

**Al Preg.mo Sindaco del Comune di MORROVALLE**

Il Consiglio di Amministrazione della MORROVALLE SERVIZI s.r.l.  
nelle persone di:

- Giosué Giovanni Luigi , Presidente
- Vitali Paolo , Consigliere
- Muzi Luca , Consigliere

In ottemperanza all'art. 4 (Informazione al Comune) del Contratto di Servizio in vigore, stipulato in data 16/8/2006 per regolamentare le modalità di svolgimento del servizio relativo alla Farmacia comunale la cui gestione è stata concessa in *house providing* alla Morrovalle Servizi s.r.l. dal Comune di Morrovalle, ed a quanto previsto dall'art. 18 (Bilancio e Utili) comma 4, ha predisposto il seguente

**PIANO - PROGRAMMA ANNO 20015/2017**

**Integrato con Bilancio Previsionale triennale 20015/2017**

Voglia codesto spett.le Ente provvedere, nei termini previsti, provvedere alla formale approvazione.

Morrovalle li 08/08/2015

Il CdA:           Giosué Giovanni Luigi  
                      Vitali Paolo  
                      Muzi Luca

## **PIANO – PROGRAMMA ANNO 2015/2017**

Il presente “Piano-Programma” relativo al triennio 2015-2017 è stato predisposto seguendo le linee guida programmate nella CARTA DEI SERVIZI DELLA FARMACIA COMUNALE e già tracciate nei precedenti piani programma, approvati nelle varie deliberazioni del Consiglio del Comune di Morrovalle.

Pertanto, il Consiglio di Amministrazione di codesta società, nel riesame degli obiettivi strategico-istituzionali, nella debita considerazione di circostanze imprevedibili (soprattutto quelle negative) che si possono verificare nel periodo, quale ad esempio l’inasprirsi della fase congiunturale che persiste da vari anni, conferma l’intento di perseguire i consueti macro obiettivi , che si possono sintetizzare nel:

- mantenimento della redditività aziendale, riferita al servizio farmacia;
- Il miglioramento della qualità dei servizi offerti al pubblico;
- Il rafforzamento della “funzione sociale” della farmacia ;
- Una oculata gestione del patrimonio e della finanza aziendale;
- Il mantenimento dei servizio socio – assistenziale relativo agli studenti portatori di handicap;
- Il mantenimento della gestione dei servizi socio-ricreativi-educativi promozionali.

## **1. Mantenimento redditività del servizio farmacia**

In relazione a questo obiettivo, le considerazioni svolte nei precedenti piani programmatici, in merito alle iniziative di contenimento della spesa sanitaria avviate dai diversi Governi e alle mutate condizioni sociali dovute alla crisi economica che imperversa oramai da parecchi anni, assumono sempre più importanza primaria per determinare lo scenario relativo al quadro generale del settore “farmacie” e le sue prospettive future.

I vari Decreti “Liberalizzazioni”, con la relativa revisione della Pianta Organica delle Farmacie , “Spending Review”, la Legge di stabilità 2015 (Legge 190/2014) in merito all'avvio di processi di razionalizzazione delle società pubbliche partecipate e, in ultimo, il "DDL Concorrenza" all'esame in questi giorni delle Commissioni parlamentari, hanno determinato e determineranno un radicale cambiamento nella gestione degli esercizi farmacie.

Il Decreto “liberalizzazioni, in realtà più che una liberalizzazione nel vero senso della parola, ha creato un allargamento della pianificazione dell’offerta a favore di nuovi farmacisti titolari, che saranno però costretti a “dividersi la stessa torta” o quasi. Il provvedimento risulta essere trascurabile anche in termini di benefici diretti per i consumatori e per il SSN, visto che l’estensione della contendibilità di alcuni prodotti sul “mercato” è marginale (si stima rappresenti circa il 5% della quota in fatturato sul totale della fascia C), non promuovendo in modo ampio la concorrenza tra forme

organizzative diverse. Anche l'effetto sulla crescita potrebbe rivelarsi minimo, non essendo tali interventi associati a reali innovazioni (ad esempio, farmacie *online* adeguatamente regolamentate come in Francia) o investimenti ad alto valore aggiunto.

Contemporaneamente è esperienza diffusa che i provvedimenti normativi via via succedutisi (dalla "Spending Review" al Decreto Balduzzi) unitamente all'incedere del processo di impoverimento della popolazione italiana, abbiano inciso notevolmente sulla domanda di prestazioni farmaceutiche, da un lato, e sulla remunerazione delle stesse, dall'altro, in modo tale che le Farmacie hanno visto progressivamente ridursi fatturato e ricavi.

Il DDL "Concorrenza", la cui votazione è stata rinviata al prossimo settembre, prevede la rimozione del limite di 4 licenze in capo alle farmacie private e la possibilità d'ingresso di soci di capitale nella titolarità dell'esercizio delle farmacie private. Il futuro assetto della rete distributiva dei farmaci si muove verso una maggiore concentrazione aziendale e verso una diversificazione delle compagini societarie e sfida le aziende a controllo pubblico ad affrontare temi come la crescita dimensionale, per ampliare le economie di scala (attraverso l'aggregazione delle numerose farmacie comunali ancora a gestione diretta dei piccoli comuni), la gestione unificata e coordinata di funzioni commerciali ed amministrative, lo sviluppo di adeguate capacità manageriali, l'avvio di processi di fusione/aggregazione delle

aziende farmaceutiche pubbliche più strutturate ed omogenee sul piano produttivo ed aziendale.

Dall'analisi dei dati di vendita di oltre 5.000 farmacie italiane elaborati da New Line Ricerche di Mercato si può desumere che è rimasta invariata negli anni la vocazione della farmacia, la cui attività continua ad essere per i due terzi legata alla vendita di farmaco con obbligo di ricetta e quindi molto orientata al presidio della cura.

L'andamento generale negli ultimi due anni, deriva dai risultati ottenuti nei due principali comparti che, seppur entrambi caratterizzati da una sostanziale stabilità, mostrano andamenti leggermente diversi a fatturato e pezzi. Mentre il fatturato si riduce del -1,1% in ambito etico, cresce invece del 2,2% per tutto ciò che viene venduto in farmacia senza obbligo di ricetta, quindi SOP, OTC e parafarmaco. Persegue la diffusione del farmaco "equivalente" spostando le vendite di prodotto a prezzo più basso rispetto ai *Brand Originator*, calmierando i prezzi medi del mercato.

Alla luce delle considerazioni che precedono, la gestione caratteristica dell'esercizio Farmacia della nostra società, assume sempre più un ruolo altamente qualificato, che ha conseguito risultati in netta controtendenza rispetto all'andamento nazionale, primi tra tutti il giro di affari molto superiore a quello medio nazionale. Le considerazioni che precedono hanno indotto, nella stesura del piano triennale, a tenere comunque un profilo prudenziale nella previsione dei volumi di vendite, negli anni presi in attenzione, tenuto

conto delle essenziali variabili che potrebbero influenzare (negativamente) i suddetti volumi, quali il basso tasso di incremento demografico annuo del comune di Morrovalle e dei comuni limitrofi, la potenziale apertura di una nuova farmacia, la constatata attuale impraticabilità di politiche commerciali espansive correlate all'ampliamento degli spazi commerciali disponibili.

Inoltre, rimane primario impegno dell'attuale Consiglio di Amministrazione perseguire tutte quelle attività strettamente collegate alla efficienza aziendale, quali:

- Costante revisione del processo di approvvigionamento dei prodotti: politiche di acquisto;
- Revisione del modello di pricing;
- Ampliamento e rafforzamento della gamma di prodotti e servizi offerti: in particolar modo, per quanto riguarda i prodotti, è rivolta particolare attenzione alle iniziative promosse per far ritornare i farmaci "innovativi" in farmacia. La questione della distribuzione diretta ritorna periodicamente nell'agenda di settore: da un lato le ASL che rivendicano maggiore competenza tecnica, dall'altro le farmacie che ritengono di poter fornire un servizio geograficamente più prossimo al cittadino. Non si nega la necessità di specifici aggiornamenti professionali da parte dei farmacisti territoriali, ma al contempo si pone una questione di vigilanza su questo ambito del tutto particolare. Le farmacie ospedaliere distribuiscono in una sola volta grandi quantità di

farmaci ai propri pazienti: si tratta di un'operazione con finalità logistiche, in quanto il paziente non è costretto a tornare troppo spesso in ospedale per rifornirsi di medicinali. Si tratta, però, di farmaci il cui valore può anche superare i mille euro a pillola: se non c'è un controllo rigido sulla corrispondenza tra volumi di medicinali distribuiti e tempi di consumo, è evidente che si rischia di fornire il mercato illegale di farmaci ad alto valore economico. Se la farmacia territoriale potesse distribuire questi farmaci, sarebbe più facile ridurre i volumi di volta in volta consegnati al paziente e conseguentemente controllare la loro aderenza ai tempi di consumo prescritti dalla terapia.

- Verifica costante di tutta l'attività di comunicazione;
- Continua verifica delle esigenze e delle attività del personale dipendente.

Il primario obiettivo del mantenimento della redditività aziendale non può prescindere dall'impegno del personale addetto. Pertanto, questo Consiglio di Amministrazione ha intenzione di mantenere, anche per il 2015 e 2017, una forma di incentivi allo scopo di stimolare una sempre più efficiente direzione ed esecuzione degli impegni operativi dell'attuale pianta organica.

## **2. Miglioramento della qualità dei servizi offerti al pubblico**

La crisi finanziaria ha intaccato profondamente i livelli di erogazione offerti - in termini di servizi sanitari e sociosanitari - delle Aziende Sanitarie e Ospedaliere con la conseguente, progressiva contrazione,

soprattutto nelle aree più periferiche, della dotazione dei servizi territoriali.

Ne consegue come la "Farmacia dei servizi" possa, in tali condizioni, essere vista non solo come una possibilità ma anche, in termini più perspicui, come una opportunità offerta agli operatori farmaceutici al fine di rendere le proprie "imprese" centri erogatori di nuovi servizi, capillarizzati sul territorio (e quindi attrattivi per la popolazione residente) divenendo così interlocutori sempre più fondamentali (in quanto veri e propri presidi sanitari di territorio) delle ASL nella "governance" del rapporto fra domanda e offerta all'interno dei processi di programmazione locale. In una prospettiva di tal genere è facile identificare un insieme di vantaggi per tutti:

- per i cittadini che, per una serie più o meno ampia di prestazioni (amministrative, diagnosticostrumentali, terapeutiche, assistenziali, etc.) possono trovare risposte tempestive (con ciò evitando lunghi tempi di attesa) vicino alla "porta di casa" a prezzi assolutamente competitivi (assumendo come parametro di riferimento il valore minimo del ticket);

- per le Aziende Sanitarie locali che possono considerare la "Farmacia dei servizi" come risorse utilizzabili nella prospettiva di incrementare - meglio sfruttando le opportunità date dalla "sussidiarietà orizzontale" - il ricorso a molteplici modalità

collaborative , coordinate e integrate con i servizi aziendali a gestione diretta, nell'ambito dei piani della programmazione zonale;

- per le Farmacie stesse che possono così compensare gli esiti negativi imposti dalla crisi attraverso un ampliamento delle prestazioni offerte all'interno di un contesto in cui la Farmacia non offre più soltanto prodotti, ma anche servizi; allarga la propria filiera di risposte multiformi ad alcuni problemi di salute e fa del farmacista un punto di riferimento "fidelizzato" per un numero crescente di vecchi e nuovi utenti.

La collocazione della Farmacia quale *centro di consulenza complementare* a quella erogata da medici generici e specialisti (cura del corpo, alimentazione, prima diagnostica di base, adeguato centro di misurazione della pressione sanguigna- arteriosa, autoanalisi del sangue, servizio holder pressorio ed elettrocardiogramma a distanza, ecc.) rimane obiettivo da perseguire totalmente. Oltre alle suddette prestazioni, altri servizi vengono già erogati ai cittadini, quali, ad esempio, consegna farmaci a domicilio, il servizio di autoanalisi domiciliare e in farmacia (determinazione valore INR-PT), test diagnostici, noleggio di ausili sanitari (carrozzine, deambulatore, tiralatte elettronici, stampelle), giornate di dermocosmesi e di consiglio alimentare, formazione per la prevenzione ed il trattamento della pedicolosi.

Inoltre, oltre alla salute, particolare attenzione è stata posta :

- alla bellezza, quale segmento sempre più importante all'interno dell'esercizio, dato che è statisticamente provato che la farmacia è il terzo canale in termini di valore della distribuzione dei cosmetici, dopo la grande distribuzione e profumerie;

- al benessere (dall'integratore alimentare, alla dieta equilibrata e all'igiene orale) quale tema che interessa anche i consumatori della terza età, sempre più dediti alla salute psicofisica, i quali hanno più bisogno del supporto del farmacista, anche in termini psicologici.

Infine, sembra opportuno segnalare le potenzialità di crescita che possono derivare dal mercato *online*. Da 1° luglio chiunque vorrà comprare un medicinale in rete potrà farlo con qualche garanzia in più: recependo la Direttiva UE 2011/62/UE, che modifica la direttiva 2001/83/CE (codice dei medicinali ad uso umano) in merito, anche l'Italia consentirà l'acquisto online di alcuni farmaci, ma mettendo "paletti" molto rigidi a tutela della salute dei consumatori. Si potranno acquistare solo prodotti non soggetti a obbligo di prescrizione (prodotti per la salute e il benessere della persona, prodotti per lo sport e cosmetici), con alcune regole specifiche, previste dal Dlgs 17/2014, \da siti legali italiani o europei che dovranno rispettare obblighi precisi. Ad esempio, si dovranno indicare i recapiti e i riferimenti dell'Autorità che ha rilasciato l'autorizzazione per la vendita di farmaci e alla quale è stato notificato l'avvio dell'attività online; si dovrà indicare il sito web dell'autorità competente; dovrà essere presente il logo comune, che per l'Italia

sarà gestito dal Ministero della Salute, per distinguere fra un sito legale e uno illegale». Il portale di vendita legale e sicuro, di conseguenza, deve potersi distinguere nettamente, essere riconoscibile e offrire un canale di consulenza diretta. La prima regola è proteggere il proprio marchio registrando un dominio che protegga il nome della farmacia e la renda individuabile sul territorio in tutti i registri di interesse ( .it, .com, .eu ecc.), altrimenti ci si espone al pericolo che il proprio marchio o denominazione sociale siano utilizzati da terzi su internet, confondendo la clientela. Il logo è unico, di conseguenza le farmacie dovranno utilizzare altre strategie per distinguersi dalle parafarmacie. Si ritiene estremamente importante in ogni caso gettare le basi per un approccio concreto alla nuova realtà commerciale al fine di creare ulteriori basi di sviluppo dell'attività ed anche per evitare di trovarsi in forte svantaggio rispetto ai concorrenti, non solo nazionali ma anche comunitari.

### **3. Rafforzamento della “funzione sociale” della farmacia**

Obiettivo istituzionale della farmacia, resta la *“salute dei suoi clienti”*, che sono prima di tutto *“cittadini pazienti”* ai quali occorre assicurare una corretta e tempestiva dispensazione delle cure necessarie con il precipuo scopo di migliorare la qualità della vita.

Resta uno dei punti fermi e primari nella gestione del servizio farmacia che era e resta un servizio erogato dal Comune di Morrovalle.

#### **4. Oculata gestione del patrimonio e della finanza aziendale.**

Viene mantenuto l'impegno relativo all'accantonamento del TFR dipendenti attraverso un Contratto di assicurazione mista a premio unico a prestazioni rivalutabili, stipulato con la compagnia assicurativa GENERALI S.p.A. e denominato "VALORE FUTURO".

In merito al debito finanziario relativo al mutuo ipotecario acceso presso la Banca della Provincia di Macerata per l'acquisto dell'immobile commerciale in cui viene esercitata l'attività, è da segnalare che le rate previste dal piano di ammortamento sono debitamente e puntualmente pagate alla loro programmata scadenza.

I piani finanziari redatti da questo Consiglio di Amministrazione hanno permesso di disporre di un buon equilibrio nella liquidità aziendale, tale da permettere il puntuale pagamento di ogni debito alla naturale scadenza.

#### **5. Mantenimento dei servizi socio - assistenziali e dei servizi socio ricreativi educativi promozionali.**

La gestione dei suddetti servizi, che costituiscono di fatto la destinazione dei profitti generati dal servizio Farmacia, rappresentano l'erogazione indiretta di servizi sociali da parte del Comune di Morrovalle, rafforzando la "funzione sociale" della Morrovalle Servizi s.r.l. che consegue, così, uno dei suoi obiettivi primari istituzionali.

I suddetti servizi, a seguito esperimento della procedura di una gara di appalto per l'affidamento in *outsourcing*, sono stati assegnati:

- “assistenza scolastica a soggetti disabili residenti nel Comune di Morrovalle” alla Coop. Il Faro di Macerata;

- “servizio Ludoteca” alla Coop. Soleluna di Monte San Giusto

La procedura prescelta è stata quella del cottimo fiduciario, ai sensi dell’art. 125 del D. Lvo 163/2006 (affidamento diretto) e l’affidamento scadrà il 31/8/2015.

E’ prista un’altra gara di appalto per il nuovo affidamento dei suddetti servizi. Allo scopo la Società, ritenendo opportuno, conveniente, oltre che coerente con i principi di efficienza ed efficacia, previa delibera del Consiglio di Amministrazione del 8/5/2015, ha aderito alla Stazione Unica Appaltante della Provincia di Macerata (S.U.A.) ai sensi e per gli effetti dell’art. 13 della L. 136/2010 e ss.mm.ii. e dell’art. 33 del D.Lgs. 163/2006, in quanto il Comune di Morrovalle, socio unico, ha a sua volta aderito. Il protocollo relativo al conferimento delle funzioni al S.U.A. è stato sottoscritto dalle Parti convenute in data 20/5/2015.

Tenuto conto dei tempi necessari per perfezionare e concludere le necessarie procedure della gara di appalto per la scelta del nuovo contraente, è stata richiesta alle Cooperative la disponibilità ad una proroga tecnica del contratto in scadenza il 31/8/2015 fino alla data del 31/12/2015, disponibilità accordata dalla Coop. Il Faro in data 16/6/2015 e dalla Coop. Soleluna in data 20/6/2015 con la specifica previsione di accettare tutte le condizioni contrattuali attualmente vigenti.

Al momento, il servizio di assistenza è rivolto a circa 25 bambini e ragazzi delle scuole d'infanzia, elementari e medie.

Il servizio Ludoteca è fortemente apprezzato dalla popolazione del Comune di Morrovalle e la frequenza media dei ragazzi presso i locali adibiti allo scopo è di circa 60 unità giornaliere. Inoltre è garantito un servizio "doposcuola" nelle prime ore pomeridiane, a richiesta delle famiglie, a cui partecipano mediamente circa 20 bambini.

## **6. Organigramma**

- a) La Morrovalle Servizi s.r.l. è attualmente amministrata da un Consiglio di Amministrazione, eletto con delibera del Comune di Morrovalle del 13/6/2011, composto da tre membri che durano in carica 5 esercizi, fino all'approvazione del bilancio del quinto esercizio, vale a dire fino al 30/4/2016.
- b) Il Revisore Unico è la Dott.ssa Carestia Katia, nominata con Assemblea dei soci del 3/10/2012. Il Revisore resterà in carica fino all'approvazione del bilancio consuntivo relativo all'esercizio 2014. Il socio Unico Comune di Morrovalle ha disposto di conferire allo stesso Revisore un nuovo incarico triennale, fino all'approvazione del bilancio consuntivo relativo all'esercizio 2017.
- c) Per il servizio farmacia attualmente (alla data del 4/8/2015) sono in forza n. 4 farmacisti, assunti a tempo indeterminato (di cui n. 1 con funzioni di direttore e n. 1 part time), n. 2 farmacisti collaboratori assunti a tempo determinato (con

scadenza contrattuale al 17/3/2016) per permettere un'adeguata struttura operativa in relazione ai flussi medi di utenza e n. 1 collaboratore part time a tempo determinato assunto in data 29/1/2015, con scadenza al 31/01/2016, per permettere la obbligatoria turnazione delle ferie.

Alla scadenza del 17/3/2016, nella previsione di mantenimento degli attuali volumi di vendite, sarà necessario precedere alla stabilizzazione dei due collaboratori farmacisti, procedendo necessariamente alla trasformazione del contratto a tempo determinato in un altro a tempo indeterminato.

### **BILANCIO PREVISIONALE 2015/2017**

Il Bilancio Previsionale è stato redatto nel mese di luglio 2015 per permettere di seguire la logica del *Business Plan* basata sui dati consuntivi al 30/06/2015 relativi alla gestione della farmacia.

In esso è stato tenuto conto dei costi ed oneri su base presuntiva e non è stato tenuto conto del “canone house”, pagato al Comune di Morrovalle per l'affidamento del servizio farmacia fino all'esercizio 2013, per permettere il sostenimento dei maggiori costi per i servizi socio-assistenziali erogati per delega, come da specifici e formalizzati accordi con lo stesso socio unico Comune di Morrovalle.