

AZIENDA SPECIALE PLURISERVIZI DI MAGNAGO

Via Sardegna n. 1

BIENATE di MAGNAGO (MI)

PIANO PROGRAMMA 2022

L'articolo 25 dello statuto stabilisce che il Consiglio d'Amministrazione dell'Azienda è tenuto ad approvare il piano programma, secondo gli indirizzi determinati dall'Ente Locale. Il documento programmatico, previsto dal D.P.R. 902/86, contiene le scelte e gli obiettivi che la direzione aziendale intende perseguire in un'ottica di medio-lungo periodo.

Il bilancio di previsione relativo all'esercizio 2022, unitamente al piano programma ed al bilancio economico pluriennale non possono che rappresentare la continuità dei precedenti documenti già elaborati dal nostro e dai precedenti Consigli di Amministrazione e non possono non considerare il significativo condizionamento derivante dall'emergenza pandemica covid 19. Al momento a pochi giorni dalla cessazione dello stato di emergenza non è facile interpretare come potrebbe evolversi il corrente esercizio in quanto: da un punto di vista sanitario la comunità scientifica invita a non abbassare la guardia, anche alla luce delle nuove restrizioni imposte dalla Cina per fronteggiare la ripresa dei contagi; mentre da un punto di vista economico pesano i timori dei mercati sull'impatto che la guerra in Ucraina ha e avrà sull'intera economia con i già evidenti e significativi incrementi dei costi energetici e delle materie prime con conseguenti effetti sull'inflazione. Tutto ciò presumibilmente comporterà un ulteriore aggravio anche per buona parte delle famiglie italiane.

Un altro fattore di criticità, ancorché ormai consolidato, è rappresentato dal contenimento della spesa farmaceutica attraverso l'esercizio del suo controllo esercitato sia dal governo centrale e sia da quello regionale. La legge di bilancio 2022 ha confermato i valori percentuali dei tetti della spesa farmaceutica convenzionata territoriale al 7 per cento, mentre ha innalzato quelli della spesa farmaceutica per acquisti diretti all'8,00 per cento (in luogo del 7,66 per cento dell'esercizio precedente).

Comunque sia, tale piano, che ha valore di linea guida lungo la quale deve essere ricondotta l'intera attività aziendale, trova un immediato riscontro nel bilancio di previsione pluriennale, che ne è l'espressione numerica, sia pur orientata su un periodo limitato di tre esercizi.

In particolare, si ricorda che il bilancio di previsione dell'Azienda Speciale Pluriservizi di Magnago per l'esercizio 2022 ed il triennio 2022-2024 è relativo ai servizi farmaceutici e di sublocazione di ambulatori medici e di analisi espletati nell'edificio di Via Sardegna, 1 Magnago.

Tale bilancio, come pure l'aggiornamento del piano programma triennale e del bilancio economico pluriennale, si pongono come d'ora innanzi accennato in una linea di continuità con il precedente piano programma e non possono non tener in considerazione i fattori di criticità già enunciati nel medesimo e che si sono ormai consolidati a livello nazionale.

Pertanto, non si può che confermare e ribadire quanto già riportato negli ultimi "piano programma" richiamando le criticità del settore e in particolare:

- la disposizione di legge legata alla spending review che ha imposto ai medici di indicare il principio attivo sulle ricette, eventualmente integrato dal farmaco di marca, che il cliente è libero di acquistare. E' una disposizione importante che ha determinato e determinerà sempre più un maggiore uso di farmaci generici a più basso costo, con conseguente minor fatturato per le farmacie;
- la scadenza di diversi brevetti di farmaci con conseguente immissione nel mercato di prodotti cosiddetti generici, con inevitabile abbattimento dei prezzi;

- la disposizione che consente l'apertura di nuove farmacie in Italia in modo da avere una farmacia ogni 3.300 abitanti e non ogni 4.000 come prima;
- la distribuzione diretta per conto delle ATS dei farmaci alto-spendenti ed innovativi nuovi accordi per la distribuzione diretta in farmacia (DPC);
- il trasferimento in GDO dell'acquisto dei prodotti alimentari per intolleranti;
- la concorrenza dell GDO e delle parafarmacie introdotta con il decreto 223/2006;
- la disposizione di legge che a partire dal luglio 2012 ha aumentato la trattenuta percentuale sulle ricette ATS da 1,82% a 2,25%;
- la minore disponibilità degli utenti finali all'acquisto di farmaci a volte anche se prescritti dal medico;
- la riduzione dei prezzi dei farmaci.

In tale contesto e nonostante tutto ciò, i risultati delle vendite di ASPM nel corso degli anni sono stati in controtendenza. I primi due mesi del corrente esercizio sono stati caratterizzati da un significativo aumento del fatturato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente che poi si è contratto nel mese di marzo, ancorché sempre superiore come crescita cumulata annuale rispetto allo stesso periodo del 2021. Analoga dinamica si riscontra anche in ambito nazionale (fonte Iqvia).

Le ragioni di tale "crescita" del giro d'affari nel corso del 2021 devono presumibilmente ascriversi all'attivazione, sviluppo e consolidamento del polo sanitario, che ancorché da un lato comporti elevati costi di gestione e di ammortamento, connessi agli oneri sostenuti per la sua realizzazione, dall'altro ha consentito di recuperare indirettamente fatturato proprio grazie alla presenza, allo sviluppo e all'ampliamento dei servizi offerti dai servizi ambulatoriali e di prelievo. Pertanto al fine di confermare le vendite future e limitare nel contempo la sofferenza nella marginalità sui prodotti proposti, occorrerà continuare a monitorare l'economicità, la redditività e la produttività e nello stesso tempo dare sempre più risposte al bisogno di salute e benessere della popolazione per aumentare il consenso tra i cittadini e motivarli a preferire A.S.P.M. rispetto ad altri soggetti collocati nei comuni limitrofi, così da cercare di mantenere e consolidare le quote di mercato avvalendosi anche delle facilitazioni concesse alle farmacie dal decreto 153 sul riordino del servizio farmaceutico in termini di sussidiarietà al SSN. Da qui la scelta di eventualmente ulteriormente potenziare l'offerta e i servizi del polo sanitario sempre ad onorari calmierati a favore dei meno abbienti. L'ampliamento della gamma di prestazioni o consulenze sanitarie del polo sanitario nel suo complesso è volta inoltre ad attenuare la mobilità comunale e soprattutto sovra-comunale grazie a servizi rinvenibili all'interno del territorio comunale.

A tal fine si intende riproporre una nuova manifestazione di interesse per locare gli spazi ambulatoriali ancora disponibili a personale medico e sanitario dando l'opportuno risalto e adeguata diffusione al fine di ulteriormente potenziare l'offerta di servizi sanitari e parasanitari.

OBIETTIVI

Anche in presenza di scenari in continua evoluzione, per la già richiamata situazione pandemica non ancora definitivamente debellata, nonché per le tensioni in ambito economico, ma comunque alla luce dei risultati positivi raggiunti fino al recente passato sia in termini economici che di consenso, rimane invariata la filosofia che ispira l'azienda nel realizzare i

compiti statutari, dalla quale scaturisce la logica che ispira il piano programma, come qui di seguito viene espresso.

Il piano di programma triennale è ispirato a logiche economico-imprenditoriali, secondo i principi di economicità, efficacia ed efficienza di cui all'art. 23 comma 4 L. 142/1990 e succ., seguendo il paradigma:

1. INDIRIZZI (Ente Locale, mediante lo Statuto e atti di indirizzo),
2. STUDIO E PREDISPOSIZIONE DELLE STRATEGIE (Consiglio di Amministrazione),
3. AZIONI (Consiglio di Amministrazione e Dipendenti).

Ecco che, allora, il piano programma si pone come obiettivo quello di mettere l'Azienda nella condizione di:

- conservare e possibilmente migliorare il proprio posizionamento:
 - a) sul mercato, per quanto attiene all'attività commerciale,
 - b) nella mente della popolazione residente, per quanto concerne i servizi di welfare presenti;
- contenere i rischi di impresa mediante una corretta ed economica gestione;
- aumentare il Valore Economico dell'Azienda a favore del proprio socio Pubblico di riferimento e, per conseguenza, dei cittadini del Comune di Magnago;
- sviluppare sinergie con l'Ente proprietario nell'ambito del "Ciclo Socio – Sanitario" allo scopo di ottimizzare i servizi sociali erogati e realizzare economie di scala;
- sviluppare sinergie in ambito Socio – Sanitario, anche con altre realtà territoriali e/o sovra comunali;
- ampliare l'offerta di servizi medico ambulatoriali allo scopo di realizzare economie di scala e/o sviluppare progetti comuni e specialistici anche non collegati all'A.T.S.;
- promuovere ulteriori interazioni con altre professioni sanitarie in modo tale da ampliare la gamma di prestazioni o consulenze sanitarie integrate richieste con frequenza dal cittadino quali i servizi svolti da medici specialisti a tariffa convenzionata;
- limitare la mobilità comunale e soprattutto ove possibile sovra-comunale per servizi rinvenibili all'interno del territorio comunale.

L'emergenza COVID-19 ha inoltre accentuato la spinta dei consumatori verso l'e-commerce e di tali aspetti si intende tenerne conto al fine di eventualmente implementare ulteriormente anche tale servizio. La comodità di poter fare acquisti 24 ore al giorno, sette giorni alla settimana senza uscire di casa, salvaguardando nel contempo l'anonimato fisico dell'utente consumatore, si è rilevato infatti un elemento non trascurabile specialmente per gli ammalati.

STRATEGIE E STRUMENTI OPERATIVI

Gli eventi straordinari verificatisi a decorrere dal 2020 hanno stravolto il mondo e mutato profondamente anche il pianeta farmacia. In particolare si è assistito ad una estrema variabilità della domanda da parte dei consumatori.

A causa della pandemia ASPM ha dovuto fronteggiare picchi di richieste di prodotti, che a volte sono durate anche meno di due settimane, per doversi immediatamente dopo concentrare su ondate successive. Prima le mascherine chirurgiche, poi i termometri a infrarossi, i gel mani disinfettanti, le FFP2 da adulti, le barriere in plexiglass, le visiere protettive, le mascherine da bambini, i saturimetri, la vitamina C, gli stimolanti del sistema immunitario, i test sierologici per uso professionale, per non parlare anche dei picchi su alcuni farmaci da banco. Un mercato "schizofrenico" in cui sono saltati tutti gli schemi. I trend

storici non sono serviti più a nulla perché il covid ha cambiato le nostre abitudini di vita e anche quelle di acquisto in farmacia, a causa della paura e dell'accaparramento da parte dei pazienti/clienti che cercavano di crearsi in casa scorte protettive. Come azienda pubblica ASPM si è impegnata al massimo per stare al fianco dei propri utenti, per non far mancare loro i prodotti rispettosi delle normative vigenti, nel momento giusto e ad un prezzo equo, con tutte le complicazioni nel reperire beni di difficile reperibilità sul mercato.

Per delineare le possibili prossime linee di sviluppo dei servizi si rende opportuno approfondire alcune considerazioni.

La prima: la pandemia ha stravolto le abitudini di vita dei consumatori, e la farmacia sarà quindi chiamata nei prossimi anni ad adattarsi ulteriormente per continuare a rispondere alle esigenze di salute e di benessere dei propri clienti. Una serie di processi di cambiamento si sono velocemente susseguiti determinando inizialmente per il paziente una fase in cui ha dovuto accettarli e subirli, per poi però adattarsi in tempi molto rapidi. Si sono così affermate novità importanti come la dematerializzazione del promemoria, le app per inviare le ricette, in taluni casi la consegna a domicilio, l'acquisto online e, molti servizi. Secondo elemento di riflessione: il 2020 è stato l'anno dei nuovi format, moltissime reti e catene di farmacisti hanno svelato le loro politiche commerciali pubblicizzando in rete i loro canali di vendita.

La terza considerazione: nel 2022 e negli anni a venire chi non si è ancora attivato probabilmente si attiverà per costruirsi una propria vetrina sul web.

Quarto: occorrerà procedere nel prossimo futuro anche ad una rivisitazione dell'offerta extrafarmaco, con una selezione maggiormente orientata al rapporto qualità/prezzo rispetto a quello quantità/sconto. Il consumatore è oggi sempre più informato e desidera scegliere prodotti di qualità che sappiano rispondere puntualmente ai suoi bisogni. Il farmacista dovrà quindi fare sempre più attività di ricerca di novità e prodotti per differenziarsi.

Quinto: nel prossimo futuro dovrà essere ulteriormente ampliato e razionalizzato il rapporto tra il farmacista e paziente/cliente. La relazione dovrà diventare sempre più il caposaldo alla base dell'attività di consiglio.

Per realizzare questi obiettivi, compatibilmente con il rispetto degli equilibri economici e finanziari, l'azienda continuerà a mettere in atto le consuete strategie aggiornate, attualizzate e già consolidate, potenziandole là ove è possibile ed in particolare:

- ottimizzazione dell'uso delle risorse umane, attraverso un loro utilizzo razionale in funzione delle effettive necessità nell'arco della giornata o dell'anno, ed investimenti costanti in formazione ed aggiornamento professionale per migliorare la qualità del servizio;
- effettuare ulteriori investimenti per la formazione e l'aggiornamento del personale dipendente, vero patrimonio dell'azienda. Oltre alla partecipazione ai corsi di formazione obbligatori, l'Azienda favorirà l'adesione a specifici percorsi formativi finalizzati a fornire le conoscenze necessarie proprio per ampliare l'offerta, anche commerciale, a beneficio della cittadinanza;
- ottimizzazione dell'uso della rete informatica per quanto attiene un completo sfruttamento del suo potenziale con una sua più completa utilizzazione mediante il servizio CUP a disposizione dei cittadini per la prenotazione di analisi e visite specialistiche presso l'A.T.S. e l'Ospedale;
- consolidamento della formazione del personale nell'utilizzo dei sistemi informatici disponibili al fine di: ulteriormente migliorare la gestione del magazzino automatizzato, in particolare, e quindi delle scorte, oltre che l'archiviazione e la comunicazione;

- erogazione di ulteriori servizi aggiuntivi e gratuiti e di iniziative di informazione e prevenzione sia all'interno che all'esterno della sede, sempre compatibilmente e nel rispetto delle indicazioni delle autorità competenti stante il perdurare dello stato pandemico, attraverso la promozione di eventi, campagne di sensibilizzazione e di prevenzione, informazione, educazione sanitaria e socio sanitaria e promozione di attività socio educative, rivolta a bambini e adolescenti in particolare, organizzate direttamente o congiuntamente con l'amministrazione comunale e/o con altre associazioni locali riguardanti non solo le patologie più diffuse e invalidanti, ma anche quelle di importanza sociale.
- nuovi servizi di fornitura e/o noleggio ausili e protesica;
- promozione periodica di giornate in presenza, non appena sarà possibile, a tema con l'intervento di esperti al fine di ampliare la gamma dei servizi offerti agli utenti quali quelle: sul microcircolo, sulla valutazione della pelle e consulenze dermoscopiche eseguite da personale specializzato con apparecchiature all'avanguardia, sul camouflagage per mascherare gli inestetismi, sull'alimentazione con esperti nutrizionisti e personal trainer. Inoltre l'Azienda intende organizzare eventi da remoto utilizzando le applicazioni informatiche di comunicazione presenti sul web a tema: sul corretto utilizzo dei farmaci, incontri tenuti da specialisti nutrizionisti/ geriatri/ fisioterapisti per sensibilizzare la popolazione al problema della mal-nutrizione nell'anziano, per prevenire carenze, per promuovere il movimento e quindi per preparare una senilità meno problematica; sull'alimentazione nei bambini e negli adulti, nonché sulle malattie sessualmente trasmissibili; ma anche quelle di importanza sociale, quali la "lotta alla ludopatia" anche in collaborazione con i medici di base che operano nella struttura, allo scopo di migliorare la qualità della vita e dare risposte agli accresciuti bisogni di salute e benessere che lo "stato sociale" può sempre meno soddisfare, anche allo scopo di "ricreare" nei cittadini il "bisogno di farmacia" intesa come utilizzo del bene farmaco consapevole ed appropriato, meglio ancora se pubblica, perché si sarà così dato motivazioni per "far apprezzare ASPM";
- continuare a valorizzare, attraverso iniziative di comunicazione delle importanti risorse destinate dall'Azienda a favore dei cittadini di Magnago sotto forma di sconti, anche allo scopo di calmierare il mercato come da previsioni statutarie, anche in sinergia con azioni promosse dall'Ente proprietario. In particolare corre l'obbligo ricordare come da anni l'Azienda Speciale promuova una politica di prezzi contenuti per i prodotti e, in modo specifico, di quelli destinati alle categorie più deboli; più nel dettaglio viene applicato uno sconto del 10% su talune categorie di prodotti i cui fruitori sono i bambini e gli anziani per determinati presidi;
- e sempre a tutela dell'infanzia si ricorda che a partire dal 2009, esclusivamente per i neonati residenti, viene applicato uno sconto del 30% sui prodotti della prima infanzia fino al compimento del secondo anno di vita. Inoltre stagionalmente su alcuni prodotti, e solo per determinate patologie, vengono applicati sconti anche superiori, nell'ordine di circa il 30%. Inoltre l'Azienda aderisce da anni al progetto promosso dall'Amministrazione Comunale denominato "Magnago contro la crisi", iniziativa che si concretizza nella scontistica sull'acquisto di alcuni medicinali e prodotti da banco destinati alle famiglie in difficoltà residenti nel territorio ed individuate dall'Amministrazione Comunale medesima. In ogni caso l'Azienda si rende disponibile, sempre nei limiti delle proprie disponibilità economiche e finanziarie, ad esaminare

- eventuali ulteriori iniziative, oltre alla riproposizione di quelle già in corso, a sostegno delle fasce più deboli della popolazione;
- conferma dell'ampliamento degli orari di apertura estesi nel corso della giornata dalle 8,30 alle 13,00 e dalle 15,00 alle 19,30, e al sabato anche al pomeriggio dalle 15,00 alle 19,00. Nel mese di agosto il servizio farmacia trova solo una limitazione di orario nella settimana in prossimità di ferragosto con orario prolungato dalle 8,30 alle 16,30;
 - conferma dell'implementazione: sia dell'offerta farmaceutica, ultimamente anche con la linea animale cane e gatto e con prodotti a marchio farmacia, quali integratori e creme; sia servizi nel corner ad hoc predisposto quali: misurazione pressione, elettrocardiogramma, controllo del colesterolo, del profilo lipidico, della glicemia e trigliceridi, ed inoltre l'analisi del PSA, dell'emoglobina glicata, del PCR, dello screening colon-retto e dell'esame per rilevare la gravidanza. Servizi che a rotazione nell'arco dell'anno, vengono offerti con particolari sconti. Gli ampi spazi consentono quindi una migliore accoglienza della clientela nelle ore di punta, limitando i rischi di assembramento, oltre ad un'adeguata e completa esposizione dei prodotti, come pure il rispetto della privacy, non solo nel momento della richiesta di prodotti da parte dell'utenza ma anche quando il personale è chiamato a fornire consigli e servizi;
 - favorire l'utenza attraverso la ricerca di operatori privati che pratichino visite ed esami a prezzo calmierato, o con parziale concorso alle spese da parte dell'Azienda, come nel caso delle visite oculistiche e ginecologiche;
 - sviluppo di azioni di partnership con le principali società del mercato farmaceutico;
 - implementazione della comunicazione e trasparenza sul sito internet aziendale, ove è possibile consultare le offerte promozionali mensili sui prodotti, nonché i servizi offerti dalla farmacia, come pure sui social e le newsletter. Per quanto concerne in particolare la veste grafica ed il contenuto del sito, l'obiettivo dell'Azienda è quello di dar corso sempre a tutte le iniziative necessarie per adeguarsi alla normativa vigente e migliorare nel contempo, anche con aggiornamento costante delle notizie, l'accesso alla cittadinanza oltre ad agevolare l'eventuale prenotazione di prodotti che non riguardano il sistema sanitario nazionale;
 - valutazione di un eventuale sviluppo di una app per cellulari da integrare con tutti i servizi aziendali disponibili;
 - conferma degli accordi con la Protezione Civile per la consegna di farmaci per i malati presenti nel territorio comunale.

IL CONSEGUIMENTO DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO

Gli importanti obiettivi di miglioramento del servizio pubblico comportano, rispetto all'iniziativa privata, un aggravio di oneri e/o minori margini reddituali sulle vendite realizzate. Ciò nonostante, è indubbio che il miglioramento del servizio pubblico deve realizzarsi congiuntamente al conseguimento di risultati economici di periodo che permettono di autofinanziare le iniziative già realizzate ovvero da realizzarsi senza ricorso al denaro pubblico.

La prospettata apertura ad altri canali di vendita del farmaco, connessi anche alle disposizioni di cui al D.L. 223/2006 convertito nella L. 248/2006, l'accrescersi della concorrenza, le continue modifiche del quadro di riferimento del settore, richiedono sempre più attenzione ai mutamenti del mercato e un incessante adeguamento e miglioramento delle impostazioni adottate, attività che la direzione aziendale persegue, unitamente al controllo di gestione, al

fine di provvedere tempestivamente, avendo chiara la previsione delle conseguenze delle decisioni assunte sull'assetto patrimoniale e reddituale dell'Azienda soprattutto alla luce dei cambiamenti già manifestatisi nel corso dei recenti esercizi oltre che per quelli attesi. Concludendo si preannuncerebbe un trend dei ricavi in lieve incremento nei bilanci 2023 e 2024 con un sostanziale equilibrio del risultato economico.

Magnago,

12 APR. 2022

Il Presidente del Consiglio
di Amministrazione