

RELAZIONE SUL GOVERNO SOCIETARIO

Esercizio sociale 2025

A cura dell'Amministratore Unico

Dott. Giuseppe Rosa

Spett.le Socio, Spett.li Stakeholders,

con l'atto di nomina assunto a seguito di delibera assembleare del 16/02/2026 sono stato chiamato a ricoprire la carica di Amministratore Unico della "Quinta Farmacia S.r.l.", società attualmente partecipata interamente dal Comune di Pozzallo, che rappresenta per l'Ente uno strumento di primaria rilevanza istituzionale: attraverso di essa il Comune assicura alla cittadinanza, accanto alle farmacie private operanti sul territorio, il servizio farmaceutico pubblico, garantendo l'accesso al farmaco in condizioni di continuità, capillarità ed equità su tutto il territorio comunale. Al tempo stesso, la Società costituisce un importante presidio economico per il socio pubblico, in quanto fonte di risorse e di valore per la collettività amministrata, oltre che elemento di presenza istituzionale in un ambito, quello farmaceutico, di rilevante importanza per il benessere della popolazione.

Nel presentare la presente Relazione sul Governo Societario, relativa all'esercizio 2025, avverto l'esigenza, ancor prima di entrare nel merito dei contenuti informativi che il documento è chiamato a veicolare, di premettere alcune riflessioni di carattere generale, che ritengo indispensabili per inquadrare correttamente il momento che la Società sta attraversando e per rendere pienamente comprensibile, al socio e a tutti gli stakeholder interessati, lo spirito con cui l'attuale mandato amministrativo viene esercitato.

Un insediamento recente, letto nel segno della continuità istituzionale

Il mio mandato, come accennato, ha preso avvio solo da pochi mesi, e ritengo doveroso rimarcare come la brevità di tale arco temporale imponga un approccio improntato all'ascolto, alla ricognizione approfondita e alla graduale presa in carico delle dinamiche aziendali. Ho ritenuto, pertanto, di dedicare i primi mesi del mio insediamento a un'attenta attività di analisi e di verifica degli assetti organizzativi, delle procedure amministrative e contabili, delle dinamiche economico-finanziarie e dei rapporti in essere con l'Ente socio, con la Direzione tecnica, con i fornitori, con il personale dipendente e con la cittadinanza utente del servizio farmaceutico.

Tale fase ricognitiva, tuttora in corso di completamento, mi ha consentito di delineare un quadro sufficientemente completo della situazione aziendale, che costituisce il presupposto indispensabile per ogni successiva valutazione in ordine a eventuali interventi di adeguamento, correzione o sviluppo del sistema di governance e di gestione. È mia intenzione, in questa fase di transizione, porre l'attuale mandato in diretta e consapevole continuità con la linea di azione già tracciata dal precedente Organo amministrativo, privilegiando la prosecuzione del percorso avviato rispetto a soluzioni di discontinuità che non trovino puntuale giustificazione in criticità oggettivamente

riscontrate. Sono infatti convinto che il valore di un'azione amministrativa non risieda soltanto nella sua capacità di avviare percorsi nuovi, ma anche, e soprattutto, nella capacità di riconoscere, consolidare e portare a compimento l'impostazione di chi ha amministrato in precedenza, quando tale impostazione abbia dimostrato, nei fatti, la propria validità. La stabilità gestionale rappresenta, specie per una società che svolge un servizio essenziale diretto alla comunità, quale è la Farmacia comunale, un valore da preservare con particolare cura, e la continuità con l'operato di chi mi ha preceduto costituisce, a mio giudizio, la modalità più responsabile per onorare tale valore.

Il doveroso e convinto riconoscimento dell'azione di risanamento e rilancio realizzata dal precedente Organo amministrativo

Ritengo infatti opportuno, e anzi doveroso sotto il profilo della correttezza istituzionale, dare atto in questa sede, con piena obiettività e senza alcuna reticenza, della validità, della coerenza e dell'efficacia complessiva del percorso di risanamento e di rilancio che è stato intrapreso e condotto a compimento dal precedente Organo amministrativo nel corso del proprio mandato. Non si tratta, in questa sede, di un mero omaggio formale alla gestione che mi ha preceduto, bensì del riconoscimento sostanziale di un lavoro che ha inciso profondamente e positivamente sulla condizione economica, finanziaria e organizzativa della Società, per la cui puntuale e analitica illustrazione si rinvia al relativo excursus contenuto nella Relazione sul Governo Societario che ha accompagnato il bilancio del precedente esercizio, già approvato e depositato presso il Registro delle Imprese. Giova precisare, infatti, che la Società fino all'esercizio 2025, cui la presente Relazione si riferisce, è stata interamente amministrata dal precedente Consiglio di Amministrazione, e che quanto esposto nelle pagine che seguono trae dunque origine, per un verso, dalla Relazione sopra richiamata, e, per altro verso, da dei proficui confronti diretti avuti con il Presidente del precedente Consiglio di Amministrazione, dott. Francesco Licitra, volto ad approfondirne le successive evoluzioni intervenute nel corso del medesimo esercizio; al medesimo desidero altresì esprimere il mio ringraziamento per la disponibilità e la trasparenza dimostrate nel favorire il passaggio di consegne.

Le scelte gestionali assunte in quel periodo, che hanno riguardato, tra l'altro, un rigoroso e non semplice intervento di contenimento e razionalizzazione della struttura dei costi, con particolare e specifico riferimento ai costi del personale, oggetto di un'attenta e ponderata opera di riequilibrio, oltre che la revisione dei processi interni e il miglioramento dell'efficienza operativa della Farmacia, hanno consentito di ricondurre la Società su un sentiero di sostanziale equilibrio economico-

finanziario, superando criticità pregresse e ponendo solide premesse per la fase di consolidamento e sviluppo che la Società si accinge oggi ad affrontare.

Ritengo che tale eredità gestionale costituisca un vero e proprio patrimonio, tanto in termini di risultati concretamente conseguiti quanto in termini di metodo di lavoro e di cultura organizzativa, che questo Amministratore intende non soltanto preservare, ma valorizzare ulteriormente, evitando soluzioni di discontinuità che non siano sorrette da ragioni di effettivo merito gestionale, e operando piuttosto affinché il buon lavoro già svolto possa trovare naturale prosecuzione e ulteriore sviluppo.

La sostanziale continuità nell'azione di contenimento dei costi e di miglioramento delle performance gestionali

Coerentemente con quanto sopra esposto, l'azione amministrativa che intendo svolgere nel prosieguo del mandato si porrà in sostanziale continuità con le direttrici strategiche e gestionali già tracciate dalla precedente amministrazione, e ciò con particolare e specifico riguardo ai seguenti profili, che ritengo meritevoli di essere singolarmente richiamati:

1. il mantenimento di una rigorosa e costante disciplina nella gestione dei costi operativi, dei costi di struttura e delle spese generali della Società, perseguita attraverso un monitoraggio puntuale e sistematico delle voci di spesa più significative, senza che tale rigore debba in alcun modo tradursi in una compressione della qualità del servizio reso alla cittadinanza, obiettivo che resta e resterà prioritario e irrinunciabile;
2. il consolidamento e, ove possibile, l'ulteriore miglioramento dei risultati economici già conseguiti negli esercizi precedenti, da realizzarsi attraverso il monitoraggio costante e strutturato dei principali indicatori di performance gestionale, economica e finanziaria, nonché attraverso una puntuale e trasparente attività di rendicontazione periodica nei confronti dell'Ente socio, affinché quest'ultimo possa esercitare pienamente e consapevolmente le proprie prerogative di controllo analogo;
3. la prosecuzione e, per quanto possibile, l'intensificazione delle iniziative già avviate in materia di efficientamento dei processi interni, di valorizzazione delle risorse umane impiegate, nonché di sviluppo e potenziamento dei servizi alla persona erogati presso il punto vendita (il riferimento è, in particolare, ai servizi riconducibili al modello della cosiddetta "farmacia dei servizi"), nella convinzione che tale ambito rappresenti non soltanto un'ulteriore leva di sostenibilità economica per la Società, ma anche e soprattutto un significativo elemento di utilità sociale a beneficio della collettività amministrata;

4. il completamento del percorso di digitalizzazione e di integrazione degli strumenti gestionali già avviato, individuato quale priorità imprescindibile per consolidare e rendere strutturali i risultati sin qui conseguiti. Rientrano in tale prospettiva, in particolare: l'implementazione del modulo di analisi "RFM" dei comportamenti di acquisto della clientela, già attivato ma non ancora reso pienamente operativo, quale strumento strategico, in sinergia con i servizi di tutoraggio già inclusi nel programma di fidelizzazione "Fidelity Salus", per l'incremento della marginalità sui prodotti diversi dai farmaci "etici" e per il rafforzamento delle iniziative promozionali; l'adozione del modulo di "cassa avanzata" del sistema gestionale, volto a rendere sempre più automatizzata la verifica di corrispondenza, in sede di chiusura cassa, tra le risultanze del gestionale, quelle fiscali (dallo stesso gestionale comandate) e quelle finanziarie relative all'incasso giornaliero, mettendo tempestivamente in evidenza eventuali discrepanze e agevolandone la relativa procedura di verifica; un più efficace utilizzo delle funzionalità statistiche del gestionale per la pianificazione degli ordini, sulla base dei dati storici di vendita, al fine di accrescere la marginalità e ridurre il rischio di giacenze a lenta rotazione destinate all'invenduto; nonché la definizione di un canale strutturato e formalizzato di comunicazione con i fornitori, che assicuri l'univoca tracciabilità delle condizioni commerciali e promozionali concordate e la loro verifica sistematica da parte delle funzioni amministrative competenti.

L'implementazione del presidio di controllo interno di gestione e i risultati conseguiti

Ritengo utile evidenziare, in questa sede, l'attività di controllo interno di gestione che il precedente Organo amministrativo ha saputo avviare con successo, incaricandone il dott. Francesco Denaro, professionista che ho ritenuto di confermare nel proprio ruolo, in continuità con la scelta già compiuta dalla precedente Amministrazione. Si tratta di una decisione maturata sia alla luce dei risultati sin qui conseguiti, sia della approfondita conoscenza del contesto aziendale che il dott. Denaro ha nel frattempo acquisito, che costituisce un patrimonio di competenza ed esperienza che ho ritenuto opportuno preservare, anche nella prospettiva di un ulteriore potenziamento e sviluppo degli assetti organizzativi interni della Società.

Si tratta, infatti, di un'attività che il precedente Organo amministrativo ha voluto impostare non come una semplice rilevazione dei dati contabili e gestionali via via disponibili, bensì come un'analisi strutturata, capace di ricostruire con completezza le dinamiche economiche, organizzative e operative della Farmacia, anche nella loro evoluzione storica: un'impostazione che ho ritenuto pienamente meritevole di conferma, e che intendo portare avanti nel corso dell'attuale mandato.

Proprio in coerenza con tale impostazione, e nella prospettiva di un presidio sempre più diretto e ravvicinato degli aspetti amministrativo-contabili della Società, tale percorso ha condotto, nel corso dell'esercizio di riferimento, all'emanazione, da parte del precedente Organo amministrativo, di due specifici Ordini di Servizio, che ne costituiscono la sintesi operativa, con l'obiettivo di stabilire puntuali prassi operative volte a rafforzare i controlli sulla gestione amministrativa, contabile, fiscale e logistica della Farmacia, a strutturare in modo più rigoroso l'utilizzo del sistema gestionale in ogni fase del ciclo attivo e passivo e a ridurre il margine di errore operativo del personale, assicurando la piena tracciabilità delle operazioni finanziarie.

A seguito della trasmissione al personale degli Ordini di Servizio recanti le nuove disposizioni operative, le verifiche condotte successivamente alla loro emanazione hanno restituito un quadro complessivamente positivo, rilevando una sostanziale adesione del personale di banco e di magazzino alle procedure definite; va tuttavia segnalato, con la medesima franchezza, proprio perché la loro puntuale individuazione costituisce la miglior prova dell'efficacia del sistema di controllo interno adottato, che dalle medesime verifiche emerge il permanere di alcune criticità operative che, seppur circoscritte, richiedono di mantenere alta l'attenzione sul rispetto delle disposizioni impartite, attraverso un costante presidio e un'attività di verifica volta a garantire la piena e uniforme applicazione delle procedure introdotte. Si tratta, a titolo esemplificativo e senza pretesa di esaustività, di errori nella registrazione delle operazioni di vendita e reso, di un utilizzo non ancora del tutto uniforme delle procedure di tracciabilità documentale di magazzino, nonché di margini di miglioramento nella completezza delle registrazioni anagrafiche delle varie operazioni di vendita, reso, emissione dei buoni sconto e prenotazione dei farmaci (identificati nel gestionale come "prodotti sospesi").

A fronte di tali evidenze, sono state formulate ulteriori proposte di rafforzamento del sistema di controllo, che saranno oggetto di valutazione, nella convinzione che questo metodo di lavoro, fondato su un'analisi tecnica approfondita, sulla verifica sistematica dei risultati e sul riconoscimento trasparente delle criticità residue, rappresenti l'essenza stessa di un controllo interno di gestione maturo e credibile, e costituisca un *modus operandi* che questa Amministrazione intende continuare a fare proprio e a valorizzare pienamente.

Un presidio la cui efficacia dipende, in ultima analisi, dalla piena e puntuale applicazione delle direttive impartite

Mi preme tuttavia precisare che l'efficacia stessa di tale sistema di controllo interno di gestione, per quanto rigoroso nella sua impostazione metodologica, resta necessariamente subordinata al grado di puntualità e di diligenza con cui le direttive impartite dall'Organo amministrativo vengono recepite e applicate nella gestione quotidiana della Farmacia.

È infatti la Direzione tecnica a sovrintendere, allo stato, i processi di approvvigionamento e le politiche di vendita della Farmacia, ossia due leve gestionali di primaria importanza rispetto alle quali l'Organo amministrativo esercita la propria funzione di indirizzo strategico. Nell'ambito di tali indirizzi, la Direzione tecnica è chiamata a curarne la concreta attuazione sotto il profilo operativo e professionale, secondo le competenze e le responsabilità alla stessa attribuite, senza che ciò comporti un'autonoma funzione di definizione o valutazione delle scelte strategiche assunte dall'Organo amministrativo. Tale ruolo si riflette, conseguentemente, anche nell'organizzazione e nel coordinamento delle attività del personale addetto alla vendita e al magazzino.

Ne discende che le stesse iniziative promozionali e di sviluppo commerciale, pur definite a livello di indirizzo strategico all'esito di specifici studi e valutazioni tecniche, non possono tradursi in azione concreta senza la piena adesione e uniformazione della Direzione tecnica agli indirizzi impartiti. Si tratta, in ogni caso, di determinazioni che si riflettono direttamente sui risultati economici che il sistema di controllo interno di gestione si limita, per sua natura, a misurare, monitorare e segnalare, ma non a determinare direttamente.

Proprio in tale prospettiva, alla luce dei risultati sin qui raggiunti, appare ragionevole ritenere che l'adeguamento della Direzione tecnica alle direttive sin qui impartite non sia, ad oggi, pienamente conseguito. Le verifiche condotte hanno infatti evidenziato, in taluni casi, ritardi e resistenze nell'applicazione delle prassi operative disposte, non riconducibili a oggettive difficoltà o impedimenti di sorta, e che assumono, pertanto, i connotati di un atteggiamento di ingiustificata resistenza rispetto alla piena attuazione degli indirizzi impartiti. Si tratta di una circostanza che questo Amministratore non può esimersi dal rilevare, in quanto suscettibile di incidere, qualora non tempestivamente superata, sulla continuità e sull'efficacia del percorso di sviluppo già avviato dalla Società, rispetto al quale risulta necessario assicurare il mantenimento delle iniziative intraprese e il progressivo potenziamento delle azioni di miglioramento già avviate.

Si tratta, pertanto, di ambiti che d'ora in avanti dovranno essere oggetto di un monitoraggio più incisivo e di valutazioni particolarmente accorte da parte di questo Amministratore, volti a verificare che le direttive già impartite, e quelle che saranno progressivamente definite, trovino puntuale e fedele applicazione operativa, superando le resistenze sin qui riscontrate, anche alla luce

del percorso già compiuto. Il lavoro svolto dal precedente Organo amministrativo si è infatti fondato, principalmente e con risultati apprezzabili, sulla bontà delle operazioni di gestione corrente e sul ripristino di un ordine organizzativo e procedurale. Occorre ora, in questa nuova fase, agire con maggiore incisività su quelle leve che sono in grado di incidere effettivamente sulla redditività e sulla marginalità della Società, impartendo indirizzi sempre più puntuali e verificandone con rigore la concreta attuazione, nella prospettiva di accrescere concretamente la capacità dell'azienda di generare ricchezza, tanto a beneficio dell'Ente socio, quanto a beneficio della più ampia collettività amministrata, che di tale ricchezza è, in ultima istanza, la naturale destinataria.

Il potenziale di mercato inespresso e le prospettive di sviluppo commerciale

A supporto di quanto sin qui rappresentato, ritengo utile richiamare, in questa sede, alcune evidenze emerse dall'analisi dell'andamento storico dei ricavi della Farmacia, che a mio giudizio meritano un'attenta riflessione in vista della fase che si apre con il mandato che mi è stato conferito.

Nel periodo 2007-2012 la Società ha registrato una crescita costante, con ricavi che hanno superato € 1.800.000 annui, a testimonianza di un potenziale commerciale pienamente espresso. A tale fase è seguita una vistosa inversione di tendenza: nel periodo 2013-2021 i ricavi si sono progressivamente ridotti sino ad attestarsi a circa € 1.237.000, con una perdita complessiva pari al 31% rispetto al picco storico. Il triennio 2022-2024, pur beneficiando degli interventi di riorganizzazione gestionale medio tempore adottati, non ha ancora consentito di invertire stabilmente tale tendenza, ma ha piuttosto segnato l'ingresso in una fase di sostanziale stabilizzazione su livelli di fatturato ben inferiori al potenziale storico, con ricavi attestatisi a € 1.321.945. Il dato relativo all'esercizio 2025, pari a € 1.312.614, conferma tale lettura: più che un'ulteriore erosione, si osserva infatti una sostanziale tenuta del fatturato attorno a tale soglia, con un'oscillazione contenuta (-0,7% rispetto al 2024).

Questa dinamica, letta nel suo complesso, mi porta a ritenere che la Farmacia si trovi oggi in una fase di plateau: il percorso di risanamento e riorganizzazione ha arrestato il declino, ma non ha ancora attivato le leve necessarie a riportare i ricavi su un sentiero di crescita. È proprio su tale passaggio, dal contenimento del declino alla ripresa della crescita, che ritengo debba concentrarsi l'azione dell'attuale mandato.

Vi è, a questo proposito, un elemento che aiuta a comprendere meglio l'origine di tale dinamica. Il contesto in cui essa si è manifestata è rimasto, nell'arco dell'intero periodo considerato, sostanzialmente costante: il collocamento della Farmacia, in un'area ad elevato potenziale

strategico, in prossimità del porto di Pozzallo, punto di transito per utenza sia stanziale sia in mobilità, non è mutato, così come non è mutata, nella sua consistenza numerica, la dotazione di personale, stabilmente pari a tre farmacisti e due ausiliarie di magazzino. Non appare, in tale prospettiva, sufficiente a spiegare i risultati conseguiti neppure la razionalizzazione dei turni di impiego del personale medio tempore intervenuta, pur avendo essa consentito di ricondurre a una gestione fisiologica il ricorso al lavoro straordinario, in precedenza gestito con modalità non pienamente aderenti ai criteri previsti dal CCNL di settore e oggi correttamente contenuto entro i limiti ordinari. Ciò in quanto, anche nel periodo caratterizzato dal precedente assetto turnario, la Farmacia aveva conseguito, negli esercizi dal 2013 al 2021, risultati complessivamente deteriori rispetto a quelli registrati negli ultimi esercizi. Da ciò appare ragionevole dedurre, quindi, che tale variabile non è stata determinante ai fini dell'andamento dei ricavi. La significativa oscillazione dei ricavi registrata nell'arco di quasi due decenni trova quindi la propria spiegazione non in fattori esterni o strutturali, bensì nelle modalità concrete di gestione commerciale del punto vendita (ossia quelle afferenti alle politiche di acquisto, al pricing, alla scontistica, alle strategie di fidelizzazione della clientela, alla promozione e valorizzazione dei prodotti) che costituiscono, per loro natura, l'ambito della gestione operativa quotidiana della Farmacia, sulla quale l'Organo amministrativo è chiamato a esercitare un indirizzo e un controllo sempre più stringenti, affinché la relativa attuazione risulti pienamente coerente con le direttive impartite.

Da ciò discende una conseguenza che considero dirimente: come già rilevato, il precedente Organo amministrativo non ha riscontrato, su tale ambito, una piena convergenza operativa della Direzione tecnica rispetto agli indirizzi impartiti. Il recupero del potenziale commerciale della Farmacia dipenderà, in misura determinante, dal superamento di tale criticità e dalla rimozione degli elementi che, sul piano operativo, ne hanno finora condizionato la piena attuazione, attraverso una gestione maggiormente coerente con gli indirizzi strategici che l'Organo amministrativo è chiamato a definire, monitorare e, ove necessario, sollecitare con fermezza.

Le aree di miglioramento su cui intendo concentrare l'azione dei prossimi mesi

Sul piano del mix di vendita, ritengo che il margine di miglioramento più immediato risieda nel maggiore sviluppo dei segmenti a più elevata marginalità (cosmesi, integratori, dispositivi di automedicazione e servizi) oggi sottorappresentati rispetto al potenziale del punto vendita. Si tratta di un ambito che richiederà un'analisi puntuale del mix attuale, per individuare i prodotti a bassa rotazione da valorizzare e le linee su cui investire in termini di spazio espositivo e formazione del personale alla vendita consulenziale.

Sul fronte degli approvvigionamenti, ritengo prioritario un progressivo riequilibrio tra canale grossista e acquisto diretto da ditta, specialmente per i prodotti ad alta rotazione: un intervento che, se condotto con metodo, è in grado di generare economie di scala apprezzabili senza richiedere investimenti aggiuntivi, agendo semplicemente su una più attenta pianificazione degli ordini. Nello stesso ambito, ritengo necessario un presidio più stringente sulla concessione di sconti discrezionali, la cui applicazione non governata rischia di erodere silenziosamente la marginalità già conseguita sul fronte degli acquisti.

Sul piano della fidelizzazione della clientela, l'attuale programma a punti, percepito come generico e poco incentivante, meriterà a mio avviso una revisione strutturale: obiettivi periodici anziché solo annuali, premialità legate prioritariamente ai prodotti interni ad alta marginalità, comunicazioni più mirate sulla base della storia d'acquisto del singolo cliente. È un ambito nel quale ritengo che investimenti anche contenuti possano tradursi in un ritorno significativo in termini di frequenza d'acquisto e di scontrino medio.

Sul piano organizzativo, ritengo che una più chiara distribuzione dei compiti e delle responsabilità all'interno del personale, unita a percorsi di formazione mirati sulle tecniche di vendita consulenziale (cross-selling, up-selling), rappresenti una leva sottoutilizzata, che sarà mia cura valorizzare nei prossimi mesi.

Infine, sul piano del layout e del visual merchandising, ritengo che una riorganizzazione degli spazi espositivi, volta a conferire alla Farmacia un'immagine più moderna e attrattiva, con percorsi cliente più efficaci e aree dedicate ai prodotti a maggiore marginalità, opportunamente valorizzati anche sotto il profilo estetico ed espositivo, possa contribuire in modo tangibile a rendere più immediata e coinvolgente la relazione tra il cliente e l'offerta commerciale della Farmacia.

La roadmap verso l'obiettivo e le condizioni per il suo conseguimento

Sulla base dei dati storici richiamati, ritengo ragionevole confermare, quale obiettivo minimo di riferimento per la Società, il conseguimento di un volume di ricavi non inferiore a € 1.500.000 annui: un traguardo che considero di recupero conservativo, e non velleitario, rispetto al potenziale già concretamente dimostrato dalla Farmacia in passato. Ritengo che tale obiettivo debba essere perseguito non attraverso interventi isolati, ma mediante un percorso strutturato e verificabile nel tempo, che preveda tappe intermedie, responsabilità definite e indicatori di risultato misurabili, da sottoporre a periodica verifica.

Desidero peraltro essere chiaro su un punto che ritengo decisivo per il buon esito di questa fase. Se il precedente percorso di consolidamento ha potuto fondarsi, in larga misura, su interventi di competenza diretta dell'Organo amministrativo, la fase che si apre ora richiede necessariamente qualcosa di diverso: la piena collaborazione operativa della Direzione, per le ragioni già illustrate, senza la quale nessuna strategia commerciale, per quanto ben concepita, può tradursi in risultati concreti.

Sarà mia cura, in questa prospettiva, garantire un monitoraggio periodico e trasparente dell'andamento di tali iniziative, riferendone all'Ente socio, nella convinzione che solo un'azione sinergica tra governance e gestione operativa possa consentire alla Farmacia di riavvicinarsi, in un orizzonte temporale ragionevole, al potenziale commerciale che i dati storici dimostrano essere pienamente raggiungibile.

Precisazioni conclusive a garanzia della completezza dell'informativa resa al socio

Reputo necessario, a tutela della correttezza e della completezza dell'informazione resa al socio e a chiunque sia chiamato a esaminare i risultati della Società, premettere alcune considerazioni che ritengo indispensabili per una lettura non decontestualizzata dell'andamento economico dell'esercizio 2025, nel quale si registra una lieve perdita, pari a € 6.544.

Un dato che, se osservato isolatamente, potrebbe prestarsi a valutazioni sommarie o fuorvianti. Ritengo pertanto necessario che esso venga valutato nel contesto dell'intero percorso pluriennale sin qui documentato, caratterizzato da un progressivo processo di riequilibrio e sviluppo della Società, che ha consentito, nel periodo 2021-2025, di trasformare una situazione di rilevante deficit patrimoniale nel conseguimento di un patrimonio netto positivo, di ristabilire condizioni di redditività attraverso risultati economici favorevoli per esercizi consecutivi e di dotare la struttura aziendale di un sistema di controllo interno specificamente progettato per le esigenze dell'attività farmaceutica.

Si evidenzia, in particolare, che la modesta perdita registrata trova piena ed agevole copertura nelle riserve patrimoniali disponibili, iscritte in bilancio per effetto del percorso di risanamento sin qui illustrato, senza che ciò determini alcuno squilibrio di sorta, né alcuna necessità di ulteriori interventi consequenziali. Il dato relativo all'esercizio 2025, pari a € 1.312.614 in termini di ricavi e sostanzialmente in linea con quello dell'esercizio precedente (-0,7%), si colloca del resto pienamente nella fase di plateau già descritta in precedenza, per le ragioni già illustrate in ordine al grado di adesione operativa della Direzione tecnica agli indirizzi impartiti.

Ritengo, pertanto, che ogni valutazione sul risultato economico dell'esercizio debba tenere in debito conto tale complessivo quadro documentale, pena una lettura parziale e non rispondente all'effettiva dinamica gestionale della Società.

Desidero pertanto rassicurare il socio unico Comune di Pozzallo, e con esso l'intera collettività amministrata, circa il fatto che, allo stato attuale e alla luce delle risultanze dell'attività ricognitiva sin qui condotta, non si ravvisano elementi tali da giustificare modifiche sostanziali all'assetto di governo societario ereditato dalla precedente gestione, assetto che appare, nel complesso, adeguato alle dimensioni e alla natura dell'attività svolta. Resta fermo, in ogni caso, l'impegno di questo Amministratore Unico a garantire, nell'esercizio del mandato, la massima trasparenza informativa nei confronti del socio, nonché a riferire tempestivamente e senza indugio in ordine a ogni eventuale scostamento significativo che dovesse manifestarsi rispetto agli obiettivi gestionali ed economico-finanziari concordati con l'Ente socio.

Adempimento statutario

La presente relazione viene redatta in aderenza a quanto previsto dall'art. 17 dello Statuto sociale, approvato dall'assemblea straordinaria dei soci del 2 aprile 2025, in base al quale l'Organo Amministrativo ha l'obbligo di redigere annualmente, a chiusura dell'esercizio sociale, e sottoporre all'Assemblea dei soci una relazione sul governo societario, da approvare e pubblicare contestualmente al bilancio di esercizio, che illustri l'assetto organizzativo della Società e riferisca in merito agli strumenti integrativi di governo societario adottati, con particolare riferimento a quelli indicati dall'art. 6, comma 3, D.lgs. 19 agosto 2016, n. 175.

Ragusa, 09 luglio 2026

L'Amministratore Unico

Dott. Giuseppe Rosa