

ANALISI Il settore in Italia fa 25 miliardi di ricavi generati da quasi 17 mila negozi, con una distribuzione di uno ogni 3.470 abitanti, per un totale 60 mila occupati. Leanus scatta la fotografia del comparto

Tesoro in farmacia?

di **Alessandro Fischetti**

Ammontano a oltre 25 miliardi di euro i ricavi complessivi delle farmacie italiane, per una spesa media di 407 euro per abitante: ma quali sono le peculiarità di questo settore? A rispondere è uno studio approfondito condotto da Leanus, società specializzata in soluzioni di analisi economico finanziaria, in collaborazione con *Milano Finanza*, sulle performance contabili delle farmacie italiane, analizzando le loro peculiarità e ricercando i fattori che ne determinano il successo. Delle quasi 17 mila farmacie (dato fornito dal Registro Imprese e aggiornato a gennaio 2025), soltanto il 21% sono società di capitali. Leanus ha analizzato in dettaglio 2.450 bilanci 2023 per valutarne il profilo economico, finanziario e patrimoniale per identificare eventuali driver in grado di spiegare le migliori performance. Oltre alle Classifiche regionali e l'elenco delle Top 100 migliori imprese per ebitda, dimensione, affidabilità, Leanus ha elaborato la classifica delle Top 10 migliori farmacie italiane.

I dati aggregati. La spesa media di 407 euro dipende da vari fattori, come la tipologia di prodotti acquistati (farmaci, parafarmaci, integratori, ecc.) e la modalità d'accesso al sistema sanitario (prescrizioni o acquisti privati). Naturalmente, questa cifra può variare in base alla regione, alle fasce di età e alle condizioni di salute della popolazione. Mediamente è presente una farmacia ogni 3.470 abitanti e/o 18 chilometri quadrati di territorio. In media, il margine sui prodotti (valore aggiunto sui consumi) è di circa il 30-35%. Il settore occupa circa 60 mila persone, il cui costo incide sui ricavi per circa il 13,7%. L'ebitda varia sensibilmente (dal 2% al 15% in media) ed evidenzia gli effetti delle differenti capacità gestionali e la capacità di governare i fattori che determinano il successo commerciale. L'indebitamento medio delle farmacie è pressoché trascurabile.

L'analisi di 891 bilanci completi dei dettagli necessari mostra infatti che a fronte di 3,2 miliardi di ricavi il totale debiti verso banche è pari a poco più di 300 milioni di euro (meno del 10%). La posizione finanziaria netta è generalmente negativa, ovvero la liquidità è superiore rispetto ai debiti bancari. L'indebitamento complessivo dell'intero settore è stimato in circa 2,5 miliardi di euro. Nel loro insieme, durante il periodo Covid le farmacie in esame hanno mantenuto un profilo del tutto simile a

LO SPACCATO REGIONALE DELLE FARMACIE ITALIANE: BACINO E RICAVI

Regione	Totale n. farmacie	Di cui in forma di Soc. capitale	Popolazione	Pop./ farmacie	Superficie in KMq/ N. farmacie	Soc. di capitali & ricavi maggiori di €500K (%)	Stima totale ricavi	Spesa media per abitante	Ricavi medi per farmacia
Lombardia	2.837	737	10.012.054	3.529	8	77,5%	4.648.729.597	464	1.638.608
Campania	1.609	342	5.593.906	3.477	8	66,4%	3.510.722.969	628	2.181.929
Sicilia	1.599	400	4.797.359	3.000	16	58,5%	1.400.241.946	292	875.699
Lazio	1.561	362	5.714.745	3.661	11	69,6%	2.446.179.862	428	1.567.059
Veneto	1.333	271	4.852.216	3.640	14	83,0%	1.535.511.832	316	1.151.922
Piemonte	1.208	169	4.251.623	3.520	21	63,9%	1.667.115.611	392	1.380.063
Emilia R.	1.139	198	4.451.938	3.909	20	70,7%	2.484.161.864	558	2.181.003
Puglia	1.116	198	3.890.661	3.486	18	65,7%	1.027.129.774	264	920.367
Toscana	932	187	3.660.530	3.928	25	73,3%	1.903.289.402	520	2.042.156
Calabria	706	164	1.838.568	2.604	22	61,0%	627.995.658	342	889.512
Sardegna	517	89	1.570.453	3.038	47	55,1%	451.354.863	287	873.027
Liguria	451	75	1.509.140	3.346	12	73,3%	869.623.529	576	1.928.212
Marche	450	89	1.482.746	3.295	21	58,4%	678.258.342	457	1.507.241
Abruzzo	407	74	1.269.571	3.119	27	62,2%	409.523.601	323	1.006.200
Friuli V. G.	350	60	1.194.616	3.413	23	71,7%	392.089.925	328	1.120.257
Trentino A. A.	223	48	1.082.702	4.855	61	64,6%	382.087.997	353	1.713.399
Umbria	208	46	853.068	4.101	41	60,9%	310.125.721	364	1.490.989
Basilicata	191	32	533.233	2.792	53	34,4%	211.738.571	397	1.108.579
Molise	113	19	289.224	2.560	39	36,8%	139.654.364	483	1.235.879
Valle d'Aosta	45	14	122.877	2.731	72	57,1%	45.432.878	370	1.009.620
Totale	16.995	3.574	58.971.230	3.470	18		25.140.968.204	407	1.391.086

Fonte: Analisi Leanus

ATECO: 47.73.1 farmacie

Withub

quello del 2019 e degli anni successivi.

L'analisi regionale. La distribuzione delle farmacie sul territorio riflette sia le caratteristiche geografiche che la distribuzione della popolazione. La regione con il maggior numero di farmacie (2.837) è la Lombardia (una ogni 3.529 abitanti), seguita dalla Campania con 1.609 Farmacie (una ogni 3.477 abitanti) poi Sicilia, Lazio, Veneto e via via le altre regioni. Fanalino di coda è la Valle d'Aosta, con 45 farmacie. A livello nazionale i ricavi medi annuali di ciascuna farmacia ammontano a circa 1,4 milioni. Campania, Toscana ed Emilia Romagna superano invece i due milioni di euro. Le farmacie di minor dimensione sono invece al Sud (Calabria, Sicilia, Sardegna e Puglia), dove la spesa media per abitante è inferiore.

Il profilo delle Top 10. Le migliori farmacie per risultati gestionali, ovvero le Top 100 per ricavi, ebitda ed affidabilità sono presenti in tutte le regioni in misura proporzionale al totale nazionale. L'analisi del campione delle migliori 10 farmacie italiane, condotta da Leanus analizzando il profilo

economico, patrimoniale e finanziario di 2.450 bilanci 2023, mette in evidenza alcune caratteristiche chiave: il 50% sono partecipate da gruppi d'investimento o da soggetti istituzionali. Il 50% sono invece di proprietà di persone fisiche. Sembrerebbe pertanto non esserci una relazione causa effetto tra performance e appartenenza a un soggetto specializzato. Geograficamente sono presenti su tutto il territorio nazionale: Lazio (3), Lombardia (2), Calabria (1), Piemonte (1), Sicilia (1), Toscana (1), Valle d'Aosta (1). Sei sono state costituite in forma di società di capitali tra il 2018 e il 2021; le restanti quattro tra il 1993 e 2006. Anche l'analisi delle migliori farmacie non evidenzia alcuna correlazione tra performance e variabili esterne. La qualità dei risultati sembra pertanto che vada ricercata nelle capacità commerciali, manageriali e organizzative.

I fattori vincenti. Il successo commerciale di una farmacia dipende da una combinazione di fattori strategici e operativi. La posizione sul territorio, che incide sul flusso di clienti, la vicinanza di studi o presidi medici,

la diversificazione dei prodotti nonché tutti i fattori tipici che caratterizzano le attività commerciali (reputazione, cortesia, accoglienza, presenza di servizi digitali, pulizia, etc). Tuttavia, la gestione di una farmacia oggi è più complessa rispetto al passato e richiede maggiori investimenti in capitale, tecnologia, risorse umane. Oltre alle normative applicabili a tutte le attività commerciali, le farmacie sono soggette a regole specifiche del settore. La capacità di monitorare costantemente i risultati economici e finanziari è diventata essenziale per mantenere la competitività molto più che in passato. Nonostante il supporto di provider e professionisti specializzati, il fattore di successo per una farmacia risiede nella capacità d'affiancare al business tradizionale la capacità di affrontare la crescente complessità. Le farmacie che non si sono adeguate ai tempi fanno sempre più fatica a bilanciare gli elementi cruciali per competere efficacemente in un mercato in rapida evoluzione.

Il peso aggiuntivo degli adeguati assetti. Oltre al quadro normativo che disciplina le farmacie, basato su

criteri di densità demografica (una farmacia ogni 3.300 abitanti) e su rigorosi requisiti in materia di dispensazione di farmaci, sicurezza sanitaria e tracciabilità dei prodotti, si aggiungono disposizioni relative agli adeguati assetti organizzativi indipendentemente dalla dimensione della farmacia o della forma giuridica, normativa che impone una serie di obblighi (monitorare costantemente la situazione economico-finanziaria, realizzare un sistema interno di gestione efficace, verificare periodicamente l'adeguatezza delle risorse finanziarie, etc) che il farmacista difficilmente riesce ad assolvere in autonomia e che lo obbligano ad affidarsi al supporto di professionisti esterni e adottare strumenti tecnologici avanzati per semplificare e ottimizzare la gestione. Lo studio completo sul settore, comprensivo d'analisi approfondite a livello regionale, sarà al centro di numerosi approfondimenti sia online sia in presenza. L'obiettivo è individuare e promuovere le best practice nazionali, fornendo un quadro dettagliato e strategico per gli operatori del settore. Maggiori informazioni sono disponibili su www.leanus.it (riproduzione riservata)