

RIUNIONE INFORMALE DEL 12 OTTOBRE 2020
COSTITUZIONE DELL'ASSOCIAZIONE "SLOW PHARMACY"

Sono presenti di persona: Giannemilio Giuliani, Mauro De Rosa, Dario Maratea.

In collegamento telematico sono presenti: Tiziana Ambrosi e Marco Nava, Mario Sanò e Cataldo Procacci
Massimo Di Muzio

Le prime azioni da intraprendere una volta costituita l'associazione sono:

1) costituire una Giunta Esecutiva che delibera le azioni da intraprendere per poi sottoporle alla ratifica del Consiglio Direttivo.

2) fissare una data per riunire i Consiglieri (tramite doodle che Giuliani si incarica di inviare). La riunione avrà luogo dopo le ore 17.00 per dare modo a tutti di partecipare dopo l'orario lavorativo e avrà la durata di 1 ora e 30 minuti.

Punti discussi:

1) quota associativa.

Mauro De Rosa propone di applicare il principio che le quote siano più alte per chi costituisce l'associazione e ridotte invece per chi desidera associarsi. Al momento non ci sono ancora finanziamenti e le spese ammontano a circa 200 euro per la registrazione, oltre ai bolli e ai costi dello Studio Nava e di MZ.

Giannemilio Giuliani propone:

€ 100,00 per i soci fondatori

€ 30,00 per i soci ordinari over 40

€ 15,00/20,00 per i soci giovani/under 40

€ 1,00 per gli specializzandi

Non lascerebbe a "zero" la quota associativa degli specializzandi per evitare le problematiche creatasi con Sifact. Anche gli specializzandi sarebbero soci ordinari con tutti i diritti.

Mauro De Rosa manterrebbe la graduazione dei soci, ma escluderebbe gli specializzandi, propone:

€ 100,00 per soci fondatori

€ 30,00 per i soci over 40 e anche under 40

€ 5/10 per gli specializzandi

Dario Maratea propone:

€ 100,00 per i soci fondatori

€ 30,00 per i soci ordinari over 40

€ 15,00/20,00 per i soci giovani/under 40 per diversificare

€10,00 per gli specializzandi

Mario Sanò si allinea alla maggioranza.

Cataldo Procacci concorda con € 100,00 per la quota dei soci fondatori, ma non comprende perché differenziare i soci over e under 40. Giannemilio Giuliani replica che è solo in tarda età o comunque almeno dopo i quarant'anni che si acquista la qualifica di strutturato con conseguenti maggiori guadagni. Si rimette comunque alla volontà della maggioranza.

Massimo di Muzio concorda sui 100,00 per i soci fondatori.

Si decide per :

€ 100,00 per i soci fondatori

€ 30,00 per i soci ordinari over 40

€ 20,00 per i soci giovani/under 40

€ 10,00 per gli specializzandi

2) Scelta dell'Istituto Bancario.

Giannemilio Giuliani propone la Banca San Paolo (ex Banca Prossima). Si impegna ad andare personalmente ad aprire il conto corrente bancario una volta ottenuta la registrazione, di cui si occupa lo Studio Nava.

3) Sito Web.

Il sito dell'Associazione è già stato creato dal Dr Giuliani per il quale sin da ora lo ringraziamo.

Azioni da intraprendere in merito:

-inserire sul sito, a disposizione di tutti, l'ATTO COSTITUTIVO e lo STATUTO

-predisporre un piano di marketing a step successivi fino al lancio vero e proprio per far conoscere l'Associazione al nostro target ma non solo.

-effettuare il lancio dell'Associazione nelle stesse giornate di un convegno che probabilmente sarà in formato telematico. Inviare anche personaggi delle Istituzioni, per far sapere loro che siamo nati.

-rapportarsi con "Slow Medicine".

- incrementare le pubblicazioni sul sito con invito contestuale a tutti a essere presenti con propri contributi. (E' importante che si sia frequente ricambio di articoli per dimostrare che c'è attività). Sul sito vediamo un discreto interesse, abbiamo numeri alti come contatti e visualizzazioni degli articoli scientifici che scriviamo. Questo è un modo per farsi conoscere grazie anche all'invio di newsletter periodiche che al momento inviamo a un precedente e datato elenco di destinatari (più o meno il 50% delle caselle e-mail non è più attivo). Inserire nelle mailing list indirizzi e-mail privati non professionali, che tendono a cambiare nel tempo. Se non disponibile l'indirizzo privato inserire comunque quello professionale. Cataldo procacci invierà il suo indirizzario della Regione Puglia. Mario Sanò si mette a disposizione per mantenere il sito aggiornato e invierà la sua mailing list della Regione Piemonte.

-inviare a Istituzioni e Associazioni scientifiche la comunicazione della nostra fondazione (una volta effettuata la registrazione). Avviare percorsi di conoscenza. Predisporre un elenco delle Istituzioni.

-predisporre sul sito una scheda di registrazione che preveda campi da compilare con tutti i dati anagrafici e professionali utili a mappare le attività e caratteristiche dei nostri associati. Creare con questi dati un database. La scheda di registrazione dovrà contenere tutte le informazioni relative alle quote associative.

-completare la pagina web relativa agli organismi societari con foto e breve storia professionale dei componenti il Consiglio Direttivo (dr Giuliani ha già richiesto questi dati).

4) Finalità dell'Associazione

Trasmettere i propri valori ai farmacisti, ospedalieri e non; essere aperti con tutti i possibili interlocutori per discutere e mettere in atto iniziative in comune.

5) Eventi formativi e Finanziatori.

Proporsi a eventuali finanziatori/aziende farmaceutiche per la sponsorizzazione di eventi formativi. Convegni telematici o in presenza? Evento entro la fine dell'anno o nella prossima primavera? Sono tutti punti da decidere. Dario Maratea propone la primavera 2021; per Mario Sanò non sarà possibile fino al 2022.; Mauro De Rosa propone di iniziare a programmare e a lavorare al Convegno di lancio a cui invitare Istituzioni (tra cui il Direttore Generale di AIFA). Se ben pubblicizzato questo permetterebbe di raggiungere altri target interessati a capire chi siamo, oltre a sponsor industriali e non solo. Per Dr Giuliani dicembre è troppo presto.

Dario Maratea propone, chiedendo e chiedendosi se prematuro, di programmare sin d'ora incontri per possibili sponsor o altre Associazioni Scientifiche.

Giuliani ritiene che le iniziative e gli eventi debbano essere coerenti con quanto l'Associazione propone come valori portanti, anche con riguardo agli sponsor.

Da preparare una sintesi in 10 punti dei nostri valori, ma è importante anche dire in cosa ci differenziamo rispetto alle altre Associazioni come SIFO e SIFACT.

6) PARTITA IVA E CODICE FISCALE

Per il momento non apriamo una P. IVA. Il Dr Nava conferma che è possibile anche aprire una partita IVA successivamente e che è prudente attendere; Il Provider può centralizzare i pagamenti e poi canalizzarli sull'Associazione. I soci presenti di persona decidono di seguire il consiglio del Dr Nava e di appoggiarsi a MZ.