



Azienda veterinaria: pubblico e privato a confronto



di **VINCENZO BUONO**
Consigliere Fnovi

La cultura aziendale ha profondamente cambiato, in un processo ancora in corso ed irreversibile, la erogazione di prestazioni veterinarie sia nel mondo pubblico che in quello privato. In quest'ultimo un passaggio epocale è cominciato in Italia nel 2018 con la prima cessione di una struttura ad un soggetto non Veterinario; questo evento segna il cambiamento del mercato delle prestazioni veterinarie la fine di un'era. Il settore Veterinario libero professionale, analogamente a quanto accaduto in altre realtà professionali, smette di avere una proprietà esclusivamente fatta da Medici Veterinari e si apre a nuovi soggetti (Corporate, fondi di investimento, private Equity) con una serie di implicazioni che vanno dalla potenziale limitazione della libertà di esercizio e di scelta del singolo Medico al cambiamento delle modalità gestionali. Vengono introdotti anche nel nostro mondo concetti come economia di scala, massimizzazione delle performances economiche, selezione strutturata del personale e introduzione di nuovi modelli organizzativi.

L'interesse di questi soggetti economici, che prima ha riguardato strutture che erogano prestazioni sanitarie in Medicina Umana, il mondo odontoiatrico e quello delle Farmacie, nasce dalle analisi che prevedono che il tasso annuo composto di crescita del mercato dei servizi della sanità animale sia in crescita in Italia del 5% fino al 2029 (fonte Mordor Intelligence) e quindi economicamente molto appetibile. Lo scenario quindi si sta di fatto spaccando con una parte che viene definita "mercato consolidato" ed una parte di "strutture indipendenti" che possono restare isolate o organizzarsi in reti di associazione al fine di colmare il gap innovativo e finanziario e recuperare il vantaggio competitivo perso rispetto a questi soggetti dotati di grande orga-

nizzazione e capacità economica. Secondo le previsioni di Veterinary Management Studies e JP Morgan si prevede che in Italia entro il 2033 i fondi di investimento avranno incorporato il 25% delle Cliniche Veterinarie; le strutture acquisite saranno del 70% più grandi, in termini di fatturato ed avranno un ritmo di crescita maggiore.

Tra poco meno di 10 anni il mercato consolidato deterrà il 50% del fatturato dei servizi veterinari mentre le strutture indipendenti ma organizzate in reti aumenteranno di numero raggiungendo il 25% del totale che potrebbe mantenere il 35% del fatturato mentre il restante 50% del mercato sarà completamente indipendente ma con solo il 15% del fatturato. Questa evoluzione sta trasformando anche la erogazione delle prestazioni veterinarie con attività più grandi ed organizzate con investimenti importanti che erogano prestazione cliniche e diagnostiche avanzate con strutture ospedaliere e servizi H24 ed ambulatori che svolgono prestazioni di medicina di base e che costruiscono nel forte rapporto di fidelizzazione con la clientela la leva più forte di affermazione del proprio valore. La cultura aziendalistica deve quindi anche interessare i soggetti più piccoli e meno strutturati e favorire un miglioramento di tutti i players al fine di trasformare le attività veterinarie in soggetti che erogano prestazioni sanitarie, di indubbia valenza sociale, in realtà aventi anche una responsabilità economica. Nel settore pubblico la istituzione del Servizio Sanitario Nazionale ha affermato il principio della erogazione universalistica delle prestazioni ma la trasformazione aziendale delle Unità Sanitarie Locali e la creazione delle Aziende Ospedaliere porta una enorme attenzione verso i budget e le politiche di contenimento dei costi; l'aziendalismo spinto spesso sfocia in tagli

lineari che mettono a repentaglio la erogazioni di livelli di assistenza adeguata e talvolta la erogazione stessa di prestazioni "fuori budget". La Sanità Animale e la Sicurezza Alimentare spesso vengono penalizzate a favore di scelte che, in prima battuta, appaiono più impattanti (tra un Medico Veterinario ed un Medico di reparto Ospedaliero scelgo il secondo) e questo ha portato ad una progressiva disarticolazione delle reti di Prevenzione.

Anche ENPAV ha sviluppato nel corso di questi anni un importante percorso di riorganizzazione che ha sposato la parte migliore della cultura aziendale con la scelta di politiche di investimento ESG (Environment, Social, Governance) con investimenti responsabili, adozione della Politica di parità di genere, sostenibilità ambientale e promozione della inclusione. Questa scelta mostra una visione sociale e responsabile della nostra Cassa Previdenziale che va oltre una necessaria e fisiologica riorganizzazione.

La sinergia tra pubblico e privato può invece rappresentare un mix positivo che aiuta il SSN alla realizzazione delle proprie finalità con una compartecipazione alla realizzazione delle reti di epidemiosorveglianza, alla corretta gestione delle anagrafi degli animali d'affezione e da reddito, alla fornitura di dati sul consumo di farmaco ed alla lotta all'antimicrobico resistenza con una integrazione di compiti e competenze che valorizza la figura del Medico Veterinario.

Un altro fenomeno figlio della cultura aziendale più marcata è quello del "task shifting" ovvero la sostituzione di un Professionista Medico Veterinario con una figura meno attrezzata nelle competenze ma più economica. Questa visione miope perde di vista l'importanza della prestazione sanitaria che si sta erogando che non deve essere piegata a meri calcoli ragionieristici o di quantità prodotte perché al centro c'è un bene primario: il benessere animale, la salute e la sicurezza alimentare dei cittadini.