


Farmacie: valore per la società

**Utifar presenta
il secondo Bilancio
Sociale delle
farmacie italiane**

di **Alessandro Fornaro**, giornalista e farmacista

**Il Bilancio Sociale
delle farmacie
quantifica, dati
alla mano, il valore
aggiunto offerto
dalle farmacie alla
società.**



Lo scorso 19 maggio, presso il Nobile Collegio Chimico Farmaceutico a Roma, Utifar ha presentato il secondo Bilancio Sociale delle farmacie italiane. Lo studio è stato condotto in collaborazione con il Centro Studi Sintesi – Cgia di Mestre. Il Bilancio Sociale è lo strumento attraverso il quale la farmacia italiana comunica all'esterno e alle istituzioni la panoramica completa della propria attività, non limitata solamente agli aspetti di natura patrimoniale ed economico-finanziaria, ma soprattutto del complesso delle iniziative portate a termine o intraprese per il tessuto sociale. Utifar e il Centro Studi Sintesi – Cgia di Mestre stimano che almeno 2/3 degli utenti giornalieri si recano in farmacia per consulenze sulla salute.



Si tratta di almeno 800 mila cittadini al giorno. Già da questo primo dato si comprende come il documento prodotto da Utifar costituisca un importante strumento di comunicazione, utile per presentare alle istituzioni e al legislatore il vero valore della farmacia italiana. Questo aspetto è stato immediatamente colto dal ministro della Salute Beatrice Lorenzin che, intervenendo alla presentazione, ha affermato con forza che deve cambiare il paradigma di valutazione nei confronti della farmacia. “E’ necessario - ha aggiunto il ministro - che cambi anche la mentalità della classe dirigente che, diversamente dalla gente comune, ancora non percepisce il valore profondo di un presidio come la farmacia sul territorio”. Oltre che rappresentare un importante strumento di comunicazione, indirizzato primariamente alle istituzioni, il Bilancio Sociale presenta attraverso dati precisi il reale valore sociale delle farmacie. E’ proprio partendo da questi dati che si può affermare, per usare sempre le parole del ministro Lorenzin, che “le farmacie lavorano per le classi più povere della popolazione e offrono una serie di servizi gratuiti di fondamentale importan-

za per le persone più disagiate”. Proprio per questo, Lorenzin è convinta che la farmacia, infrastruttura sanitaria di lunghissima tradizione vada attualizzata rispetto ai bisogni e alle esigenze del Servizio sanitario nazionale di oggi. Anche secondo Eugenio Leopardi, presidente Utifar, “il farmacista non ha un ruolo commerciale ma sanitario. Visto che non esiste struttura capillare come quella delle farmacie, sarebbe miope non sfruttarla, anche per la dispensazione di quei farmaci che oggi vengono dispensati soltanto dagli ospedali”.

Nello scorso numero di Nuovo Collegamento abbiamo analizzato i dati relativi alla prima parte del Bilancio So-

ciale, soffermando la nostra attenzione agli aspetti economici che interessano l’azienda farmacia. Come impresa, infatti, la farmacia produce e distribuisce ricchezza economica.

E’ grazie alla sostenibilità economica che la farmacia può portare a termine risultati sociali di primaria importanza, come, per esempio, i 4 milioni di cittadini che hanno fatto prevenzione delle malattie più comuni grazie alle farmacie. In questo articolo analizzeremo i numeri emersi dallo studio in termini di valore sociale e di incremento nella qualità della vita offerto ai cittadini e alla comunità dalle farmacie, con particolare riferimento alla prevenzione e alla fornitura di servizi.

Mylan è lieta di annunciare ai signori Farmacisti che da Maggio sarà disponibile

GoGanza

13,8 g polvere
per soluzione orale

Indicazioni terapeutiche ⁽¹⁾

- Per il trattamento della stipsi cronica in adulti e adolescenti sopra i 12 anni.
- **GoGanza** è anche in grado di risolvere il fecaloma, definito come stipsi refrattaria con carico fecale nel retto e/o nel colon.

Posologia ⁽¹⁾

- **1-3 bustine al giorno** suddivise in dosi, a seconda della risposta individuale.

Ogni bustina contiene la seguente composizione quantitativa di principi attivi:

Macrogol 3350	13,125 g
Sodio cloruro	350,7 mg
Sodio idrogeno carbonato	178,5 mg
Potassio cloruro	46,6 mg



Classe C-RR

Prezzo al pubblico: € 10,00

20 bustine in Ca/Ema/Al

Numero AIC 044007019

Medicinale soggetto a prescrizione medica

Depositato presso AIFA in data 10/05/2016 ID: 36/2016
Per ulteriori informazioni consultare l'RCP accedendo all'area riservata del sito www.mylan.it

1. GoGanza - Riassunto delle Caratteristiche del Prodotto

 **Mylan**
Seeing
is believing

“Anche di recente, numerose indagini hanno evidenziato che la farmacia italiana riscuote un elevato gradimento da parte del cittadino. Il pubblico si fida del farmacista, apprezza i suoi consigli e riconosce l’alto valore dei servizi offerti in farmacia. L’idea di redigere un Bilancio Sociale delle farmacie nasce dall’esigenza di determinare con precisione l’entità di un insieme di attività svolte dalla farmacia. Quante risorse sono impiegate nelle attività di consiglio?

Quanta prevenzione viene svolta, quotidianamente e lontano dai riflettori, dalle farmacie sul territorio? E, ancora, che impatto sociale hanno tutti quei servizi offerti ai cittadini?

Il Bilancio Sociale è uno strumento attraverso il quale la categoria dei farmacisti può rendere consapevoli le istituzioni e il legislatore di questo lavoro svolto e dei benefici che esso comporta per la collettività, sia in termini economici, sia di salute pubblica.

Il Bilancio sociale è altresì uno strumento per comunicare all’opinione pubblica l’alto valore sociale della farmacia. Solo disponendo di dati certi e di numeri precisi, la farmacia potrà passare da un gradimento diffuso, ma spesso solo percepito, ad un riconoscimento pieno e consapevole di molte delle funzioni che essa svolge.

Per questi motivi, Utifar ha deciso, in un momento di grandi cambiamenti per il futuro della farmacia, di aggiornare e attualizzare la prima edizione del Bilancio Sociale redatta nel 2012”.

Eugenio Leopardi, presidente Utifar

“Teva Italia è un’azienda farmaceutica che mette il paziente al centro di tutte le scelte ed è sempre il benessere delle persone a guidarci ogni giorno. Ascoltiamo i loro bisogni e li traduciamo attraverso la tecnologia e la scienza, in farmaci equivalenti e in specialità farmaceutiche, dispositivi e servizi in grado non solamente di “curare”, ma anche di aiutare il paziente a mantenere il percorso terapeutico. In questo contesto anche il Farmacista gioca un ruolo fondamentale, per capillarità e competenza, come ampiamente dimostrato dalla presentazione di oggi. Anche per questo Teva è da sempre al fianco del farmacista con iniziative concrete che promuovono il dialogo fra i diversi operatori sanitari per contribuire sia al benessere del paziente sia alla sostenibilità del sistema sanitario”.

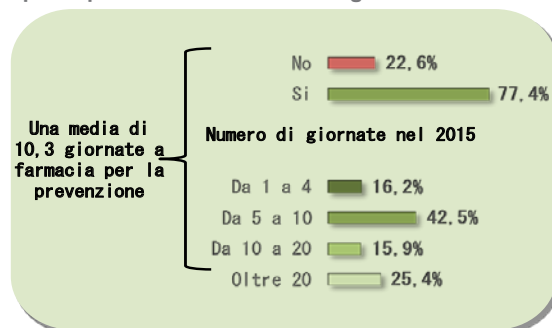
Salvatore Butti - Sr Director BU Generics, OTC & Portfolio - Teva Italia

La prevenzione in farmacia

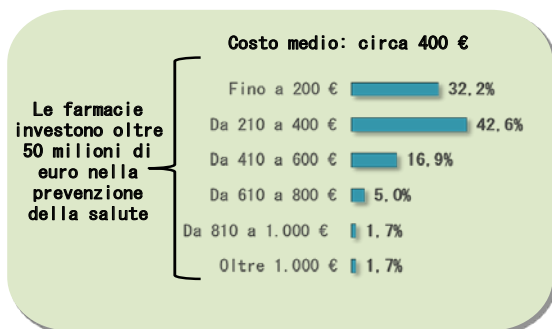
E’ noto come in farmacia la “vendita” rappresenti solo una parte dell’intera attività. Si può stimare che almeno 2/3 degli utenti giornalieri si rechi in farmacia per consulenze sulla salute. Si tratta di almeno 800 mila cittadini al giorno ai quali la farmacia offre una consulenza sanitaria spesso gratuita, ma che impegna molto personale: la ricerca stima 2 ore di lavoro al giorno per addetto, con un costo medio di 10 mila euro all’anno per addetto per farmacia. Inoltre, questo servizio di consulenza è garantito dalle farmacie tutti i giorni della settimana: è difficile trovare un altro presidio sanitario pubblico che garantisca una tale ampiezza di durata del servizio. Dalla ricerca risulta che il 45% delle farmacie è aperto anche il sabato pomeriggio e il 12% opera con orario continuato.

Tuttavia, non tutti percepiscono questo valore aggiunto offerto dalle farmacie. Infatti, se da un lato la stragrande maggioranza degli utenti (mediamente 8 su 10) vede nella farmacia un vero e proprio presidio sanitario, dal lato opposto si percepisce una maggiore “diffidenza” da parte degli altri organismi sanitari: secondo le farmacie sono circa 6 su 10 gli altri organismi sanitari (quali ad esempio i medici di base, le strutture sanitarie, i medici specialisti) che riconoscono nelle farmacie un presidio sanitario. Rientra pienamente nei termini della consulenza l’attenzione alla prevenzione dimostrata dalle farmacie italiane. La prevenzione diventa chiave strategica per le farmacie: oltre 7 farmacie su 10 hanno organizzato giornate dedicate a questa attività, e le ore mediamente dedicate sono cresciute notevolmente: 7,8 giornate in media nel 2013 contro le 10,3 attuali. Si stima che circa 4 milioni di cittadini abbiano fatto prevenzione delle malattie più comuni grazie alle farmacie: mediamente circa 32 persone si sottopongono a ciascuno dei molti test di prevenzione organizzati dalle farmacie. Tale attività comporta un evidente risparmio per il Ssn.

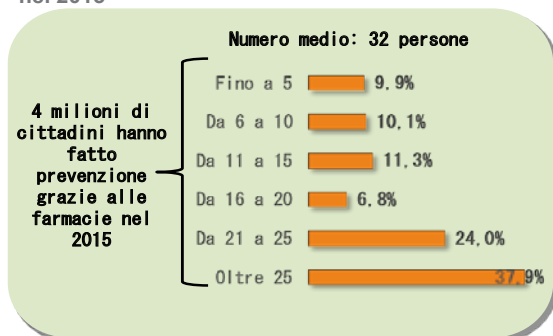
Farmacie che nel 2015 hanno organizzato giornate per la prevenzione e numero di giornate



Costo delle giornate di prevenzione organizzate dalle farmacie nel 2015



Numero medio di cittadini partecipanti ad ogni giornata di prevenzione organizzata dalle farmacie nel 2015



Stima del bilancio economico dell'attività di prevenzione organizzata dalle farmacie nel 2015

COSTI		RICAVI	
Costi vivi medi per giornata:	400 €	Ricavo medio per persona a giornata:	10 €
Nr. medio giornate per farmacia:	10,3	Nr. medio per persone per giornata per farmacia:	32
Stima costi medi totali su 77,4% dell' universo delle farmacie:	50,2 milioni di €	Stima ricavi medi totali su 77,4% dell' universo delle farmacie:	40,1 milioni di €
Stima costi della prevenzione 2015:		10,1 milioni di €	

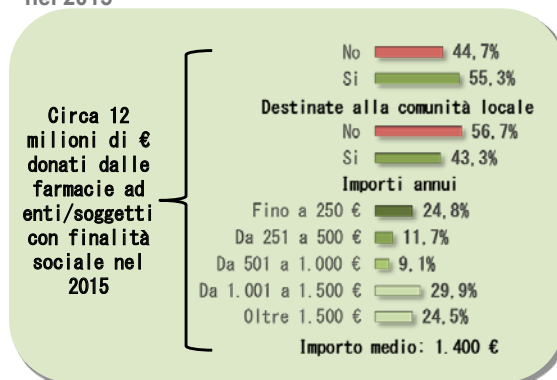
Oltre la metà dei costi per i servizi delle farmacie vengono spesi nel territorio in cui la farmacia è insediata generando un indotto economico che potrebbe essere stimato vicino ai 600 milioni di euro.

Le spese sostenute dalle farmacie per adeguare gli strumenti informatici alle nuove esigenze possono essere stimate in circa 50 milioni di euro all'anno solo di struttura. La spesa media annua in software per la trasmissione dei dati delle ricette è intorno a 3.200 euro per farmacia. Gli addetti costano al sistema circa 300 milioni di euro all'anno: in media sono 3 ore uomo giornaliere impiegate per la burocrazia informatica. Gli investimenti nelle strutture informatiche sostenuti dalle farmacie hanno comunque reso possibili molti passi in avanti nei servizi offerti ai cittadini. Un esempio concreto in tale senso è rappresentato dalla ricetta elettronica che, oltre a rappresentare un beneficio per il cittadino, ha notevolmente migliorato il modo di lavorare nelle farmacie. Due farmacie su tre affermano infatti di avere migliorato le operatività e ridotto, ottimizzandoli in altre attività, i tempi di lavoro.

Stima del valore economico delle donazioni effettuate dalle farmacie nel 2015

Tipologia e % dichiaranti	Valore medio (€)	Stima sistema farmacie (mln €)
Donazioni economiche	1.400	12
Donazioni di farmaci	570	2
Sponsorizzazione eventi	790	6
Acquisti da soggetti "sociali"	2.400	3
Totale		23

Farmacie che hanno effettuato donazioni economiche a enti/soggetti con finalità sociale, della comunità locale o meno ed importi medi annui nel 2015

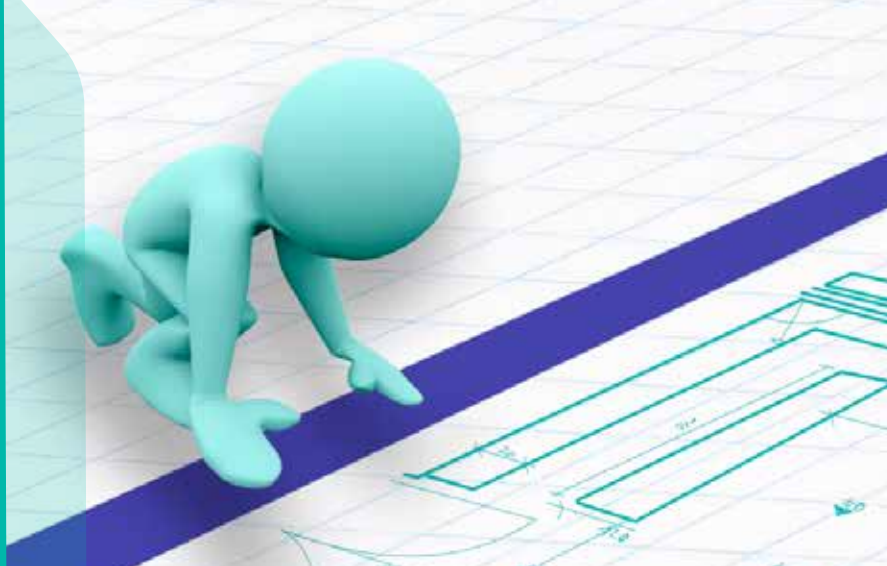


La farmacia e il territorio

La farmacia investe anche nello sviluppo e nella coesione sociale della comunità. Il sistema delle farmacie ha fatto donazioni economiche per 12 milioni di euro e di farmaci per altri 2 milioni di euro nel 2015.

Ha sponsorizzato eventi per 6 milioni di euro mentre l'8% delle farmacie ha effettuato acquisti di prodotti da soggetti di interesse sociale.

Ready to go Progetto Concorso Straordinario Farmacie



Con **Ready to go** Farbanca sostiene i nuovi titolari per l'apertura e lo sviluppo delle loro farmacie.

Il progetto "Ready to go" di Farbanca è riservato ai farmacisti che si apprestano a diventare **titolari di farmacie** dopo gli esiti del **Concorso Straordinario per l'apertura di nuove sedi farmaceutiche**.

Farbanca vuole riservare particolare attenzione allo **sviluppo delle nuove farmacie**, aggiudicate con il concorso per l'**assegnazione delle nuove sedi farmaceutiche**, dando un apporto di consulenza al neo titolare in relazione alle esigenze finanziarie della Farmacia e fornendo una gamma di **prodotti finanziari** sia straordinari che gestionali che possano consentire un corretto ed equilibrato sviluppo del business.

Perché scegliere il progetto "Ready to go" di Farbanca

Il Progetto "Ready to go" è composto da tre diverse soluzioni pensate per **soddisfare le esigenze di breve, medio e lungo termine** del titolare di farmacia:

- **Finanziamento apertura farmacia:** per sostenere gli investimenti relativi all'apertura della farmacia
- **Finanziamento anticipo credito verso le ASL:** per anticipare al farmacista i crediti verso l'ASL
- **Apertura di credito in conto corrente:** per eventuali immediate necessità di cassa

Plafond a tasso agevolato

Farbanca **finanzia i primi 25 mila euro** della linea a medio lungo ad un **tasso agevolato**.

Per avere **maggiori informazioni sui prodotti e servizi di FarBanca** o fissare un appuntamento, può contattare i gestori clienti direttamente, via telefono o via e-mail; i riferimenti del gestore clienti di ogni regione sono pubblicati sul sito farbanca.it nella sezione contatti, oppure può chiedere di essere contattato: **chiamando il nr. 848 850 850 (chiamate urbane da lunedì a venerdì dalle 9:00 alle 17:00) inviando una e-mail all'indirizzo: info@farbanca.it.**



FarBanca

Gruppo Banca Popolare di Vicenza

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Per le condizioni contrattuali si rinvia ai Fogli Informativi disponibili sul sito www.farbanca.it e presso la Filiale di Farbanca. La concessione di finanziamenti è a discrezione della Banca.