano a parte il "servizio" della cooperativa (una sorta di anomalo "ristorno alla rovescia", che peraltro - se non si tratta di costi per servizi specifici ben identificati - il commercialista dovrebbe aggiungere al costo d'acquisto della merce: articolo 110, comma 1, lettera b) Tuir). Anche perché - ed è un elemento da valutare sempre con attenzione - le cooperative solitamente erogano gratuitamente numerosissimi servizi ai propri soci, che seppure non sono misurati direttamente dal conto economico, hanno indubbe ricadute positive sulla gestione della farmacia. In ogni caso, è fin troppo ovvio osservare che prima di "chiudere" la nuova versione di Ge.ri.co sarebbe stato opportuno che l'Agenzia o Sogei interpellassero i distributori intermedi, quantomeno Federfarma Servizi e le cooperative che essa rappresenta, per assicurare la significatività dei risultati.

CHE FARE?

Ora la palla passa nella metà campo del commercialista: cosa consigliare ai propri clienti? Adeguarsi o ribellarsi?

Crediamo sia venuto il momento, per noi professionisti, di accompagnare i clienti nella scelta di non accettare ulteriori "torchiature" e di far nostro il motto che, prima di essere reso celebre da Francese Saverio Borrelli, fu di Vittorio Emanuele Orlando (discorso alla Camera del 22 dicembre 1917): "*Resistere! Resistere! Resistere!*".

Federfarma, dal canto suo, in occasione del confronto con l'Agenzia delle Entrate e con So.Se. per la predisposizione del "nuovo" studio UM04U, ha fatto un poderoso sforzo di raccolta dei dati sull'andamento degli sconti e ha ripetutamente e tempestivamente segnalato nelle sedi opportune i problemi reddituali emersi nel 2007 (sconti, maggior concorrenza, aumento della Dpc a margini ridotti eccetera). Francamente, a onor del vero, più di così era impossibile fare né si poteva pretendere.

Con la coscienza a posto e la consapevolezza che la categoria stavolta non ha nulla da rimproverarsi, va raccolta la sfida per fermare la corsa al rialzo, prima che la posta in gioco diventi troppo alta. Lanciamo allora, da queste pagine, un invito che proseguirà sul Forum di *Punto Effe* e verrà diramato a tutti i colleghi anche attraverso "l'osservatorio" della marginalità: non accettare adeguamenti indifendibili, solo per mettersi la coscienza a posto e per la paura di chissà quali conseguenze.

Presentiamo invece il quadro reale della situazione di tutte le farmacie nostre clienti, e prepariamoci a gestire con grinta e determinazione la fase del contraddittorio con gli Uffici.

Una volta preparate le difese, facciamoci forti del motto degli Alpini: "*Di qui non si passa!*".

Raccogliamo l'invito dei nostri Autori e invitiamo tutti i lettori a segnalare i casi di anomalia degli studi settore, inviandoli tramite i propri consulenti a: osservatorio@studiogandalini.net.