

# FAR.CO.SAN. S.p.A.

Sede in Via Spartaco Lavagnini, 83/D- 52027 SAN GIOVANNI VALDARNO (AR)

Capitale sociale Euro 517.000,00 i.v.

Registro delle Imprese, C.F. e P.I. 01488480516

N.R.E.A. 68312

Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento da parte di Admenta Italia S.p.A.

## Relazione sulla gestione al bilancio chiuso il 31/01/2024

Signori Azionisti,

la Società ha chiuso l'esercizio al 31 gennaio 2024 con un utile netto pari ad Euro 395.577, in aumento rispetto al precedente esercizio (utile di Euro 386.429 per l'esercizio chiuso al 31 marzo 2023).

Si ricorda che l'esercizio appena chiuso comprende un periodo di 10 mesi a seguito dello spostamento della chiusura dell'esercizio sociale al 31 gennaio, deliberato dall'Assemblea degli Azionisti in data 7 dicembre 2023, in linea con la data di chiusura dell'esercizio delle società appartenenti a PHOENIX Group, di cui la Società fa parte.

Il risultato d'esercizio, riparametrando il confronto con l'anno precedente a 10 mesi, evidenzia i seguenti effetti: un aumento del fatturato (+2,4%) soprattutto nella parte commerciale, un primo margine in aumento rispetto allo scorso anno del 5,6% e un miglioramento della componente finanziaria grazie all'incremento dei tassi di interesse che ha permesso di bilanciare l'incremento dei costi effetto della dinamica inflattiva.

### **Costituzione di Phoenix Pharma Italia S.p.A.**

L'esercizio 2023/24 (di seguito anche solo "esercizio 2024") è stato contrassegnato dall'avvio dell'integrazione delle società appartenenti al Gruppo Admenta – di cui FAR.CO.SAN. S.p.A. fa parte - con il Gruppo Comifar, a seguito dell'acquisizione da parte di Phoenix Group dal mese di novembre 2022.

In data 30 gennaio 2023 è stata costituita la holding italiana, Phoenix Pharma Italia S.p.A., a cui sono state successivamente conferite le partecipazioni detenute in Admenta Italia S.p.A. e in Comifar S.p.A. da parte di Phoenix International Holdings GmbH, con efficacia a far data dal 27 ottobre 2023.

Il processo di integrazione ha comportato in una prima fase la riorganizzazione manageriale a livello Italia, con la nomina del Management Board di Phoenix Pharma Italia S.p.A.

Nel corso della seconda parte dell'anno il processo di integrazione ha visto impegnato l'intero management dei due gruppi in uno scambio di informazioni, sia in ambito di mercato "wholesale" che "retail" sia in termini di ricerca di efficienza logistica e commerciale al fine di ottimizzare la gestione operativa.

### **Andamento Mercato**

Il canale farmacia chiude il 2023 con un trend globale sostanzialmente piatto in termini di fatturato (-0,4%) ma con un'importante contrazione delle confezioni (-5,5%).

L'andamento dell'anno 2023 è da ascrivere all'andamento della stagione influenzale, che si è sviluppata in modo molto diverso rispetto all'anno precedente 2022. Nell'anno 2022, in

controtendenza con le dinamiche abituali del periodo, si era assistito ad un'esplosione di casi già dalla metà di novembre, con alcune settimane di picco tra la fine del mese e l'inizio di dicembre seguite da una graduale riduzione dell'incidenza, che era però rimasta sopra i livelli di guardia fino alla metà di gennaio.

Quest'anno il rapporto RespiVirnet ha invece evidenziato una partenza più a rilento della stagione, con una cuspide raggiunta nel periodo natalizio, seguita da un altrettanto brusco declino. Dal rapporto del Ministero emerge inoltre che, tra la fine di novembre e l'inizio di dicembre, è avvenuta anche una ripresa dei contagi Covid, che tuttavia è rimasta sempre molto lontana dai livelli pandemici ed è andata gradualmente riducendosi nelle settimane successive. Sono quindi le sindromi influenzali le maggiori responsabili del picco di contagi osservato nel periodo natalizio.

Si aggiunge inoltre che alcune dinamiche inflattive hanno avuto un grande impatto sul canale, soprattutto della prima parte del 2023. Nel corso dell'anno, dall'inizio dell'estate, ultimo grande momento di crescita dei prezzi, gli indici inflattivi della farmacia sono ormai sostanzialmente flat, in linea con l'andamento generale dell'economia rilevato dall'Istat.

Anche se la situazione geopolitica continua ad essere fortemente incerta, l'ondata inflattiva che accompagnava il canale dalla fine del 2022 sembra dunque avere finalmente rallentato, ma è vero anche che i prezzi si sono stabilmente assestati su livelli nettamente più alti rispetto agli ultimi anni e questo aumento ha un impatto rilevante nelle scelte d'acquisto del consumatore.

Secondo i dati New Line i risultati globali sono il frutto dell'interazione dei due assi principali, Etico e Commerciale. Il Farmaco Etico, che ha un peso intorno al 55% sul giro d'affari del canale, nonostante la flessione dell'ultimo trimestre registra trend positivi a valori (+1,4%) e leggermente flat a volumi (-0,8%), mentre a incidere sul risultato globale è soprattutto la Libera Vendita, che pesa circa per il 45% del totale e chiude l'anno con differenziali negativi sia a fatturato (-2,5%) sia soprattutto a confezioni (-11,6%).

I numeri del farmaco Branded (circa il 78,3% del totale dei farmaci su ricetta) sono flat a fatturato (+0,3%) ma negativi a confezioni (-1,8%) ma è la componente Generico a riportare i trend migliori, con un delta a fatturato di +5,4% e uno a confezioni di +1,8%.

Nel mondo Out of Prescription continua la flessione dei Sanitari, in parte compensata dalla crescita di Automedicazione, Dermocosmetica e Veterinaria.

L'Automedicazione, che rappresenta circa il 61% del totale comparto, mette a segno trend positivi a fatturato (+4,5%) ma flat a confezioni (-0,1%). Si tratta di una flessione dei volumi rispetto ai primi nove mesi dell'anno, che chiudevano a +1,7%, dovuta evidentemente alla peculiare stagione influenzale 2023.

La Dermocosmetica conferma invece la crescita e chiude l'anno con differenziali decisamente positivi sia a fatturato (+7,5%) sia a confezioni (+4,3%).

La scomposizione per canale distributivo in base ai dati IQVIA vede la quota di spesa per farmaci acquistati dalle strutture pubbliche è pari al 61% del totale, mentre in farmacia in regime convenzionale transita il restante 39% della spesa. La DPC ha raggiunto una quota significativa, pari all'11% del totale.

## **Personale e Formazione**

Il personale della Società si attesta a 18 dipendenti medi equivalenti a tempo pieno nell'esercizio chiuso al 31 gennaio 2024 (20 dipendenti nel precedente esercizio) per un totale del Gruppo ADMENTA in Italia di 1.258 dipendenti equivalenti a tempo pieno (in calo rispetto al totale del precedente esercizio).

Nel corso dell'esercizio 2024 sono state erogate circa n. 900 ore di formazione che hanno visto il coinvolgimento delle risorse operanti in farmacia.

Si ritiene, infatti, che la formazione rappresenti un elemento fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi strategici e per supportare il percorso di sviluppo e crescita di ogni membro dell'organizzazione.

La formazione è stata effettuata nei precedenti anni in sola modalità in presenza/aula e successivamente, utilizzando il software Teams, a distanza da remoto sin dai primi mesi di emergenza Covid.

Anche nell'esercizio 2024, nonostante il venire meno dell'emergenza, non si è più ritornati alla sola formazione in presenza/aula, ma sono state gestite entrambe le modalità (in aula e da remoto), in primis perché la modalità da remoto ha un minor impatto sui tempi di spostamento e sui costi, ma anche perché è ormai rientrata tra le modalità richieste dal personale.

L'attività di formazione si è focalizzata su:

- Formazione sul ruolo con l'obiettivo di sviluppare autonomia e capacità progettuali e potenziare il sistema delle proprie capacità in linea con le aspettative aziendali.
- Formazione per la crescita con l'obiettivo di sviluppare le capacità e le competenze per la crescita professionale; in particolare sono stati realizzati due corsi (High Potential) di 60 ore d'aula ciascuno (9 moduli formativi) ad aprile 2023 e ottobre 2023.
- Formazione fornitori: ogni anno si consolida e migliora la collaborazione con i maggiori fornitori sul tema 'Formazione del prodotto'.
- Formazione obbligatoria per i farmacisti ECM: anche nel corso dell'esercizio 2024 il gruppo ADMENTA ha garantito ai propri dipendenti farmacisti la possibilità di ottemperare all'obbligo dei 50 crediti con corsi di formazione FAD.
- Formazione Induction nuovi assunti focalizzata sulla conoscenza delle procedure aziendali e dell'Azienda, diffusione dei valori del Gruppo.
- Formazione tramite piattaforma E-learning. In questo ambito è stato implementato un nuovo software di gruppo denominato LMS (Learning Management System) per la formazione online all'interno della rete aziendale focalizzato su temi legati alla sicurezza informatica e ad altre procedure specifiche che interessano tutte le aree aziendali (es. formazione sul Codice di Condotta e formazione PCI-DSS - formazione sulle vigenti normative in tema di pagamenti elettronici/carte di credito, Formazione GDPR, Cyber Security).  
È stato inoltre aggiornato il software LMS (Learning Management System) PHOENIX GROUP MY LEARNING, e sono disponibili nuovi corsi: GDPR on line già fruibile per tutto il personale sulla piattaforma LMS, così come Cyber Security.
- Formazione in materia di tutela della salute e sicurezza sul lavoro: formazione tramite portale online IPSOA inerente le principali tematiche legate alla tutela della salute e sicurezza sul lavoro.
- Formazione Test Sierologici: è stato inviato aggiornamento rispetto al corso programmato l'anno precedente rispetto ai test sierologici.

- Formazione Vaccino antinfluenzale: è stata effettuata la formazione relativa ai Vaccini antinfluenzali in Farmacia
- Formazione Corso Primo Soccorso: sono state effettuate 2 sessioni per svolgere la formazione Corso Primo Soccorso.
- Formazione Professionale Nuovi Assunti: sono state effettuate 6 sessioni interattive per svolgere la Formazione Professionale focalizzandosi sugli aspetti normativi relativi alla Regione Emilia-Romagna.
- Formazione Antincendio: sono state effettuate 3 sessioni per svolgere la formazione antincendio rivolta ai Direttori di Farmacia e/o facenti funzione di Direttore di Farmacia.
- Formazione Privacy: sono state inviate le procedure relative alla Sicurezza Dati ("Policy Sicurezza Dati") con test di valutazione; per l'esercizio 2024 si è proseguita questa formazione che è focalizzata sull'Induction dei nuovi assunti.
- Formazione alle nuove Policy PHOENIX Group

Nell'ultimo periodo si sta assistendo ad una progressiva carenza di personale che grava oggi sulle farmacie del territorio.

Le motivazioni sono varie e molteplici ed in generale evidenziano una maggior domanda di farmacisti non solo da parte di farmacie ma anche da imprese dell'industria del farmaco a cui si aggiungono i concorsi straordinari che tolgono dalla platea dei farmacisti collaboratori diventati titolari proprio grazie alle nuove sedi.

Alla luce delle criticità indicate, ci si è attivati con alcune azioni a supporto anche in considerazione della crescente complessità a cui le Farmacie sono esposte:

1. Sono stati inseriti addetti alle vendite che supportano i farmacisti della Società per la sistemazione della merce, i planogrammi, la gestione code in farmacia/telefono e le vendite di solo parafarmaco.
2. Nel corso dell'anno fiscale sono stati costantemente rivisti e ridotti gli orari delle farmacie; le principali variazioni si possono suddividere nelle seguenti tipologie:
  - farmacie che hanno anticipato la chiusura serale;
  - farmacie che hanno ridotto l'orario eliminando l'orario continuato;
  - farmacie che hanno chiuso la domenica;
  - farmacie che hanno chiuso il sabato pomeriggio.

### ***Rinnovamento Farmacie, servizi in Farmacia e iniziative***

LloydsFarmacia | BENU Farmacia ha continuato il suo impegno per sviluppare attività, offerte e servizi per garantire un supporto di reale prossimità per il cittadino rappresentando sempre più un punto di riferimento sul territorio in ambito di salute e benessere.

In questo ambito si vanno a collocare diverse iniziative che sono state portate avanti quali ad esempio:

- Progetti di prevenzione, con iniziative di educazione sanitaria nelle scuole e nei quartieri.
- Campagne di sensibilizzazione sui fattori di rischio e predisposizione schede consiglio per la promozione di corretti stili di vita: benessere donna, nutrizione e benessere, intolleranze alimentari, corretta alimentazione, antiossidanti, vaccinazioni. Inoltre, viene svolta l'attività dei test per le intolleranze alimentari, per la sensibilità al glutine e per la diagnosi della disbiosi intestinale. Per gli ultimi due sono state preparate schede consiglio per il cliente e informazioni tecniche per il consiglio del farmacista.
- Partecipazione alle Giornate Mondiali e alle Settimane di Attenzione e Sensibilizzazione sulle principali tematiche riguardanti la salute. Queste attività sono state svolte in collaborazione con Centri Medici e Associazioni di pazienti ed in occasione di queste campagne sono stati

effettuati gratuitamente le misurazioni di pressione, colesterolo, glicemia oltre alla distribuzione di opuscoli informativi e gadget.

- Servizio di autoanalisi sangue capillare - servizio di autotest mediante apparecchi per la determinazione automatica in farmacia dei seguenti parametri nel sangue capillare: glucosio, colesterolo (totale o HDL), trigliceridi, profilo lipidico (colesterolo totale-HDL-LDL-trigliceridi-rapporto colesterolo totale / HDL). Nell'anno fiscale 2024 sono stati eseguiti circa 300 test.
- Servizio di foratura dei lobi auricolari con circa 50 forature eseguite nell'esercizio 2024.
- Servizio di Telecardiologia: ECG a riposo, holter cardiaco e pressorio 24h; nell'esercizio 2024 sono stati effettuati quasi 160 test.
- Servizio di consegna a domicilio. Sono state effettuate oltre 100 consegne.

### **LloydsFarmacia | BENU Farmacia per il sociale**

In questo ambito si vanno a collocare diverse iniziative che sono state portate avanti quali ad esempio:

- Campagna con Croce Rossa Italiana: nel corso dell'anno si è sostenuto Croce Rossa con particolare riferimento all'emergenza legata al terremoto in Turchia-Siria e all'alluvione in Emilia-Romagna. Inoltre, a dicembre 2023 si è attivata una campagna a sostegno del progetto 'Officine della Salute' di Croce Rossa Italiana. E' stato infatti deciso di donare il 3% del fatturato generato nel mese di dicembre dalle vendite dell'e-commerce a sostegno di questo progetto di CRI.
- In Farmacia per i bambini - in collaborazione con la Fondazione Francesca Rava N.H.P. Italia Onlus, per raccogliere prodotti a scopo benefico da destinare ai bambini bisognosi in Italia e nel mondo nella giornata mondiale dei diritti dell'infanzia (attività svoltasi a novembre 2023). Sono stati donati più di 18.000 prodotti.
- Giornata Mondiale Contro la Violenza sulle donne – comunicazione interna ed esterna per ricordare tutti i riferimenti da utilizzare per segnalare comportamenti e soprusi.
- Banco Farmaceutico: la Società ha aderito ancora una volta aderito alla giornata del Banco Farmaceutico (giornata nazionale benefica di raccolta del farmaco) nel mese di febbraio 2023. Sono stati donati più di 17.000 farmaci.
- Tampon Tax: per tutto il 2023 in tutte le LloydsFarmacia | BENU Farmacia in Italia viene azzerata l'aliquota IVA sugli assorbenti femminili, il che rende possibile acquistare prodotti intimi di prima necessità a un costo ridotto dell'importo dell'IVA. Si tratta di un bene a pieno titolo definibile come primario, che non ha alcun senso equiparare alla tassazione di quelli di lusso.
- Sostegno Trimestre Anti-inflazione: anche LloydsFarmacia – BENU Farmacia ha deciso di aderire al Trimestre Anti-Inflazione, iniziativa volta a favorire il contenimento dei prezzi con l'obiettivo di tutelare il potere d'acquisto dei consumatori. L'impegno è quello di garantire prezzi leggeri e bloccati sui prodotti fino al 31 dicembre 2023. La campagna è stata attiva anche online.

### **LloydsFarmacia|BENU Farmacia: attività marketing**

Dal punto di vista commerciale le principali attività svolte nell'anno fiscale appena chiuso hanno riguardato:

- Implementazione di una Survey clienti con l'obiettivo di analizzare l'esperienza post-acquisto nelle farmacie della Società. La Survey richiede ai clienti dopo ogni acquisto di esprimere il loro grado di soddisfazione su diversi aspetti (tempi di attesa, accoglienza, comprensione bisogni ecc.)
- Campagne di comunicazione delle offerte promozionali per dare ai clienti ogni mese opportunità di acquisto sui prodotti per tutta la famiglia e per tutte le principali esigenze di Salute e Benessere. Queste attività, che hanno tempistiche diverse (es:

settimanali, quindicinali, mensili), vengono pubblicizzate con materiale posto in Farmacia e con distribuzione del materiale promozionale anche al di fuori della Farmacia (es. Door to Door, promoter, volantinaggio). Per queste campagne, fin da inizio esercizio, è stata rafforzata la comunicazione sui canali digitali (social, newsletter per comunicazione al cliente) per consentire comunque ai cittadini di essere a conoscenza delle stesse senza recarsi in farmacia. In aggiunta sono stati sviluppati piani media ad hoc per aumentare la capacità di raggiungere i clienti anche con strumenti esterni (Radio, DOOH, Affissioni) oltre all'attivazione dell'ufficio stampa per le media relations.

- Campagna Compleanno con focus 'Festa del Benessere' che ha visto come claim 'L'unione fa l'offerta' per esprimere il concetto della convenienza accessibile sia nelle Farmacie Lloyds che BENU.
- Ulteriore sviluppo dell'App Lloyds che ha integrato nel suo portafoglio di servizi in ottica multicanale, oltre all'utilizzatissima possibilità di prenotare e ricevere il farmaco e altri prodotti di farmacia a domicilio o ad un altro indirizzo indicato, anche altri importanti servizi quali:
  - Farmacista on line che offre la possibilità di ricevere un consulto da un farmacista Lloyds | BENU qualificato direttamente tramite il proprio smartphone.
  - Consulto medico H24, sviluppato in collaborazione con la piattaforma My Clinic di Europe Assistance che offre la possibilità di ricevere consulti su esigenze legate alla salute da personale medico.
  - Psicologo online, in partnership con Centri Clinici Tages, network di professionisti che opera da anni nel campo della salute mentale, permette di accedere ad un primo colloquio informativo gratuito e ad un pacchetto di sedute online, individuali o di gruppo, a costi calmierati.
  - Salta la fila: servizio ormai disponibile nella maggior parte delle farmacie che consente di prenotare il proprio turno direttamente da casa eliminando così le attese e la necessità di stazionare in farmacia per lungo tempo
  - Servizi Covid-19: possibilità di prenotare vaccini, tamponi / test sierologici Covid-19 in farmacia direttamente dall'app.
  - Prenotazioni di Servizi effettuati dalle farmacie.
- Continuo sviluppo della consegna a domicilio del farmaco tramite l'utilizzo dell'App LloydsFarmacia|BENU Farmacia. Il servizio copre in maniera capillare i comuni ove LloydsFarmacia|BENU Farmacia operano e viene costantemente pubblicizzato alla cittadinanza tramite campagne digitali (social media / newsletter) e in farmacia. Nel corso dell'anno fiscale 2024 sono state effettuate circa 15.500 consegne.
- Consolidamento del circuito Carta Club, Carta dedicata ai clienti di LloydsFarmacia | BENU Farmacia, che consente di accumulare punti e di usufruire di sconti particolari sui prodotti della categoria parafarmaco (anche sul canale on line), con la creazione di un unico database clienti finalizzato all'attivazione di campagne pubblicitarie ed informative mirate.
- Continuo sviluppo dei Marchi Esclusivi, prodotti pensati per soddisfare i bisogni dei clienti, garantendo qualità e convenienza.
- Sviluppo del format online TALKS: il format di video pillole online è arrivato alla sua terza edizione, dopo aver raggiunto nell'anno precedente oltre 30.000 visualizzazioni. Si tratta di un palinsesto gratuito, completamente dedicato a prevenzione e stili di vita consapevoli. Sono stati oltre trenta gli esperti coinvolti quest'anno, a confronto su sette macrotemi, con decine di focus - scelti fra i più attuali e stringenti - accessibili al link <https://insalute.lloydsfarmacia.it> e sui canali 'social & blog' LloydsFarmacia-BENU Farmacia.

\*\*\*

Di seguito viene proposta una sintesi della evoluzione degli indicatori fondamentali della gestione.

Si ricorda che l'esercizio 2024 è costituito da 10 mensilità per effetto della modifica della data di chiusura dell'esercizio dal 31 marzo al 31 gennaio.

<i>(valori in migliaia di Euro)</i>	<b>Esercizio 2024</b>	<b>Esercizio 2023</b>
Fatturato	3.905	4.579
Utile prima del Canone al Comune, degli interessi, degli elementi eccezionali e delle imposte	414	481
Utile netto	396	386
Investimenti totali	8	7
Liquidità netta	3.287	3.236
Patrimonio netto	2.823	2.795
ROS	10,6%	10,5%
ROI	10,7%	12,4%
Equity/liabilities	73,1%	72,0%

In applicazione del principio OIC 10, par. 20, la Società ha ritenuto opportuno rettificare lo schema di rendiconto finanziario considerando la movimentazione avvenuta nelle "Attività finanziarie per la gestione della tesoreria" assimilabile alle disponibilità liquide. Pertanto, il relativo incremento comporta una generazione di flussi di cassa, mentre un eventuale decremento determinerebbe un flusso di cassa negativo. Di seguito viene riportato lo schema delle disponibilità liquide iniziali e finali in rettifica allo schema riportato nella Nota Integrativa dando evidenza dei flussi generati nelle diverse gestioni:

<i>(valori in migliaia di Euro)</i>	<b>2024</b>	<b>2023</b>
<b>A. Flussi finanziari derivanti dalla gestione reddituale (metodo indiretto)</b>		
<b>Utile/Perdita dell'esercizio</b>	<b>396</b>	<b>386</b>
- Imposte sul reddito	155	142
- Interessi passivi	(96)	(28)
<b>1. Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione</b>	<b>455</b>	<b>500</b>
Rettifiche di elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto		
- Accantonamento ai fondi	96	128
- Ammortamenti delle immobilizzazioni	23	28
- Svalutazioni per perdite durevoli di valore	-	-

- Altre rettifiche per elementi non monetari	-	-
<i>Totale rettifiche elementi non monetari</i>	<i>119</i>	<i>155</i>
<b>2. Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn</b>	<b>575</b>	<b>656</b>
Variazione del capitale circolante netto		
Rimanenze	(25)	(19)
Crediti vs clienti	51	(29)
Debiti vs. fornitori	(34)	8
Ratei e Risconti	1	1
Altre variazioni del capitale circolante netto	(176)	(18)
<i>Totale variazioni capitale circolante netto</i>	<i>(183)</i>	<i>(58)</i>
<b>3. Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn</b>	<b>392</b>	<b>598</b>
Imposte Pagate	(17)	(146)
(Utilizzo dei fondi)	(45)	(80)
Interessi incassati/(pagati)	96	28
<b>Flusso finanziario della gestione reddituale (A)</b>	<b>426</b>	<b>400</b>
<b>B. Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento</b>		
<i>Immobilizzazioni materiali</i>		
Investimenti	(8)	(7)
Prezzo di realizzo disinvestimenti	-	3
<i>Immobilizzazioni immateriali</i>		
Investimenti	-	-
Prezzo di realizzo disinvestimenti	-	-
<b>Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento (B)</b>	<b>(8)</b>	<b>(3)</b>
<b>C. Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento</b>		
<i>Mezzi propri</i>		
Aumento di capitale		
Dividendi pagati	(367)	(268)
<b>Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento (C)</b>	<b>(367)</b>	<b>(268)</b>
<b><i>Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)</i></b>	<b><i>51</i></b>	<b><i>128</i></b>
Disponibilità liquide iniziale	51	43
Cash Pooling iniziale	3.185	3.065
<b>Totale Posizione finanziaria iniziale</b>	<b>3.236</b>	<b>3.108</b>



Disponibilità liquide finale	38	51
Cash Pooling finale	3.249	3.185
<b>Totale Posizione finanziaria finale</b>	<b>3.287</b>	<b>3.236</b>

### ***Evoluzione prevedibile per l'esercizio 2025***

I risultati di fatturato nei primi due mesi (febbraio e marzo 2024) registrano un incremento pari al 0,4% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

Il mercato nazionale dei primi mesi dell'anno ha evidenziato un dato a fatturato di +0,4% (a fine 2023 era -0,4%) e un trend a confezioni di -2,3%.

Le ragioni del differente andamento tra prezzi e fatturato in questo primo periodo dell'anno sono da ricercarsi in due fattori che guidano la domanda e quindi l'ingresso del consumatore in farmacia: l'andamento della stagione influenzale e il meteo. Dopo un picco nelle prime settimane dell'anno, nel primo trimestre gennaio-marzo 2024 c'è stato un graduale ma anche precoce rallentamento nella circolazione dei virus influenzali e para-inflenzali: già all'inizio di febbraio, infatti, il valore dei contagi era inferiore rispetto alla scorsa stagione, con un effetto negativo sull'acquisto legato al bisogno di cura, uno dei driver di acquisto più importanti. Ad essere penalizzati sono stati infatti i mercati più legati alla stagione invernale, come Antipiretici e prodotti per la salute delle vie respiratorie.

Parallelamente, la situazione meteorologica incerta di marzo ha ritardato l'entrata in stagione dei mercati primaverili, sia in ambito self care come gli antistaminici sia soprattutto in ambito dermocosmesi, comparto che ha vissuto un mese di alti e bassi e che sembra essere definitivamente entrato in stagione solo con l'inizio di aprile. Si tratta di un altro fattore esogeno in controtendenza rispetto allo scorso anno, quando nello stesso periodo i primi caldi avevano dato un boost ai segmenti stagionali, e che impatta negativamente la dinamica complessiva del canale.

La Società ha predisposto un Budget per l'esercizio 2025, approvato nel corso della riunione dell'Organo Amministrativo del 29 Aprile 2024, effettuando una valutazione prospettica della capacità dell'azienda di continuare a costituire un complesso economico funzionante destinato alla produzione di reddito per almeno 12 mesi dalla data di bilancio considerando tutti gli eventi fino alla data di formazione del bilancio (OIC 29.59c).

Sulla base del Budget 2025 gli Amministratori ritengono come non sia impattata la continuità aziendale, non sussistendo incertezze significative a riguardo, in quanto gli stessi hanno verificato l'insussistenza di indicatori di carattere finanziario, gestionale o di altro genere che possano segnalare criticità circa la capacità della Società di far fronte alle proprie obbligazioni nel prevedibile futuro.

L'evoluzione dei primi 2 mesi del nuovo anno sociale, in termini di fatturato, evidenziano un andamento in linea con le previsioni.

Con riferimento alle novità normative per il nuovo esercizio, occorre ricordare quanto introdotto dalla Legge di bilancio 2024 in tema di distribuzione e che permetterà di valorizzare il ruolo della farmacia come primo presidio territoriale del Servizio Sanitario Nazionale.

La farmacia, in quest'ottica, potrà agire su tre fronti: per la dispensazione attiva del farmaco, sulla partecipazione alla presa in carico del paziente cronico e quale fornitore di servizi di primo e secondo livello (screening, prevenzione, monitoraggio, emersione patologie croniche).

La Legge di Bilancio 2024, oltre alla rideterminazione dei tetti di spesa farmaceutica, ha previsto anche la riorganizzazione della modalità di distribuzione dei medicinali attraverso un nuovo modello di remunerazione delle farmacie per il rimborso dei farmaci erogati in regime di SSN, obiettivo già tentato in passato diverse volte, sganciandolo almeno parzialmente da quella che è la proporzionalità rispetto al prezzo.

Il nuovo sistema di remunerazione prevederà una componente fissa (75%) ed una quota variabile in base al prezzo al pubblico (25%). Per ogni farmaco erogato verrà rimborsato il 6% del prezzo al pubblico (al netto dell'IVA del farmaco) oltre ad una quota fissa secondo uno schema definito, andando a penalizzare in termini di profittabilità i prodotti con prezzo al pubblico più elevato. La società per le farmacie operanti nell'ambito della Regione Toscana ha stimato un impatto positivo della nuova remunerazione a livello di marginalità sul fatturato rimborsato dal SSN pari a circa +0,9%.

L'esercizio 2025 vedrà inoltre la vostra società proseguire nel programma di Rebranding delle farmacie al nuovo concept BENU, attività la cui conclusione è prevista entro la fine del mese di Aprile 2025. L'obiettivo dichiarato è quello di attrarre un numero maggiore di clienti permettendo alla società di generare un maggior fatturato rispetto all'andamento del mercato regionale ed alle farmacie benchmark, mantenendo i punti di forza che clienti e mercato riconoscevano a Lloyds Farmacia ma aggiungendo i valori che BENU Farmacia offre in termini di opportunità di crescita e differenziazione rispetto alla concorrenza.

In relazione alla gestione finanziaria e alle possibili ripercussioni di una generalizzata e sempre attuale possibilità di carenza di liquidità nel sistema si segnala che la Società non si aspetta ricadute tali da compromettere la continuazione dell'attività (per maggiori informazioni si rimanda al paragrafo "Prospettiva della continuità aziendale e prevedibile evoluzione della gestione" della Nota integrativa).

Il Consiglio di Amministrazione continua ad operare per massimizzare il valore dell'impresa e migliorare la salute dei cittadini.

### **Altre informazioni**

Per quanto riguarda infine le necessarie indicazioni richieste dall'art. 2428 C.C.:

#### **1) ATTIVITA' DI RICERCA, SVILUPPO E INNOVAZIONE**

Non è stata esercitata alcuna attività in questo senso data la natura commerciale e di servizio della società nelle sue componenti attuali.

#### **2) RAPPORTI CON IMPRESE CONTROLLATE, COLLEGATE, CONTROLLANTI E IMPRESE SOTTOPOSTE AL CONTROLLO DI QUEST'ULTIMA**

In merito all'aspetto dei rapporti con le società del Gruppo PHOENIX si informa che gli stessi sono condotti a condizioni di mercato sia per quanto attiene ai prezzi applicati che per quanto concerne i termini di pagamento.

Per i dettagli si rinvia alla Nota Integrativa.

#### **3) AZIONI PROPRIE e AZIONI o QUOTE DI SOCIETA' CONTROLLANTI**

La Società non possiede azioni proprie al pari di quote e azioni di società controllanti, nemmeno possedute per tramite di società fiduciaria o per interposta persona.

La Società inoltre non ha proceduto ad acquisizioni di quote proprie e/o di azioni delle Società controllanti nel corso dell'esercizio.

#### 4) NUMERO E VALORE NOMINALE SIA DELLE AZIONI PROPRIE

Si tratta di situazione che non ricorre nella Vostra Società.

#### 5) EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Sono stati menzionati ripetutamente nella parte introduttiva della presente Relazione.

#### 6) STRUMENTI FINANZIARI

Non è stata esercitata alcuna attività in questo senso data la natura commerciale e di servizio della Società nelle sue componenti attuali.

#### 7) RISCHI FINANZIARI, DI CAMBIO E DI CREDITO

La Società è esposta ai seguenti rischi finanziari connessi alla sua operatività:

- rischio di credito, in relazione a normali rapporti commerciali con clienti;
- rischio di liquidità, con particolare riferimento alla disponibilità di risorse finanziarie ed all'accesso al mercato del credito e degli strumenti finanziari in generale;
- rischio di tasso di interesse, in quanto la Società utilizza strumenti finanziari che generano interesse a tasso variabile. Al riguardo si evidenzia che la Società ha in essere rapporti di cash pooling come dettagliatamente elencati nella Nota integrativa, a tasso di interesse variabile.

La Società non è esposta al rischio di cambio, in quanto non effettua transazioni in valuta diversa dall'Euro.

Con riferimento ai rischi connessi al capitale circolante, principalmente crediti commerciali e rimanenze finali di magazzino, le relative poste sono rettificata da appositi fondi di svalutazione che riflettono il rischio di mancato incasso o di obsolescenza del magazzino.

I flussi di cassa, le necessità di finanziamento e la liquidità della Società sono monitorate e gestite direttamente dalla Società, con l'obiettivo di garantire un'efficace ed efficiente gestione delle risorse finanziarie.

Inoltre, a copertura dei rischi genericamente derivanti dall'esercizio dell'attività d'impresa, questi sono coperti da polizze assicurative stipulate con primarie società di assicurazione. Dette polizze sono periodicamente e sistematicamente riviste e rinnovate, e coprono con un'ampia formula i rischi connessi ai beni sociali, e la responsabilità civile verso terzi e dipendenti.

#### 8) ADEMPIMENTI IN MATERIA DI PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

Relativamente alla normativa in materia di protezione dei dati personali si rileva come già negli esercizi precedenti erano state adottate misure per rendere l'organizzazione aziendale in linea con la stessa. A seguito di tali implementazioni, si è proceduto a un aggiornamento del Registro dei Trattamenti e ad un'analisi della Struttura Privacy di Gruppo, nonché alla prosecuzione delle attività di formazione del personale in modalità e-learning e, con riferimento alla sicurezza informatica, tramite programmi *ad hoc*. Si è inoltre provveduto al costante monitoraggio dell'evoluzione nei processi che includono trattamenti di dati e nuovi applicativi secondo i principi di Privacy By Design e by Default. La Società ha consegnato a tutti i dipendenti e continua a consegnare a tutti i nuovi assunti la "Policy Sicurezza Dati" ed un questionario per verificarne la lettura e l'apprendimento.

Nel corso dell'anno fiscale 2024 sono stati implementati dalla società controllante i seguenti sistemi:

- Sales Cloud (CRM) – Salesforce: si tratta di un sistema in cui vengono raccolti i dati dei Clienti a supporto dell'operatività del Business. Nell'esercizio 2024 è stata completata l'implementazione del software, già avviata nel corso dell'esercizio precedente;
- Marketing Cloud – Salesforce (che ha sostituito ContactLab): sistema collegato a Sales Cloud che consente l'automazione di campagne marketing (e.g. newsletters) inviate ai Clienti che hanno dato il consenso al trattamento dati e profilazione. Nell'esercizio 2024 è stata completata l'implementazione del software, già avviata nel corso dell'esercizio precedente.

#### 9) SEDI SECONDARIE

La Società non ha alcuna sede secondaria e svolge la propria attività operativa presso la sede sociale e ha attività di vendita al dettaglio in n° 2 Farmacie Comunali dislocate in San Giovanni Valdarno.

#### 10) FATTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO

Non si segnalano fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio, ai sensi dell'art. 2427, comma 1 numero 22-quater del Codice Civile.

Il Bilancio che si porta alla Vostra approvazione sarà revisionato dalla società Deloitte & Touche S.p.A.

San Giovanni Valdarno (AR), 29 Aprile 2024

*Per il Consiglio di Amministrazione  
Il Presidente e Amministratore Delegato*

*Arianna Furia*