



## **Gli effetti del D.L. 78/2010 sulla redditività delle imprese della distribuzione farmaceutica.**

### **Executive Summary**

La ricerca sviluppata dal Dipartimento di Ingegneria Informatica Automatica e Gestionale della Sapienza, Università di Roma per conto dell'Associazione Distributori Farmaceutici (ADF) ha avuto in primo luogo l'obiettivo di valutare l'effetto del taglio del margine di remunerazione dei farmaci di classe A sulla redditività del settore della distribuzione intermedia. In secondo luogo, la ricerca ha stimato il valore medio del costo per confezione relativamente alle attività caratteristiche della distribuzione intermedia.

Per raggiungere questi due obiettivi, è stato analizzato il comportamento dal punto di vista economico-finanziario di un campione di imprese che rappresenta più del 95% del fatturato della distribuzione intermedia in Italia. Il periodo di analisi comprende il 2009, anno antecedente l'introduzione dei nuovi schemi di remunerazione, e termina nel 2019. L'analisi ha fatto uso delle informazioni presenti nei bilanci pubblici delle imprese con l'aggiunta di informazioni di carattere tecnico ed economico non direttamente disponibili nei bilanci di esercizio e rilevate attraverso questionari ad hoc.

In attesa dell'adozione di una nuova metodologia di remunerazione, il D.L. 78/2010 (convertito con L. 122 del 30/07/2010), ha rideterminato le percentuali di ricavo dovute dal SSN (quote di spettanza) ai grossisti e ai farmacisti sul prezzo di vendita al pubblico dei farmaci di classe A, interamente rimborsati dal SSN. Tale rideterminazione ha abbassato la quota dei grossisti dal 6,65% al 3% portando quella dei farmacisti dal 26,7 % al 30,35%.

In aggiunta al drastico cambiamento degli schemi di remunerazioni introdotto dal D.L. 78/2010, si è osservato anche un progressivo e significativo declino (- 31,8%) del prezzo medio per confezione dei farmaci di classe A; questo fatto è prevalentemente dovuto alla notevole crescita del volume di farmaci generici distribuiti e alla conseguente diminuzione del volume di farmaci branded.

I risultati della ricerca hanno messo in evidenza la sostanziale erosione dei margini di redditività delle imprese che, nel 2019, si sono ridotti di oltre il 60% rispetto ai valori osservati nel 2009. Le cause



sono in estrema sintesi imputabili a: 1) i margini di remunerazione dei medicinali rimborsabili non sufficienti a recuperare i costi della distribuzione; 2) il trend decrescente del prezzo medio dei farmaci di classe A; 3) l'incremento progressivo dei costi operativi.

La difficoltà a comprimere i costi della produzione ha portato diverse imprese ad ottenere risultati della gestione negativi. Il numero di imprese osservate negli anni, pur continuando a rappresentare oltre il 95% del fatturato complessivo, si è ridotto da 64 nel 2009 a 42 nel 2019 (- 35,4%). Questo netto ridimensionamento dovuto alla liquidazione e/o acquisizione di un numero non trascurabile di imprese, mette in evidenza il profondo cambiamento avvenuto e tuttora in atto nel settore.

Nel 2019, la remunerazione complessiva dei farmaci di classe A di competenza della distribuzione intermedia ammontava a circa €248,7 milioni di euro; mentre il costo complessivo sostenuto per la loro distribuzione ammontava a circa €564,37 milioni: mancavano € 298,72 milioni circa per recuperare completamente tutti i costi della distribuzione.

Si stima che, con l'attuale remunerazione (3%), ogni confezione rimborsabile consegnata generi una perdita pari a circa €0,26. La remunerazione percentuale sul prezzo al pubblico (netto iva) che permetterebbe il pieno recupero del costo di distribuzione sarebbe approssimativamente pari al 6%.

Roma, 18 ottobre 2021