

IL RICONOSCIMENTO DEL RUOLO DEI GROSSISTI E LA GIUSTA REMUNERAZIONE ALL'INTERNO DELLA FILIERA

PREMESSA

La **legge n°662 del 1996 fissava il sistema di remunerazione** degli attori della filiera (i.e. Produttori, Distributori e Farmacie) partendo dal prezzo al pubblico di ciascun medicinale di fascia "A".

Pertanto, partendo da detto prezzo al pubblico al netto dell'IVA, le cosiddette "quote di spettanza" venivano fissate "per le aziende farmaceutiche, per i **Grossisti** e per i farmacisti rispettivamente al 66,65% al **6,65%** al 26,70%".

LA RIFORMA DEL 2010 E IL TAGLIO NETTO PER I GROSSISTI

Con il **d.l. 31 maggio 2010**, n. 78, all'art. 11 c. 6 (convertito con modificazioni dalla legge n. 122 del 2010), i Grossisti hanno subito un **taglio netto della loro quota di spettanza diminuita dal 6,65% al 3% senza che fosse stato previsto un qualsiasi altro meccanismo compensativo**.

Al contrario, nel periodo immediatamente precedente e in quello successivo, la Distribuzione Intermedia ha **supportato appieno i maggiori costi logistici** dovuti all'apertura delle Parafarmacie (4.000 nuovi punti) e delle nuove Farmacie (i.e. circa 1.500 nuove Farmacie) garantendo anche ad esse rifornimenti puntuali e completi.

Per la revisione dei criteri di remunerazione così "provvisoriamente modificati" lo stesso articolo 11 del citato Decreto prevedeva **l'avvio di un confronto tecnico tra Ministero della Salute, MEF, AIFA e le Associazioni maggiormente rappresentative** che, tuttavia, **non ha avuto alcun esito concreto**.

Inoltre, secondo il d.l. n. 95 del 2012, art. 15 c. 2 (convertito con modificazioni dalla legge n. 135 del 2012) si prevedeva che, **a decorrere dal 1 gennaio 2013, il sistema di remunerazione della filiera del farmaco avrebbe dovuto essere sostituito con un nuovo metodo** definito con decreto del Ministro della Salute di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze, previa intesa in sede di Conferenza Stato-Regioni, sulla base di un accordo tra le Associazioni di categoria maggiormente rappresentative e AIFA per gli aspetti di competenza della medesima Agenzia.

A seguito della riforma del 2010 sono stati avviati alcuni tentativi di cambio del modello della remunerazione. Il lungo confronto avviato tra il 2014 e il 2015 nel "TAVOLO SU REGOLAMENTAZIONE DEL MERCATO E STRATEGIE INDUSTRIALI NEL SETTORE FARMACEUTICO", promosso dal MISE portò da parte tutti i gruppi di lavoro, nella riunione plenaria dell'8 luglio 2015, alla fotografia di una situazione di fatto che sottolineava come la **«FORTE COMPRESSIONE DEI MARGINI DEI DISTRIBUTORI INTERMEDI CONDUCE AD EROGARE SOTTO COSTO SERVIZI DI INTERESSE PUBBLICO PER IL SSN»** con il conseguente auspicio che il nuovo metodo di remunerazione entrasse in vigore il 1° gennaio 2016.

Tuttavia, gli **esiti del tavolo non si sono poi tramutati in interventi normativi** concreti a sostegno del settore.

Ad oggi, nonostante varie proroghe e vari tentativi di legislazione, il **sistema introdotto come provvisorio è rimasto pienamente in vigore**. Ciò ha reso di fatto **stabile una misura che era stata concepita solamente come temporanea** in palese e grave violazione dei principi costituzionali.

IL RICONOSCIMENTO DEL RUOLO DEI GROSSISTI E LA GIUSTA REMUNERAZIONE ALL'INTERNO DELLA FILIERA

IL RICONOSCIMENTO

La pandemia ha chiaramente mostrato che le fragilità del sistema sanitario danneggiano l'intera struttura economica e sociale del Paese. Occorre pertanto **assicurare la sostenibilità di tutta la filiera della salute**, di cui i grossisti farmaceutici sono un anello vitale tra la produzione del farmaco e la sua dispensazione all'utente finale. **Deve essere prevista una equa remunerazione ai distributori intermedi che oggi distribuiscono in perdita i farmaci di classe A.** Studi universitari **quantificano la perdita in 0,26 euro per ogni confezione** di farmaco.

UN CASO ESEMPLARE: LA FRANCIA

Dal 30 settembre 2020 e fino al 31 gennaio 2021, la Francia ha sostenuto con la Distribuzione con un intervento di 30 milioni di euro, aumentando il margine di spettanza dal 6,68% al 7,53% (sul prezzo ex factory da € 3,99 fino ad un massimo di € 571,05. Oltre, la remunerazione è di € 43 al pezzo).

Dal 1° febbraio 2021, il margine viene rimodulato al 6,93% (sul prezzo ex factory da € 4,33 fino ad un massimo di € 468,97. Oltre, la remunerazione è di € 32,5 al pezzo).