

Sanitas Seriate s.r.l.

Piazza A. Alebardi, 1
24068 Seriate (Bg)
tel. 035.304.450

*Allegato n.2***Seriate lì 30 gennaio 2026****Oggetto: procedura gestione acquisti**

Il piano anticorruzione della Società ha analizzato le attività soggette alla corruzione, tra queste ha individuato la gestione degli acquisti, soggetta al rischio "Induzione ad alterare la procedura per favorire fornitori specifici". Per questo motivo è necessario identificare le misure necessarie a "neutralizzare" o ridurre il rischio.

La scelta delle modalità con cui vengono acquistati i prodotti della farmacia deve avvalersi di diversi parametri di valutazione:

1. STAGIONALITA' dei prodotti, QUALITA' dei prodotti proposti alla clientela in base alla qualità e alla solidità delle aziende produttrici, nonché il PREZZO dei prodotti che deve essere congruo con le qualità e specifiche di ciascun prodotto.
2. Tenere in considerazione le campagne PUBBLICITARIE, perché influenzano positivamente la vendita di molti farmaci SOP, integratori, prodotti di dermocosmesi, apparecchiature elettromedicali.
3. Adesione alle iniziative delle aziende distributrici in merito a campagne di prevenzione, disponibilità di promoter di vendita, giornate promozionali e informatori che forniscano corsi di supporto alla vendita al personale della farmacia.
4. La farmacia deve prestare la massima attenzione ai risultati che si evincono dal servizio Market&Analysis. Tale servizio fornisce l'analisi dei dati trimestrali sulla base dei valori di vendita inviati. Il report ha come obiettivo quello di dare una fotografia delle performance della farmacia, permettendo di monitorare le vendite dell'anno in corso, partendo dal totale vendite della farmacia fino ad arrivare ad un dettaglio sempre maggiore delle varie categorie merceologiche. Per ogni comparto si ha un'analisi dettagliata delle principali aziende e prodotti e il confronto con le altre farmacie della zona che aderiscono al servizio. Da tali risultati si può evincere quali siano i prodotti di punta e dove indirizzare la scelta degli acquisti.
5. Per quanto riguarda i farmaci di fascia A e C si deve avere la massima copertura di tutti i brand e i principali competitor in termini di farmaci generici, la cui scelta verte sulla qualità del farmaco generico scelto, sulle richieste specifiche dei medici prescrittori, nonché sulla capacità delle aziende di fornire in maniera veloce e puntuale la farmacia e gestire in maniera solerte e precisa i farmaci revocati e scaduti.