

Aprire una parafarmacia

Aprire una parafarmacia è un esempio di attività commerciale redditizia ma da pianificare con estrema attenzione.

Innanzitutto cosa vende una parafarmacia: farmaci, rimedi fitoterapici, omeopatici e tutta una serie di ausili salutistici. Il problema nasce sui farmaci.

Il farmaco OTC (over the counter) è il classico prodotto farmaceutico che si trova sugli scaffali e che il cliente può prelevare da solo e pagare alla cassa. Il farmaco SOP, è il farmaco senza obbligo di prescrizione. La differenza tra i due è sostanzialmente nella classificazione, ma quello che conta è che per vendere entrambi occorre la presenza di un farmacista.

Una parafarmacia deve quindi innanzitutto decidere se venderà oppure non venderà farmaci. In caso positivo, occorrerà la presenza di un farmacista per tutto l'orario di lavoro, anche se il farmacista in questione non è il titolare dell'esercizio.

Per quanto riguarda gli adempimenti, possiamo dire che non sono certo pochi. Occorre infatti segnalare con apposita documentazione l'apertura dell'attività all'AIFA, al Ministero della Salute, all'Ordine professionale e alla Regione.

Oltre a ciò, occorrono altri adempimenti come l'apertura della P. IVA, l'iscrizione al REC e altra burocrazia ancora, variabile da Comune a Comune.

L'investimento iniziale non è assolutamente indifferente, soprattutto grazie all'elevato costo di alcuni settori farmaceutici e salutistici. E non è pensabile di lavorare sull'ordinato. Occorre quindi fare magazzino, magari con un catalogo prodotti un po' ridotto all'inizio ma che dovrà andare rapidamente a regime. E' quindi mediamente consigliabile adottare la forma fiscale della S.r.l., con i conseguenti aggravii di costo rappresentati dalla gestione di quest'ultima.

Anche la zona di apertura dovrà essere valutata con attenzione, a causa del numero di farmacie piuttosto elevato e del numero di parafarmacie in costante aumento.

Il costo del personale non sarà un argomento da poco, dovendo avere un farmacista costantemente presente e inciderà anch'esso sul budget di investimento necessario.

Vi è la possibilità di aprire in franchising con le ditte del settore che offrono questo genere di affiliazione. In questo modo si eviteranno sicuramente molti problemi dovuti alla difficoltà ed all'impegno di dover rintracciare tutte le informazioni necessarie e le tariffe corrette, mentre per contro si avrà un esborso costante come tariffa di affiliazione al franchiser.

Per quanto riguarda il rendimento, come per tutti i settori legati alla salute, il guadagno non dovrebbe mancare, sempre che si faccia il lavoro con serietà, competenza e professionalità.

Ma questo genere di attività deve essere attentamente ponderato prima di imbarcarsi in un'impresa che può risultare di difficoltà di gestione superiore alle proprie forze.

Consultate per iniziare un'attività è il SUAP [sportello unico attività produttive](#) del vostro Comune.

Tratto dal sito <http://www.ilcommerciale.com>

