

Il magazzino della farmacia: rotazione, marginalità e composizione ideale

Scheda informativa sull'indice di rotazione e sul rapporto con la redditività

In sintesi

- Il magazzino è il principale capitale immobilizzato della farmacia. L'indice di rotazione dice quante volte in un anno quel capitale si trasforma in ricavo.
- Il margine percentuale di un prodotto, da solo, non dice nulla: conta il margine generato per ogni euro investito

in giacenza.

- Non esiste un magazzino ideale uguale per tutti: la composizione dipende dal peso del convenzionato rispetto alla libera vendita.

01 | Come si misura la rotazione

L'indice di rotazione si ottiene dividendo il costo del venduto dell'esercizio per la giacenza media valorizzata al costo di acquisto. Il risultato indica quante volte il magazzino si è rinnovato nell'anno. Dividendo 365 per l'indice si ottengono i giorni di copertura, cioè per quanti giorni la giacenza attuale è in grado di alimentare le vendite.

Nella prassi del settore una gestione efficiente si colloca intorno a dieci rotazioni annue, corrispondenti a circa cinque settimane di copertura. Sotto le sei rotazioni il capitale resta fermo troppo a lungo; sopra le quindici il rischio si sposta sulla rottura di stock e sulla perdita di vendite. Sono riferimenti di orientamento: il valore corretto per la singola farmacia dipende dal mix di vendita e dalla frequenza delle consegne del deposito.

02 | Il legame tra rotazione e redditività

L'indicatore che unisce le due grandezze è il margine lordo per euro di giacenza: si calcola dividendo il margine lordo annuo per il valore medio del magazzino a costo. Un esempio chiarisce perché il margine percentuale inganna.

- Prodotto A – margine del 25% sul prezzo, dodici rotazioni l'anno: ogni euro immobilizzato genera circa 4 euro di margine.
- Prodotto B – margine del 45% sul prezzo, due rotazioni l'anno: ogni euro immobilizzato genera circa 1,6 euro di margine.

Il prodotto con il margine più alto rende meno della metà. È la ragione per cui una farmacia può avere ottimi margini di listino e liquidità costantemente tesa: il margine c'è, ma è fermo sugli scaffali.

03 | Quanto deve pesare il magazzino

Il riferimento più immediato è il rapporto tra valore del magazzino a costo e fatturato annuo al netto dell'IVA. Una gestione ordinata si colloca intorno all'8-10%, che equivale a poco più di un mese di acquisti. Valori superiori al 13-15% segnalano un eccesso di scorte, quasi sempre concentrato nelle fasce a bassa rotazione.

Il confronto va fatto sul valore a costo, non a prezzo di vendita, e sulla giacenza media dell'anno, non su quella di fine esercizio: la fotografia al 31 dicembre è spesso la meno rappresentativa.

04 | La composizione per fasce

- Etico convenzionato: rotazione elevata, margine regolato e contenuto. Va tenuto al minimo indispensabile, sfruttando la frequenza delle consegne del deposito. Copertura indicativa: dieci-venti giorni.
- Etico in libera vendita: margine intermedio, domanda meno prevedibile. Copertura indicativa: venti-trenta giorni.
- OTC e SOP: margine medio-alto e forte stagionalità. Richiede programmazione degli acquisti per stagione, non riordini uniformi.
- Parafarmaco, dermocosmesi e integratori: margine alto ma rotazione bassa. È la fascia in cui si immobilizza il capitale e su cui va concentrata la selezione delle referenze. Copertura indicativa: non oltre sessanta-novanta giorni.
- Sanitaria, infanzia, veterinario: si presidiano per completezza di servizio, con poche referenze e riordino su richiesta.

05 | Gli errori che ricorrono più spesso

- Acquisti a stock sulle offerte del deposito: lo sconto ottenuto è quasi sempre inferiore al costo del capitale immobilizzato e al rischio di scadenza.
- Referenze doppie o sovrapposte nella stessa categoria, che moltiplicano la giacenza senza aumentare le vendite.
- Inventario contabile disallineato dalle giacenze del gestionale, che rende inattendibile ogni analisi e falsa il reddito imponibile.
- Prodotti prossimi alla scadenza non gestiti, che diventano perdita anziché margine ridotto.

Cosa serve per l'analisi della farmacia

- Valore del magazzino a costo alle ultime due chiusure e, se disponibile, a metà esercizio.
- Costo del venduto dell'ultimo esercizio.
- Estrazione delle vendite per categoria merceologica, con margine per categoria.
- Elenco delle referenze a bassa rotazione e dei prodotti in scadenza.
- Condizioni di acquisto e frequenza delle consegne del deposito.

Analisi preliminare gratuita e senza impegno

Ogni farmacia ha numeri e vincoli propri. Esaminiamo i dati, individuiamo le criticità e ti presentiamo le soluzioni percorribili: nessun costo e nessun impegno successivo. Poi ne parliamo insieme in un colloquio dedicato.

www.pharmarating.it • WhatsApp 393 830 2448 • contatti@pharmarating.it