

BILANCIO PREVENTIVO PIANO PROGRAMMA ANNO 2014-2015-2016

Nel Testo Unico (D.Lgs.18.08.2000 n. 267), all'art. 114, l'Azienda speciale è definita come "ente strumentale dell'ente locale dotato di personalità giuridica, di autonomia imprenditoriale e di proprio statuto, approvato dal consiglio comunale o provinciale".

Il qualificare l'Azienda Speciale come ente strumentale dell'ente locale evidenzia l'esistenza di un collegamento inscindibile tra l'azienda e l'ente locale.

La "strumentalità" sta a significare che l'ente locale, attraverso l'azienda, realizza una forma diretta di gestione del servizio pubblico e ad esso spetta la fase politica della determinazione degli obiettivi e della vigilanza per il perseguimento ed il raggiungimento degli stessi.

L'art. 3, comma 2, del D.L. 28.02.1981, n. 38, convertito con modificazioni nella legge n. 153 del 23.04.1981, stabilisce che le Aziende degli enti locali sono tenute ad adottare un piano-programma, inteso come lo strumento programmatico generale che fissa le scelte ed individua gli obiettivi assunti dall'Azienda Speciale, secondo gli indirizzi determinati dall'ente locale.

Esso viene adottato in sede di approvazione di bilancio preventivo.

L'art. 38, del regolamento D.P.R. n. 902/1986 dispone che il piano programma indichi le scelte e gli obiettivi che si intendono perseguire precisando, tra l'altro, in rapporto alle scelte ed agli obiettivi suddetti:

- le dimensioni territoriali ed i livelli tecnologici economicamente ottimali di ogni servizio;
- i livelli di erogazione dei servizi e gli indici di produttività aziendale raffrontati nel tempo e nello spazio con i dati disponibili di altre aziende del settore;
- il programma pluriennale degli investimenti per l'ammodernamento degli impianti e per lo sviluppo dei servizi;
- le modalità di finanziamento dei programmi di investimenti;
- le previsioni e proposte in ordine alla politica delle tariffe;
- la politica del personale, con particolare riferimento ai modi ed alle forme per ricercare la più ampia e continua partecipazione dei lavoratori alla migliore organizzazione del lavoro ed alla produzione e distribuzione dei servizi;
- le forme del concorso della collettività e delle associazioni imprenditoriali e cooperative alla migliore gestione dei pubblici servizi.

Il piano programma ed i bilanci di previsione sono, inoltre, per l'Azienda Speciale, strumenti preziosi per conformarsi al dettato dell'art. 9 comma 1 dello Statuto della Multiservizi che prevede una gestione uniformata a criteri di trasparenza, efficienza, economicità.

L'Azienda Speciale Multiservizi del Comune di Fossano è stata costituita il 1° maggio 2002 con Deliberazione del Consiglio Comunale n. 25 del 07/03/2002.

Nell'anno 2014 l'Azienda gestirà, secondo gli indirizzi dettati del Consiglio Comunale:

- le due Farmacie Comunali (n° 1 e n° 2) presenti sul territorio;
- l'Asilo Nido, la Sezione Primavera, il Micronido, il Baby Parking ed il Parco Cittadino (servizio annesso ai servizi all'infanzia). Trattasi di servizi a carattere prevalentemente socio-educativo. Essi sono caratterizzati da una ampia offerta educativa ed offrono un ottimo supporto alle famiglie cittadine.
- Con la recente delibera n. 79 del 1° ottobre 2013 il Consiglio Comunale ha deliberato di proseguire, fino alla data del 31 dicembre 2016, la gestione dei servizi di farmacie comunali e all'infanzia per il tramite dell'Azienda Speciale Multiservizi del Comune di Fossano, confermando per ciascuno di essi la natura e la classificazione a fianco di ognuno indicata:

Servizio	Natura e classificazione
Farmacie comunali	Servizio pubblico a rilevanza economica, escluso dall'applicazione del Decreto del Presidente della Repubblica recante regolamento di attuazione dell'articolo 23-bis del decreto-legge 25 giugno 2008, n. 112, convertito, con modificazioni, dalla legge 6 agosto 2008, n. 133, e successive modificazioni, in materia di servizi pubblici locali di rilevanza economica.
Servizi all'Infanzia e annesso Parco	Servizio pubblico non a rilevanza economica

Per quanto riguarda la stesura del presente documento, l'Azienda, una volta enucleati gli obiettivi che intende darsi e raggiungere, e che verranno illustrati qui di seguito servizio per servizio, ha cercato di tradurre questa programmazione in numeri attraverso la stesura del Bilancio di Previsione. In pratica, definiti gli obiettivi di ogni servizio, le conseguenti previsioni economiche, verificato il risultato atteso, valutato quanto il sistema aziendale nel suo insieme possa accollarsi, grazie alla ulteriore ottimizzazione delle risorse impiegate, eliminando o riducendo alcuni costi attraverso sinergie possibili, ha valutato l'aumento delle entrate attraverso la realizzazione di nuove o più efficaci prestazioni.

Per tutti i servizi gestiti da ASM l'andamento economico è determinato da quanti sono, da chi sono e da quanto devono pagare gli utenti che ne usufruiscono. Difficile è quindi stabilire quanti cittadini e in quali condizioni economiche possono rivolgersi ai servizi recontrollabili, siano essi di natura epidemiologiche che socio-economica. Nello stesso tempo occorre rammentare che l'Azienda, in qualità di ente strumentale, non può autonomamente definire né le modalità di contribuzione diretta dei cittadini né selezionare l'utenza.

E' compito degli organi comunali stabilire le tariffe e i criteri per la loro applicazione. E' compito dell'Azienda invece condividere con l'Ente Locale i costi della domanda (i cosiddetti costi sociali) che purtroppo sono sempre più crescenti.

Le potenzialità del sistema aziendale, per tradursi in effettive realtà, devono basarsi su una qualificazione organizzativa e attraverso la formazione della struttura in generale e a tal fine sono previsti numerosi corsi di formazione specifici per ciascun settore di attività, oltre a quelli già previsti per le farmacie dalla normativa (servizi all'infanzia e amministrazione) anche a seguito dei numerosi e complessi adempimenti che andranno a gravare sul personale addetto a quest'area (trasparenza e regolamentazione degli acquisti).

PIANO SPECIFICO DI ATTIVITA'

• SERVIZI ALL'INFANZIA

Gli obiettivi metodologici di fondo nella gestione dei Servizi all'Infanzia restano lo sforzo di coniugare quantità con qualità, flessibilità con rigore, innovazione con stabilità.

Tuttavia i contesti culturali e sociali, ed i bisogni delle famiglie, stanno cambiando, perciò l'azienda deve costantemente monitorare questi cambiamenti e realizzare progetti, interventi in un contesto di forte novità.. Pertanto all'Azienda verrà affidato il compito di realizzare progetti, interventi e servizi in un contesto con elementi di forte novità.

Cresce il bisogno di adulti autorevoli che sappiano ascoltare ma anche guidare e sostenere, cresce il bisogno di servizi che li accolgano come persone, che li aiutino a svelare le potenzialità che hanno, che li attrezzino ad affrontare la vita con strumenti adeguati alla complessità ed all'incertezza del nostro tempo.

Occorre tener conto che l'aumento quantitativo e qualitativo di servizi deve coniugarsi con altri due fattori: la personalizzazione dell'intervento e l'economicità.

In sostanza le offerte future devono considerare che insieme alla offerta di prestazioni si deve porre attenzione alla loro compatibilità economica. L'utenza domanda sostenibilità economica dei servizi per accedervi con compartecipazioni economiche compatibili con le precarietà lavorative odierne sempre maggiori. E' per questo che, sotto l'indirizzo del Comune, l'Azienda continua ad adottare formule di compartecipazione economica che insieme ai principi di equità (ISEE) tengano conto del diritto di tutti di usufruire dei servizi, differenziando i sistemi di rette (vedasi prospetto in calce) e soprattutto ponendo particolare attenzione agli accessi alle agevolazioni in modo che vengano offerte a chi ne ha diritto.

Tutto ciò si traduce in un impatto finanziario reale sul bilancio comunale che risulta essere quello riportato nella voce "Ricavi da copertura costi sociali" di questo bilancio e riepilogati nella tabella sottostante.

Lo sforzo di qualificare ulteriormente il progetto pedagogico offerto, di rinnovare la collaborazione e coprogettazione con le famiglie e di rispondere in modo sempre più adeguato alle richieste dei genitori soprattutto di flessibilità e alle sfide della multiculturalità impone un serio piano di formazione che questa Azienda ha previsto sia sul fronte educativo che economico.

I Servizi all'Infanzia infatti, sono i servizi in cui occorre garantire una elevata qualità in modo continuativo nel tempo, con personale altamente formato e qualificato proprio per la presenza di un'utenza particolarmente delicata e in cui il rapporto con le famiglie deve essere curato giornalmente e con estrema attenzione.

Così come per chi gestisce servizi all'infanzia la capacità di gestire le relazioni esterne costituite da quelle con gli utenti e con le loro famiglie, è un'abilità che coinvolge in primo luogo proprio gli operatori, sia gli educatori che gli ausiliari che devono affrontare quotidianamente questa dimensione della loro professionalità in modo consapevole e adeguatamente formato, con l'obiettivo di evitare ogni approccio estemporaneo e definire per ogni situazione precise strategie relazionali.

L'azienda fa proprio questi obiettivi attraverso l'investimento in formazione. La formazione dovrà consentire agli operatori di non percepire mai il proprio lavoro come una routine ripetitiva e di metterli in grado di compiere una costante lettura dei bisogni educativi degli utenti e delle loro famiglie, tutto ciò per permettere di creare valore sociale aggiunto.

• **PARCO CITTADINO**

Interagisce con l'area dei servizi all'infanzia a cui è annesso, infatti l'area si trova in Viale Alpi, in prossimità del Baby Parking «Magicabula» e a pochi metri dal centro storico di Fossano, ed ha un'estensione di circa 8.500 mq di aree verdi, sulle quali si trova un'ampia zona parco gioco.

DIMENSIONI TERRITORIALI

Il territorio in cui opera l'Azienda Speciale coincide sostanzialmente con il territorio del Comune di Fossano.

INDICI DI PRODUTTIVITA' AZIENDALE

INCASSI SERVIZI ALL'INFANZIA

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
201.455	259.816	249.191	263.910	334.579	346.479	384.371	476.407	452.135	386.000	323.000

PIANO TARIFFARIO

Per quanto riguarda le tariffe, la Giunta Comunale ha deliberato, in data 22 luglio 2013 con atto n. 270 quanto segue:

1. Di applicare per i servizi all'infanzia costituiti dall'Asilo Nido "Ape Maia", Micronido "Pollicino" e sezione Primavera, delle rette differenziate calibrate sull'ISEE (Indicatore Situazione Economica Equivalente) e personalizzate sulla posizione reddituale di ciascuna famiglia utilizzando la formula:

$$(\text{retta massima} \times \text{ISEE familiare}) / \text{ISEE di riferimento}$$

l'ISEE di riferimento per la retta personalizzata è così determinato:

- € 19.500,00 famiglia con redditi esclusivamente provenienti da lavoro dipendente
- € 15.000,00 famiglia con redditi provenienti sia da lavoro autonomo, sia da lavoro dipendente
- € 10.000,00 famiglia con redditi esclusivamente provenienti da lavoro autonomo

2. Di adeguare le tariffe dei servizi all'infanzia nel modo seguente:

ASILO NIDO

Tariffa minima	€ 175,00(+1,2% ISTAT)
Tariffa massima	€ 495,00 + (+1,2% ISTAT)
Tariffa sociale	€120,00

MICRONIDO

Tariffa minima	€ 175,00(+1,2% ISTAT)
Tariffa massima	€ 445,00 (+1,2% ISTAT)
Tariffa sociale	€120,00

SEZIONE PRIMAVERA

Tariffa minima	€ 175,00(+1,2% ISTAT)
Tariffa massima	€ 415,00
Tariffa sociale	€120,00

3. Di attivare un servizio a pagamento non incluso nella retta mensile, di doposcuola, esclusivamente per l'asilo nido "Ape Maia", con orario dalle ore 17.00 alle ore 18.00 con i seguenti costi:

Costo giornaliero 30 minuti (dalle 17.00 alle 17,30)	€ 1,50
Costo giornaliero 1 ora (dalle 17.00 alle 18.00)	€ 3,00
Costo mensile 30 minuti (dalle 17.00 alle 17,30)	€ 25,00
Costo mensile 1 ora (dalle 17.00 alle 18.00)	€ 50,00

L'utilizzo del servizio di doposcuola, senza precedenti accordi, per più di cinque volte al mese è da considerarsi come abbonamento con costo mensile.

4. Di rivedere le agevolazioni stabilite per le famiglie con due o più figli, con ISEE inferiore a € 32.000,00, prevedendo le seguenti riduzioni da applicare indipendentemente dalla contemporanea fruizione dei servizi all'infanzia da parte dei figli stessi:

Composizione della famiglia	Riduzione percentuale della retta
Famiglia con 1 figlio a carico	0%
Famiglia con 2 figli a carico	10%
Famiglia con 3 o più figli a carico	20%

Con decorrenza dal mese di dicembre 2013, secondo il dettato dell'art. 6 della DGR 31-5660 – Regione Piemonte, che consente la somministrazione dei pasti presso i centri di custodia oraria (Baby Parking), questa Azienda, al fine di consentire un ulteriore servizio alle famiglie che usufruiscono del Baby Parking, ha attivato tutte le procedure necessarie affinché i bambini possano attivare il pasto in loco fornito dalla mensa centralizzata.

PROGRAMMA DI INVESTIMENTI PREVISTI

Per l'anno 2014 è previsto l'acquisto di strutture divisorie idonee alla delimitazione della zona adibita al pasto per un importo pari ad Euro 1.500,00.

Non sono al momento previsti ulteriori investimenti, da parte dell'Azienda Multiservizi, stante la recente ristrutturazione effettuata dal Comune di Fossano sui Servizi Asilo Nido e Sezione Primavera.

• SERVIZI FARMACEUTICI COMUNALI

La farmacia Comunale gestisce da moltissimi anni il servizio farmaceutico in favore della collettività. Accanto a questo tradizionale servizio sono previste una serie di attività complementari ed aggiuntive di grande valenza sociale:

Consegna referti di laboratorio analisi

Il servizio prevede la possibilità di stampare i referti di laboratorio analisi erogati dall'ASL CN1 tramite la funzione integrata nell'applicativo di laboratorio analisi, su richiesta del paziente e dietro presentazione del pin fornito all'atto dell'erogazione dell'esame utilizzabile una singola volta, della tessera sanitaria dell'assistito titolare del referto, di un documento di riconoscimento e avendo regolarizzato la posizione nei confronti del ticket, se dovuto, per il referto richiesto. E' prevista convenzione con l'ASLCN1.

Prestazioni analitiche di prima istanza rientranti nell'ambito dell'autocontrollo

Si intendono tutte le prestazioni analitiche di prima istanza mediante l'utilizzo di dispositivi per test autodiagnostici, test che in via ordinaria sono gestibili direttamente dai pazienti in funzione di autocontrollo a domicilio e che possano essere utilizzati mediante il supporto di un operatore sanitario presso le farmacie territoriali pubbliche e private.

Si tratta della seguente tipologia di analisi: glicemia, colesterolo totale, trigliceridi, acido urico, transaminasi (GOT, GPT), gamma GT, INR (tempo di quick), HDL, LDL, analisi urine.

Adesione screening Ricerca del sangue occulto nelle feci (per determinare K Colon) in collaborazione con l'ASL.

- 1) Richiesta Kit di distribuzione all'ASL CN 1 Cuneo
- 2) Distribuzione ai pazienti del suddetto Kit su presentazione di lettera-invito Prevenzione Serena.
- 3) Illustrazione al paziente della modalità di raccolta feci e compilazione della modulistica da conservare in farmacia.
- 4) Ritiro Kit feci.
- 5) Spedizione all'ASL

Adesione alle campagne mensili del gruppo di acquisto Farmauniti

Avviene attraverso la distribuzione di opuscoli illustrativi a tema di natura salutistica (es. campagne antifumo, ipercolesterolemia, ipertensione) accompagnati da scontistiche su prodotti di consiglio per tali patologie.

Adesione al progetto “Diabete in farmacia”

Partecipazione al progetto in collaborazione con Università di Torino e ASL. Il programma prevede una retribuzione pro paziente preso in carica dalla farmacia. A turno i farmacisti frequentano un corso istituito dall’Ordine di Cuneo in collaborazione con Università e ASL sull’approfondimento della patologia e sulla gestione pratica del paziente diabetico.

Adesione al progetto sulla gestione di malati di BPCO e malattie dismetaboliche

Tutte queste attività volte sia ad un miglioramento del risultato economico sia ad offrire un servizio alla collettività sempre più completo e di qualità vanno ad integrare tutte quelle già offerte alla clientela ad ulteriore supporto della comunicazione e dei servizi resi.

- In particolare realizza, anche in collaborazione con il Comune e con l’ASL locale alcune campagne d’informazione e sensibilizzazione rispetto ad argomenti riguardanti la salute ed il comportamento dei cittadini quali:

- ✓ Uso corretto dei farmaci, loro tenuta e conservazione;
- ✓ Erboristeria medicinale, omeopatia;
- ✓ Dietetica infantile e senile;
- ✓ Diffusione di stili di vita che prevengano le patologie;
- ✓ Consulenza psicologica rivolta ai cittadini;
- ✓ Supporto per le campagne di vaccinazione promosse dall’ASL;
- ✓ Altri argomenti ritenuti di interesse della popolazione riguardanti l’igiene, la medicina preventiva degli adulti e dei bambini;

Considerando la situazione di mercato delle farmacie comunale e delle farmacie del territorio cittadino è evidente l’incremento di elementi concorrenziali e le conseguenze che esso comporta per il risultato economico atteso. La realizzazione di una campagna permanente di marketing mirata alla fidelizzazione dei clienti già acquisiti è, di conseguenza, indispensabile, così come implementare strategie per acquisire nuova clientela. Per far ciò è innanzi tutto necessario essere a conoscenza del target dei clienti che la frequentano e dei loro bisogni per rispondere alla reale domanda.

E’ fondamentale essere in grado di offrire al cliente ciò che richiede, sia che si tratti dell’ampliare la distribuzione di una tipologia di prodotto(erboristico e/o omeopatico, e/o celiaco) sia altro ancora. Bisogna fare in modo che nella valutazione da parte dell’utente in merito al “costo” (non solo di denaro) che gli si richiede per recarsi in una delle farmacie gestite da ASM prevalga il beneficio finale che se ne ricava. In base alla valutazione delle reali necessità dell’utente si attuano strategie di marketing più oculate e diversificate per ciascuna farmacia a seconda delle reali necessità.

Per l’istituzione di tipologie diverse di consulenza e servizi occorre essere in grado di stabilire, attraverso una mappatura dei bisogni, delle ore e dei giorni di maggior affluenza relazionati con l’età, il sesso, la residenza.

Un’analisi di questo tipo può inoltre aiutare ad individuare nella clientela abituale, il tipo di malattie di cui è affetta in relazione alla fascia d’età, tutte indicazioni utili per una migliore gestione del magazzino, per l’acquisto di nuovi prodotti da offrire a un pubblico dai bisogni composti.

Grazie a questo si riesce a spingere verso un’ulteriore distribuzione dei prodotti/servizi resi dalle due farmacie comunali in gestione ad ASM. Il passo successivo è volto all’identificazione dei concorrenti. E’ necessario essere in grado di monitorare la loro posizione attuale, il grado di soddisfazione o meno della stessa clientela che ne implicherà le loro mosse strategiche. Secondo la ricerca americana T.A.R.P., un cliente insoddisfatto comunica a ben 10 persone questo suo stato, mentre quello soddisfatto solo a 4. Nel contempo vi è la possibilità di recuperare una percentuale pari al 60-70% di utenza insoddisfatta a patto che la risoluzione del problema/situazione sia rapida e soprattutto soddisfacente.

Queste indagini conoscitive e strategie di vendita dovranno anche essere utilizzate per contrastare l'andamento negativo della spesa farmaceutica che per il 2014, si stima, continuerà a far registrare, per il sesto anno consecutivo, una ulteriore diminuzione, seppur più contenuta.

Secondo dati Credifarma, società di credito per farmacisti di proprietà di Federfarma e BNL gruppo BNP Paribas, dal 2008 al 2011 l'utile medio delle farmacie al lordo delle tasse è calato dal 11% all'8%. Nell'anno in corso 2000 farmacie italiane sono a rischio di default, altre 2000 sono in difficoltà finanziarie e le altre 12000 stanno affrontando la crisi lavorando di più e guadagnando di meno. Le cause principali che hanno portato le aziende-farmacia, per anni considerate imprese solide e remunerative, in queste condizioni sono molteplici e ben note:

- a) Sistema di remunerazione SSN non più adeguato (aumenta il numero di ricette spedite, diminuisce il fatturato per calo dei prezzi) con conseguente calo del valore medio delle ricette.
- b) Rapido incremento di utilizzo delle specialità generiche-equivalenti con riduzione del prezzo del farmaco anche del 70%: la marginalità della farmacia è in percentuale al prezzo di vendita del farmaco e di conseguenza cala. All'inizio del 2015 tutte le specialità farmaceutiche SSN saranno genericate con ulteriore diminuzione del fatturato SSN delle farmacie.
- c) Continui tagli dei prezzi su specialità farmaceutiche, parafarmaci, SOP, e OTC.
- d) Concorrenza aggressiva dei corner della grande distribuzione organizzata (GDO) e delle parafarmacie (quasi sempre di proprietà di farmacisti privati o della GDO).
- e) Manovre sulla spesa farmaceutica (sempre di riduzione) operate da Stato, regioni e ASL e incremento della distribuzione diretta degli ospedali di farmaci, presidi per diabetici e per incontinenti, materiale di medicazione, etc. Ciò porta ad una continua riduzione del fatturato delle farmacie.
- f) Decreto liberalizzazione Bersani (D.L 223/2006). Questa decreto ha permesso la formazione di società fra farmacie e capitale esterno con un rafforzamento del potere commerciale di questi nuovi soggetti: aperture prolungate, scontistica selvaggia, pubblicità, etc. Inoltre questa legge permette alle farmacie di fungere da grossisti pagando semplicemente una tassa. Questo ha generato il fenomeno del "parallel trade". In Italia ci sono specialità farmaceutiche SSN costose che innalzano il fatturato delle farmacie, ma mancano dal mercato. Ciò perché queste "farmacie-grossiste" le acquistano dai normali canali di distribuzione e le esportano nei paesi europei dove per disposizioni legislative hanno un prezzo ancora notevolmente superiore rispetto all'Italia. Alla fine sono danneggiati i malati perché non possono curarsi perché mancano i farmaci e le farmacie che, non potendoli distribuire, subiscono una perdita economica secca.
- g) Il settore che viene definito "commerciale" dell'impresa-farmacia (dermocosmesi, prodotti per l'infanzia, presidi per l'igiene e i capelli, integratori, etc.) risente pesantemente della crisi economica che dura da diversi anni e riduce il potere d'acquisto delle famiglie. Anche se nel 2014 si prevede un'uscita dal tunnel recessivo, la ripresa sarà lenta e lunga.
- h) L'aumento delle trattenute a carico delle farmacie, in particolare gli sconti per fasce di prezzo, il crescente impatto dei medicinali equivalenti a seguito della progressiva scadenza di importanti brevetti e alle misure applicate a livello regionale (aumento della distribuzione diretta dei medicinali acquistati dalle ASL).

Per quanto riguarda la situazione delle due municipali in gestione all'Azienda Speciale Multiservizi del Comune di Fossano, preme evidenziare che l'andamento della spesa sarà influenzato soprattutto dal calo del valore medio delle ricette, già piuttosto basso specie per una farmacia (Euro 14,79), oltre che dall'erogazione di farmaci di costo sempre più basso per la crescente genericazione delle specialità e per la riduzione del prezzo delle specialità stesse.

Occorrerà perciò potenziare il "valore del banco" con offerta di servizi, se possibile remunerati, e facendo di questa risorsa un punto di incontro, dialogo, fidelizzazione del cliente-paziente e profitto.

In conclusione si reputa che l'andamento economico delle farmacie potrà far registrare un trend costante per la N. 1 ed un trend in crescita per la N. 2 rispetto all'esercizio in corso; tutto ciò grazie alle politiche già parzialmente attuate dalle due farmacie e all'aumento del numero delle ricette. Per quanto riguarda la Farmacia n. 2 occorre osservare che, i lavori di riqualificazione del quartiere nel quale è ubicata la farmacia stessa e conseguentemente la chiusura della strada antistante ed il blocco del traffico limitrofo che si è protratto da fine agosto a fine novembre hanno contratto notevolmente gli incassi giornalieri. Un profitto sensibile dovrebbe poi risultare da un miglior coordinamento degli acquisti fra le due farmacie, da uno scambio più frequente di prodotti fra i due punti vendita anche al fine di ottimizzare le giacenze di magazzino e dall'attivazione per la Farmacia n. 2 di una nuova linea di prodotti di veterinaria per piccoli animali e di cosmetica competitiva sul mercato.

DIMENSIONI TERRITORIALI

Il territorio in cui opera l'Azienda Speciale coincide sostanzialmente con il territorio del Comune di Fossano.

FARMACIE

Volume d'affari (in migliaia di euro)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
F1	938	944	944	896	1.047	1.213	1.330	1.406	1.327	1.165	1.172	1.172
F2	1.249	1.253	1.321	1.575	1.214	1.226	1.220	1.227	1.157	1.068	993	942
TOT.	2.187	2.197	2.265	2.471	2.261	2.439	2.550	2.633	2.484	2.233	2.165	2.114

Incasso medio giornaliero in €

	Farmacia 1	Farmacia 2	Farmacie 1 e 2
2010	6.116	5.393	5.738
2011	5.685	5.045	5.358
2012	5.393	4.855	5.124
2013	5.502	4.750	5.126
2014	4.534	3.811	4.173

NUMERO RICETTE PER ANNO

FARMACIA 1

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GENNAIO	1.571	2.046	2.155	3.091	3.364	3.514	3.585	3.687	3.600
FEBBRAIO	1.429	1.453	2.566	3.119	3.021	3.210	3.253	3.261	3.300
MARZO	1.479	1.187	2.791	2.847	3.142	3.135	3.666	3.313	3.500
APRILE	1.469	2.448	2.633	3.267	3.801	3.282	3.291	3.875	3.800
MAGGIO	1.484	2.032	2.798	2.551	3.259	3.163	2.971	3.491	3.500
GIUGNO	1.688	2.207	3.062	3.406	3.416	3.573	3.571	3.606	3.500
LUGLIO	885	1.350	1.453	2.292	2.341	2.546	3.035	2.750	2.800
AGOSTO	2.454	2.535	3.214	3.607	3.806	2.598	2.193	2.134	2.100
SETTEMBRE	1.362	2.320	2.141	1.765	2.058	3.032	3.238	3.676	3.700
OTTOBRE	1.407	2.352	2.773	2.947	3.304	3.363	3.238	3.587	3.600
NOVEMBRE	1.667	2.499	2.711	3.468	3.292	3.160	3.521	3.600	3.600
DICEMBRE	1.679	2.573	2.757	2.819	3.327	3.211	3.636	3.600	3.600
TOTALI	18.574	25.002	31.054	35.179	38.131	37.787	39.198	40.580	40.600

FARMACIA 2

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GENNAIO	2.215	1.955	2.542	2.417	2.803	2.640	2.717	3.026	3.000
FEBBRAIO	2.256	2.381	2.769	2.763	2.675	2.824	2.920	2.858	2.800
MARZO	2.664	2.618	2.551	2.375	2.448	2.600	2.938	2.722	2.800
APRILE	2.778	2.355	2.549	2.622	2.825	2.968	2.561	2.864	2.800
MAGGIO	1.630	2.441	2.519	2.523	3.121	2.710	2.902	2.931	2.900
GIUGNO	2.235	2.566	2.674	2.971	2.667	2.796	3.012	2.820	2.800
LUGLIO	3.238	2.001	2.412	2.526	3.052	2.731	2.803	2.836	2.800
AGOSTO	1.505	1.984	1.240	2.004	1.593	1.914	1.911	2.337	2.500
SETTEMBRE	2.435	1.428	2.464	2.269	2.467	2.150	2.171	1.633	2.000
OTTOBRE	2.469	2.055	2.392	2.497	2.492	2.602	2.509	2.535	2.500
NOVEMBRE	2.328	2.678	2.738	2.892	2.651	2.586	3.086	2.500	2.500
DICEMBRE	2.445	2.181	2.492	2.685	2.746	2.675	2.585	2.500	2.500
TOTALI	28.198	26.643	29.342	30.544	31.540	31.196	32.115	31.562	31.900

FARMACIA MUNICIPALE N. 1

TIPOLOGIA ANALISI	2010	2011	2012	2013	2014
GLICEMIA	197	249	179	163	170
COLESTEROLO TOTALE	190	242	217	184	200
TRIGLICERIDI	55	68	44	45	50
ACIDO URICO	21	25	29	32	35
TRANSAMINASI GOT	26	29	28	26	25
TRANSAMINASI GGT	27	41	35	28	30
TRANSAMINASI GPT	24	33	25	27	25
GAMMA GT	0	0	0	0	0
INR (TEMPO DI QUICK)	105	87	163	211	200
HDL	7	19	23	12	15
LDL	0	0	0	0	0
ANALISI URINE	0	3	6	7	10
TOTALE	652	796	749	735	760

FARMACIA MUNICIPALE N. 2

TIPOLOGIA ANALISI	2010	2011	2012	2013	2014
GLICEMIA	80	174	152	114	150
COLESTEROLO TOTALE	67	157	111	72	110
TRIGLICERIDI	20	22	29	10	20
ACIDO URICO	1	4	1	0	2
TRANSAMINASI AST	9	0	0	0	5
TRANSAMINASI ALT	5	0	0	0	5
GAMMA GT	5	0	0	0	0
INR (TEMPO DI QUICK)	21	23	20	15	25
HDL	12	0	0	0	15
LDL	11	4	0	0	5
ANALISI URINE	7	8	2	0	10
TOTALE	238	392	315	211	347

PROGRAMMA DI INVESTIMENTI PREVISTI

FARMACIA N. 1 - FARMACIA N. 2

Per le farmacie è prevista la manutenzione necessaria che prevede tra le altre per la Farmacia N. 1 opere di tinteggiatura dei locali.

Per quanto attiene ad arredi ed attrezzature tecniche non sono segnalate ulteriori necessità.

SERVIZI GENERALI

Per i servizi generali sono previsti investimenti nel settore informatico ed in particolare l'acquisto di un nuovo ed aggiornato software per la rilevazione e gestione delle presenze al fine di consentire l'acquisizione delle bollature dai vari Servizi affidati a questa Azienda per permetterne la loro trasmissione e lavorazione in via informatica. Il progetto, da un primo studio informatico effettuato sulle sedi esterne di ASM, rileva problematiche anche riguardanti la connettività in particolare presso la sede esterna dell'Asilo Nido di Via Coronata. Pertanto, ad oggi non sono ancora prevedibili i costi definitivi del progetto, anche in relazione all'acquisto dei dispositivi di rilevazione presenze da installare presso tutte le sedi operative esterne (ad oggi 5 sedi operative).

Con l'attivazione obbligatoria anche per ASM della casella di posta elettronica certificata, occorre l'acquisizione di un software per la sua gestione che preveda anche l'informatizzazione del protocollo. La spesa prevista per l'intera fornitura completa di Software e di canone annuo di aggiornamento ed assistenza ammonta ad Euro 1.000,00.

CONCLUSIONI

A seguito di un'attenta analisi delle risultanze di bilancio si ritiene, data la natura dei servizi attualmente gestiti quali Servizi all'Infanzia e Farmacie Comunali, esporre alcune considerazioni.

Servizi all'Infanzia: i servizi, notoriamente a carattere sociale, risentono sia della crisi economica che colpisce le famiglie a reddito medio-basso che riduce notevolmente la capacità contributiva, sia dell'assenza di comunicazioni certe che prospettino l'erogazione di contributi da parte della Provincia, Regione e MIUR.

Farmacie: Tale servizio è notevolmente penalizzato dalla congiuntura economica e dalle politiche di tagli alle spese del SSN che consentono un margine sulla ricetta sempre più ridotto. Inoltre l'attuale congiuntura economica non dà segnali di ripresa e va ad incidere in modo considerevole sulle vendite dei parafarmaci e di tutti i prodotti non mutuabili.

IL DIRETTORE GENERALE
Dott. Tiziana PELAZZA