

La distribuzione del farmaco di classe A: un'analisi dei costi

Uno Studio condotto dalla Sapienza Università di Roma evidenzia che per i farmaci di fascia A i margini di remunerazione non sono sufficienti a recuperare i costi di distribuzione. Vediamo nella sintesi proposta dal Quaderno quali sono le cause e quali potrebbero essere le eventuali soluzioni

Lo Studio del Dipartimento di Ingegneria Informatica Automatica e Gestionale della Sapienza Università di Roma è stato presentato all'Assemblea ADF dal professor Giorgio Matteucci, che da più di dieci anni studia le imprese della distribuzione intermedia dei farmaci dal punto di vista economico finanziario. Sebbene le imprese siano state in grado finora di compensare con i ricavi derivanti dal mercato commerciale (OTC e parafarmaco) che tuttavia sconta la concorrenza dei grandi gruppi del commercio *on line*, emerge chiaramente che **per i farmaci di fascia A i margini di remunerazione non sono sufficienti a recuperare i costi di distribuzione**. La soluzione non può che essere un nuovo sistema di remunerazione che consenta la sostenibilità del servizio. Di seguito riportiamo una breve sintesi dei principali risultati della ricerca.



Giorgio Matteucci
Sapienza

Professore associato nel settore scientifico disciplinare Ingegneria Economico-Gestionale (ING-IND/35) presso la Facoltà di Ingegneria dell'Informazione, Informatica e Statistica di Sapienza Università di Roma. Docente del corso Economia e Organizzazione Aziendale per il corso di laurea in Ingegneria Gestionale e del corso Analisi dei Mercati Finanziari e per il corso di laurea magistrale in Ingegneria Gestionale presso la Facoltà di Ingegneria dell'Informazione, Informatica e Statistica della Sapienza - Università di Roma. Ha collaborato con numerose imprese e istituzioni pubbliche.



OBIETTIVI

La ricerca ha l'obiettivo di determinare gli **effetti sulla redditività delle imprese** della distribuzione farmaceutica generati dal **taglio al margine dei grossisti previsto dal D.L. 78/2010** e dalla **riduzione progressiva del prezzo medio dei farmaci di classe A**. Lo studio, inoltre, consente di stimare il **valore medio del costo unitario per confezione** consegnata dalle imprese del settore.

METODOLOGIA E CAMPIONE DI IMPRESE

È stato analizzato dal punto di vista economico/ finanziario **un campione di oltre 50 imprese nel periodo che va dal 2009 al 2019** utilizzando le informazioni dei bilanci integrate con altre di carattere tecnico ed economico non direttamente disponibili nei bilanci di esercizio e rilevate attraverso questionari *ad hoc* somministrati alle aziende. Il numero di imprese osservate, pur continuando a rappresentare oltre il 95 per cento del fatturato complessivo della distribuzione intermedia, si è ridotto del -35,4 per cento. Questo netto ridimensionamento dovuto alla liquidazione e/o all'acquisizione di un numero non trascurabile di imprese, mette in evidenza il profondo cambiamento in atto nel settore.

RISULTATI DELLA RICERCA

I risultati della ricerca rilevano la sostanziale erosione

dei margini di redditività delle imprese, e attestano che con l'attuale remunerazione **ogni confezione rimborsabile consegnata genera una perdita media pari a circa 26 centesimi di euro**.

Le cause, in estrema sintesi, sono imputabili a:

- margini di remunerazione per i medicinali rimborsabili non sufficienti a recuperare i costi di distribuzione;
- trend decrescente del prezzo medio dei farmaci rimborsabili;
- incremento progressivo dei costi operativi.

L'ANDAMENTO DEL MERCATO DEI FARMACI DI CLASSE A

L'analisi del mercato per i farmaci di classe A nel periodo che va dal 2009 al 2019 (elaborazione dati IQVIA rivalutati al 2019) mostra un drastico calo a valori (-26,14 per cento) contro una crescita a volumi (+9,32 per cento). Più in dettaglio, le vendite **effettuate dai grossisti (distribuzione indiretta) subiscono una significativa riduzione di valore (-32,2 per cento), mentre restano pressoché costanti le confezioni distribuite**. Per contro le vendite dirette Industria-Farmacia aumentano sia nei valori che nei volumi. (Figura. 1).

QUOTA GROSSISTA COMPLESSIVA TREND 2009-2019, FARMACI SSN - CLASSE A

Nel 2019, limitatamente ai farmaci di classe A, la remunerazione dei grossisti ammontava a circa 248,7

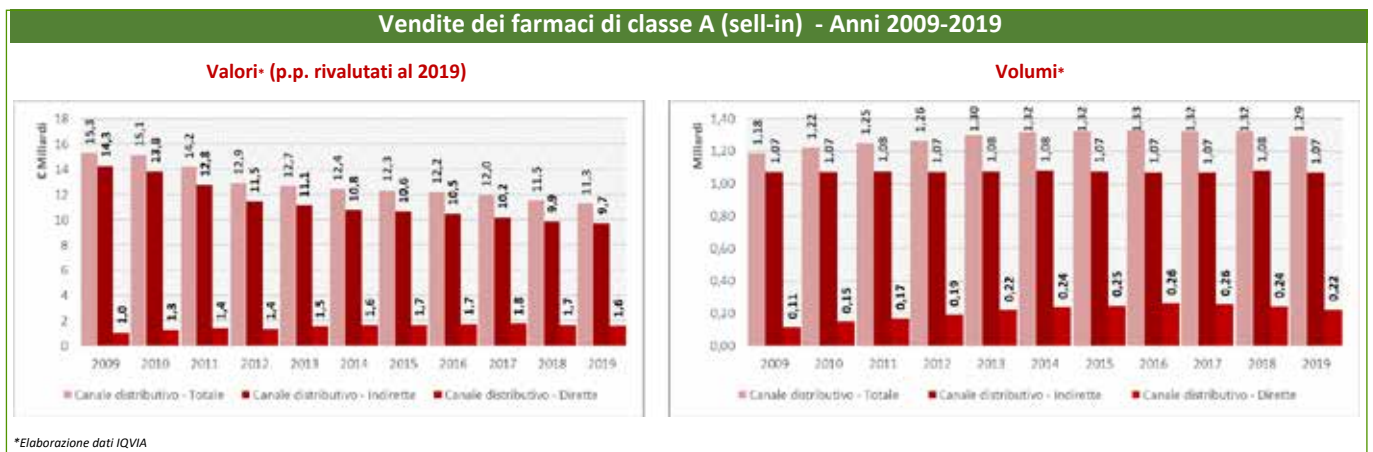


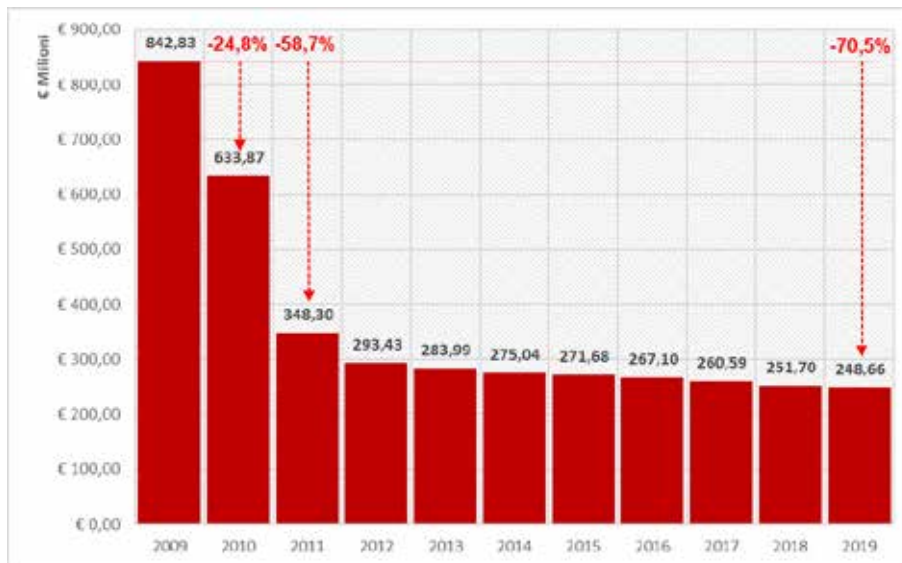
Figura 1

milioni di euro (Figura 2), mentre nel medesimo anno il costo complessivo della loro distribuzione totalizzava circa 564,37 milioni. Mancavano così 298,72 milioni per recuperare completamente tutti i costi della distribuzione.

IL COSTO MEDIO PER CONFEZIONE

Considerando la remunerazione media per confezione rimborsabile calcolata a partire dalla remunerazione prevista dal D.L.78/2010 (3 per cento sul prezzo al pubblico, netto Iva), emerge

Quota Grossista complessiva - Trend 2009-2019 – Farmaci SSN classe A



Fonte: elaborazione dati IQVIA – valori rivalutati al 2019

Figura 2

Il costo medio per confezione (a prezzi dei fattori produttivi 2019)

| anno | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Costo per confezione (€) | 0,572 | 0,574 | 0,538 | 0,535 | 0,548 | 0,545 | 0,519 | 0,517 | 0,533 |
| di cui | | | | | | | | | |
| Servizi di trasporto e consegna | 0,116 | 0,116 | 0,110 | 0,116 | 0,117 | 0,116 | 0,114 | 0,113 | 0,116 |
| Personale | 0,199 | 0,191 | 0,180 | 0,172 | 0,169 | 0,168 | 0,175 | 0,182 | 0,156 |
| Ammortamenti | 0,030 | 0,029 | 0,028 | 0,014 | 0,026 | 0,026 | 0,012 | 0,012 | 0,013 |
| Altri costi | 0,124 | 0,115 | 0,122 | 0,132 | 0,124 | 0,123 | 0,139 | 0,144 | 0,189 |
| Costo del capitale | 0,102 | 0,122 | 0,098 | 0,101 | 0,112 | 0,113 | 0,080 | 0,066 | 0,058 |



Figura 3

chiaramente che il costo medio per confezione rilevato è superiore al valore medio di remunerazione per confezione rimborsabile dal Ssn. La *figura 3* mette a confronto la quota di remunerazione spettante al grossista per confezione con il costo medio operativo per confezione (escluso il costo del capitale) e il costo complessivo per confezione (inclusa la remunerazione del capitale investito). Sebbene si assista a un *trend* lievemente decrescente del costo unitario, imputabile al minor costo del capitale e anche a politiche di incremento dell'efficienza produttiva da parte delle imprese, **la remunerazione media per confezione non copre neanche il 50 per cento dei costi della distribuzione** durante tutto il periodo di analisi.

I MARGINI DI REMUNERAZIONE DELLA DISTRIBUZIONE INTERMEDIA – UNA SIMULAZIONE

Con l'attuale remunerazione ogni confezione rimborsabile consegnata genera una perdita media pari a circa 0,26 euro. La remunerazione percentuale sul prezzo al pubblico (netto Iva) che permetterebbe il recupero del costo di distribuzione unitario (inclusa la remunerazione del capitale investito) è pari circa al 6 per cento (*Figura 4*).

Clicca per guardare l'intervista nel formato video (durata: 9 minuti circa)

<http://www.ifarma.net/distribuzione-intermedia-margini-erosi-e-comparto-a-rischio/>

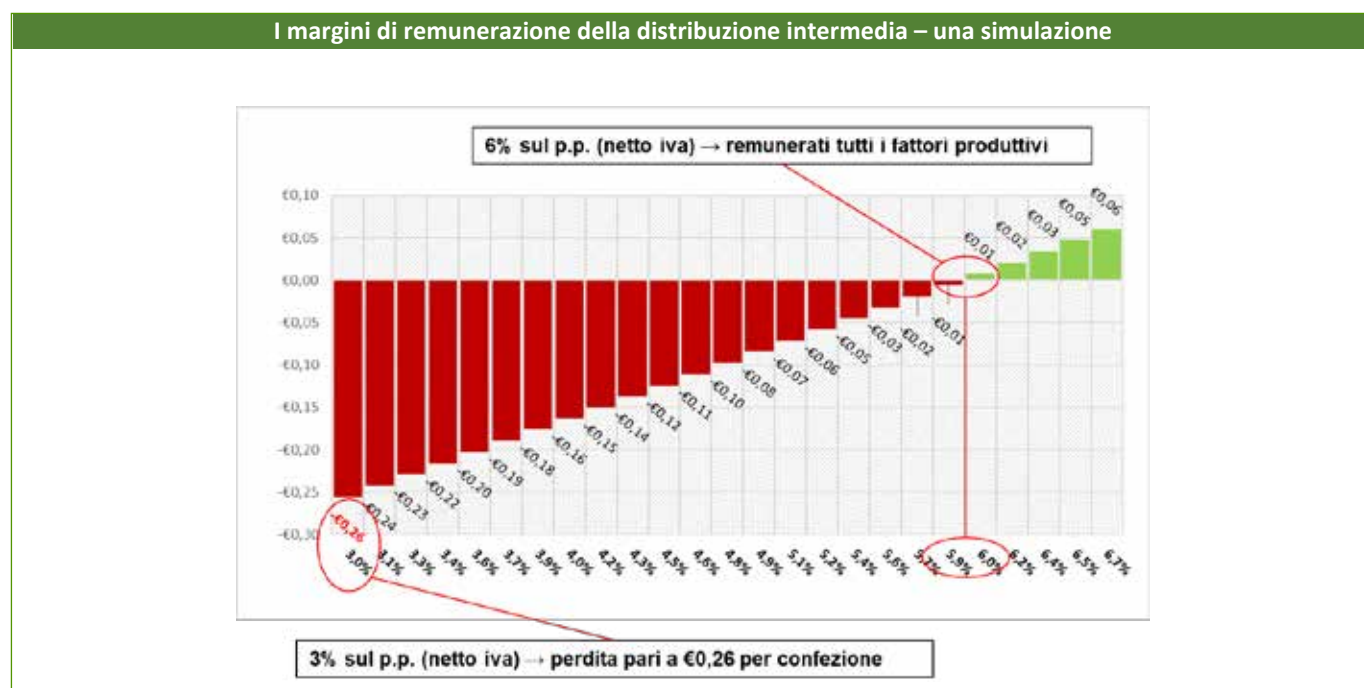


Figura 4

