

# La distribuzione in perdita del farmaco di classe A. Un'analisi dei costi.

23 settembre 2021

DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA INFORMATICA  
AUTOMATICA E GESTIONALE ANTONIO RUBERTI



SAPIENZA  
UNIVERSITÀ DI ROMA

Giorgio Matteucci (giorgio.matteucci@uniroma1.it)

# Sommario

- Obiettivi
- L'andamento del mercato
- L'analisi della redditività
- La stima del costo medio per confezione
- I margini di remunerazione
- Conclusioni

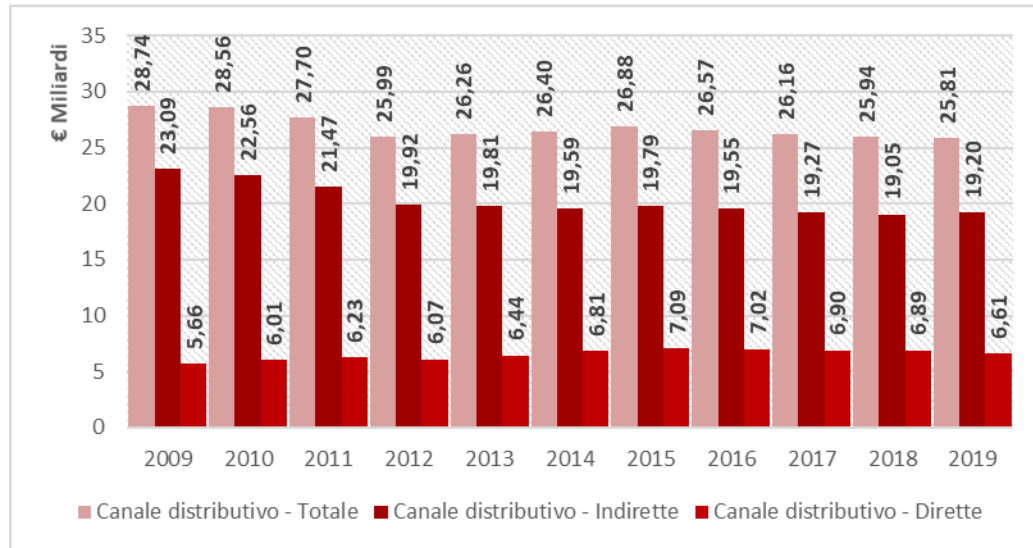
# Obiettivi

- 1. Valutare l'effetto del taglio del margine di remunerazione** dei grossisti attuato con il D.L. 78/2010 (convertito con L. 122 del 30/07/2010) e della **riduzione progressiva del prezzo medio per confezione dei farmaci di classe A** sulla redditività del settore della distribuzione intermedia.
  - A tal fine sono stati analizzati i dati di bilancio di un campione di imprese rappresentativo di oltre il 95% del fatturato della distribuzione intermedia in Italia.
  - L'analisi è stata effettuata a partire dal 2009, anno antecedente l'introduzione del nuovo schema di remunerazione, fino al 2019.
  - L'estensione dell'orizzonte di analisi ha permesso di valutare in modo chiaro gli effetti combinati del taglio alla remunerazione e della progressiva riduzione del prezzo medio dei farmaci.
- 2. Stimare il valore medio del costo per confezione** consegnata delle imprese della distribuzione intermedia.
  - La stima è stata ottenuta integrando le informazioni desunte dai bilanci con informazioni di carattere tecnico ed economico non direttamente disponibili nei bilanci di esercizio e rilevate attraverso questionari ad hoc.

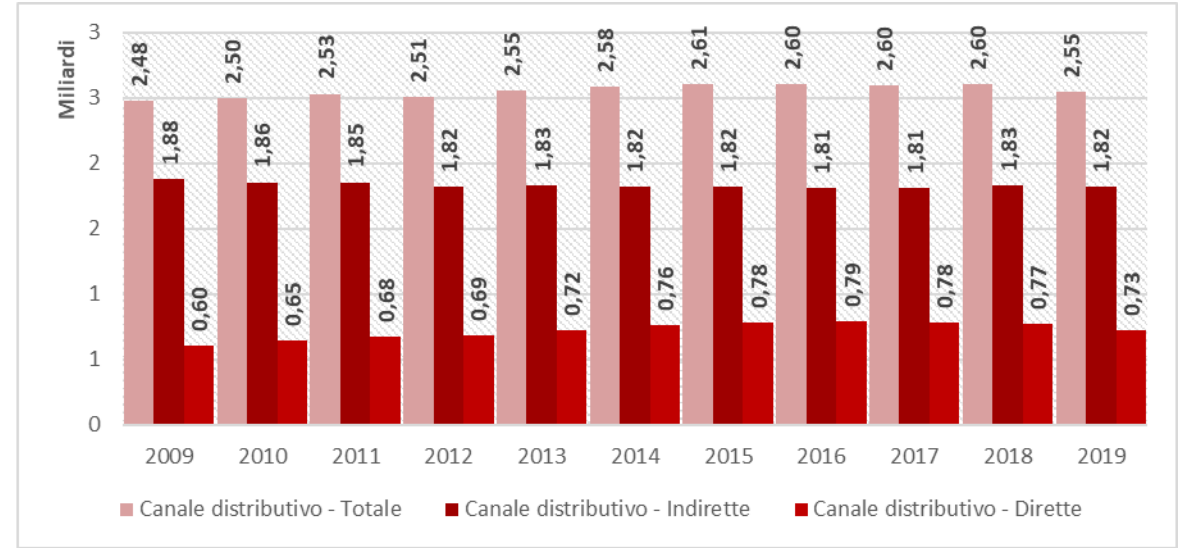
## L'andamento del mercato

# Vendite sell in – valori e volumi

Valori\* (p.p. rivalutati al 2019)



Volumi\*

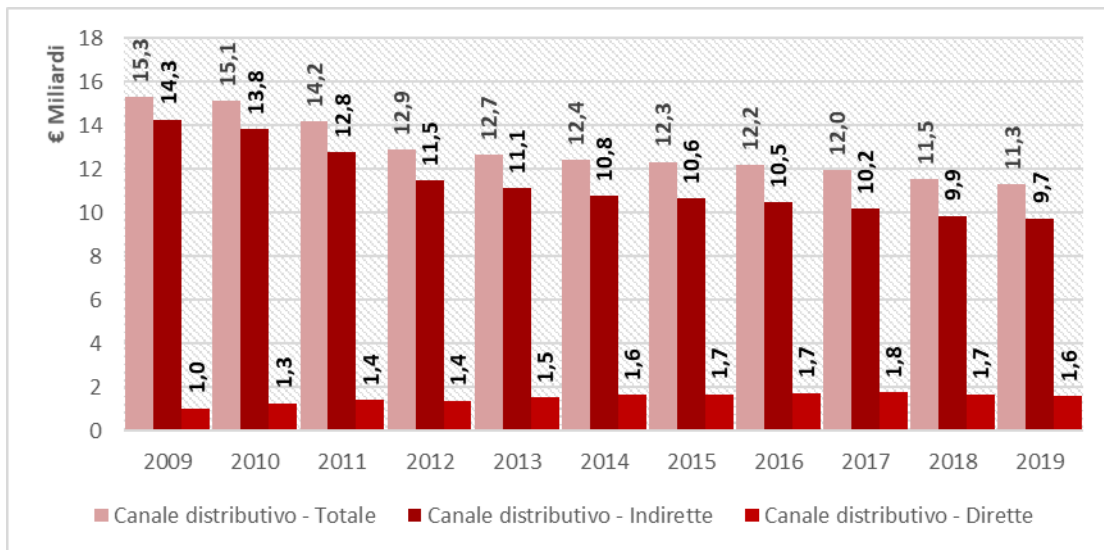


- Il **valore complessivo** delle vendite diminuisce (-10,19%) mentre si osserva leggera crescita nei volumi (+2,82%).
- Il canale della **distribuzione intermedia** vede ridurre i volumi di vendita (-3,2%) e soprattutto il valore complessivo del mercato (-16,84%).
- Nella **distribuzione diretta** (vendite dirette dall'industria alle farmacia senza intermediazione dei grossisti) si osserva un trend opposto.

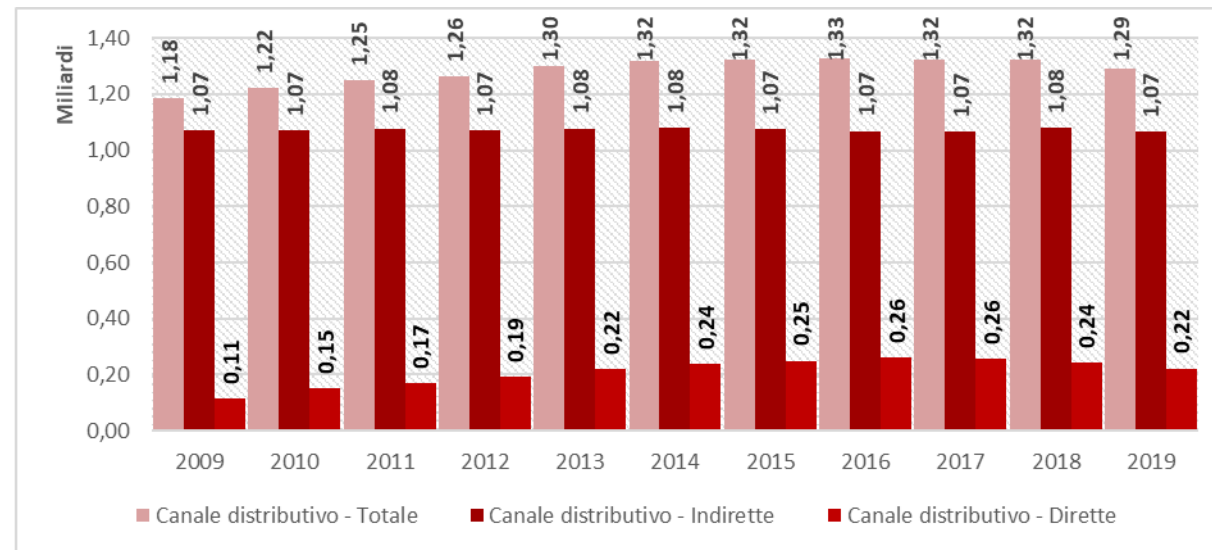
\*Elaborazione dati IQVIA

## Vendite dei farmaci di classe A (sell in) – valori e volumi

Valori\* (p.p rivalutati al 2019)



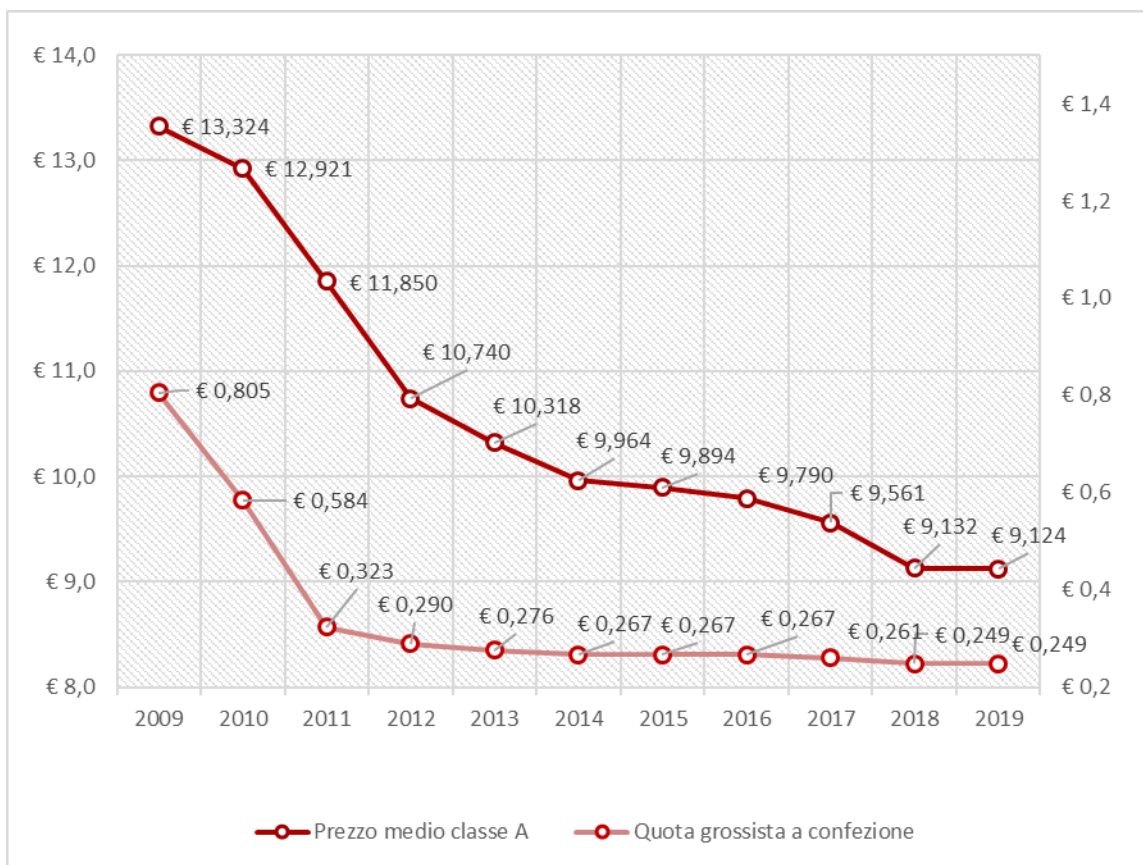
Volumi\*



- **Farmaci di classe A** - il valore complessivo delle vendite diminuisce drasticamente (-26,14%) mentre si osserva una crescita nei volumi (+9,32%).
- **Distribuzione indiretta** - costanti i volumi di vendita mentre il valore complessivo del mercato subisce un declino significativo (-32,2%).
- Trend opposto nel caso della **distribuzione diretta**, dove aumentano sia i volumi che i valori.

\*Elaborazione dati IQVIA

## Prezzi medi al pubblico e Quota Grossista per confezione TREND 2009 - 2019, Farmaci SSN – Classe A



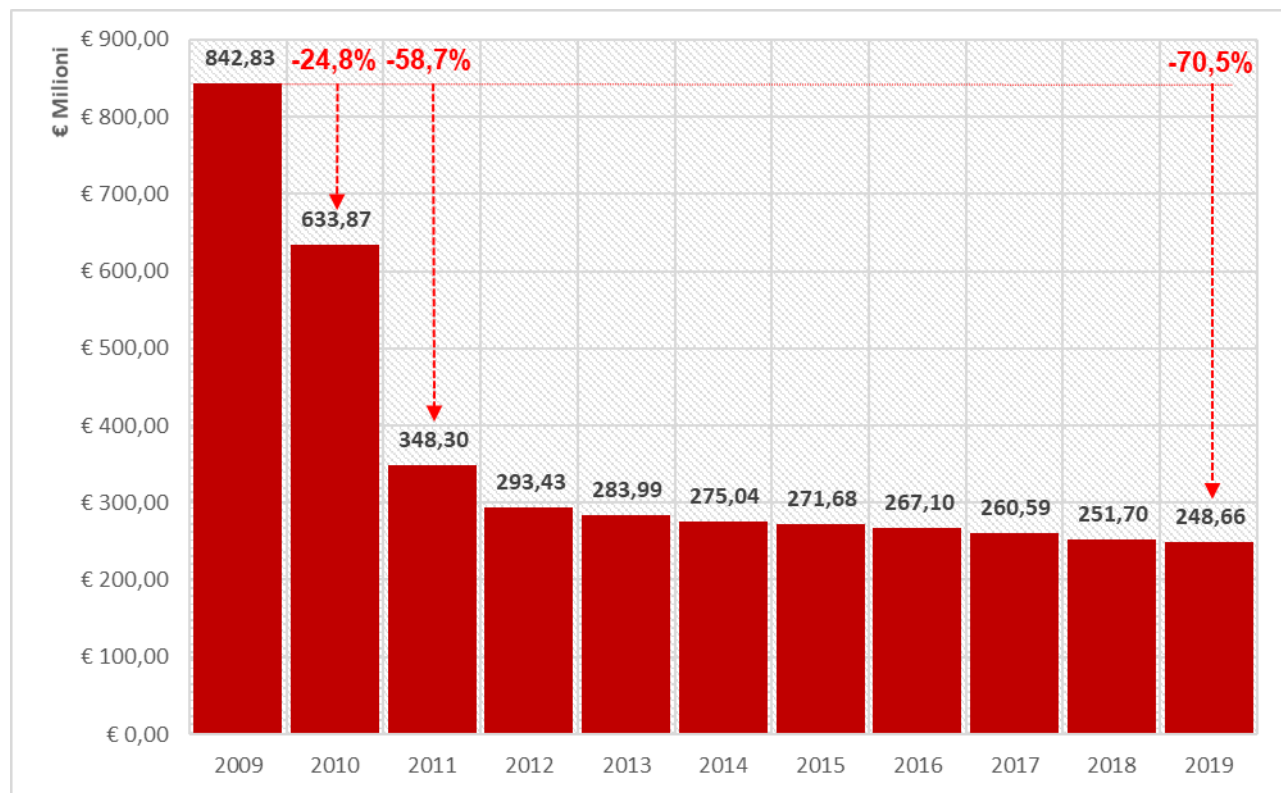
Complessivamente dal 2009 al 2019 si osserva una riduzione del prezzo medio per confezione del 30,1%.

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%.

Fonte: elaborazione da dati IQVIA, valori rivalutati al 2019

## Quota Grossista complessiva TREND 2009 - 2019, Farmaci SSN – Classe A



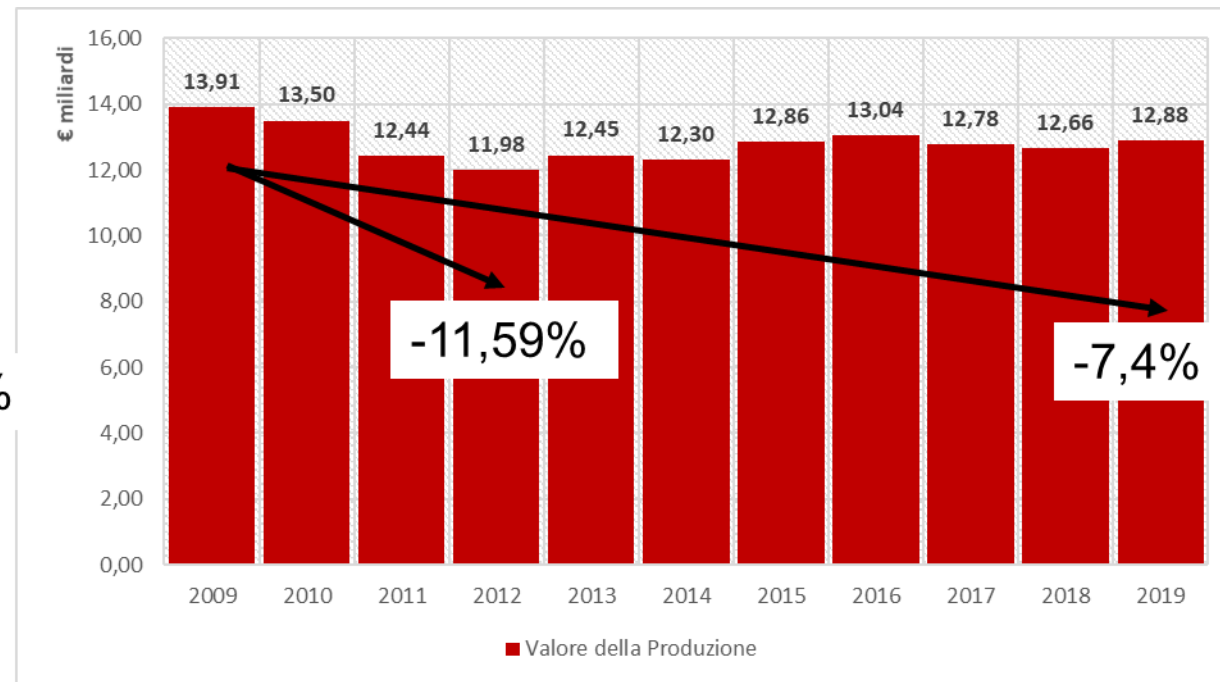
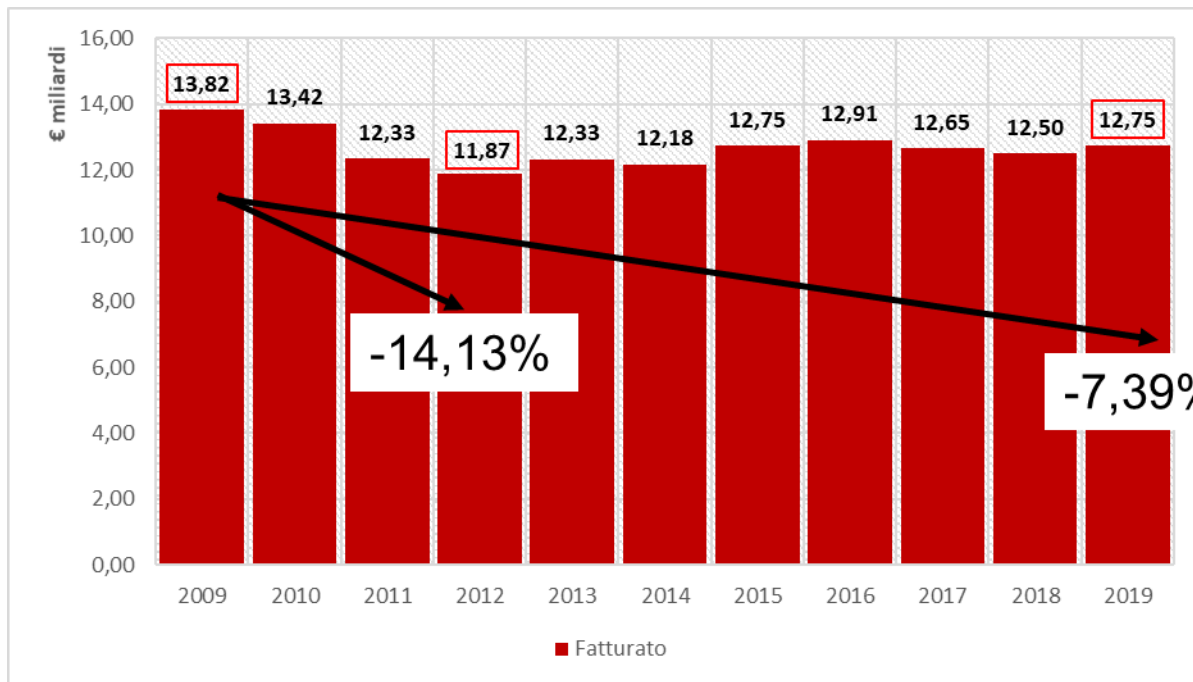
- Limitatamente ai farmaci di classe A, la remunerazione dei grossisti si riduce da 842,83 milioni di euro del 2009 (rivalutati al 2019) a 248,7 milioni nel 2019.
- Nel 2010 l'introduzione del D.L. 78/2010 ha prodotto i primi effetti a partire dal mese di luglio. In quell'anno la riduzione della quota spettante ai grossisti si riduce del 24,8%.
- A partire dal 2011 è possibile osservare l'effetto reale del D.L. 78/2010 sulla marginalità dei grossisti. Nel 2011, si osserva un crollo (-58,7%) della quota spettante ai grossisti.
- Negli anni successivi, il progressivo diminuire dei prezzi medi dei farmaci di Classe A ha apportato una ulteriore riduzione della quota che in undici anni vede ridotto del 70,5% il suo valore complessivo.

Fonte: elaborazione dati IQVIA, valori rivalutati al 2019



# L'analisi della redditività delle imprese

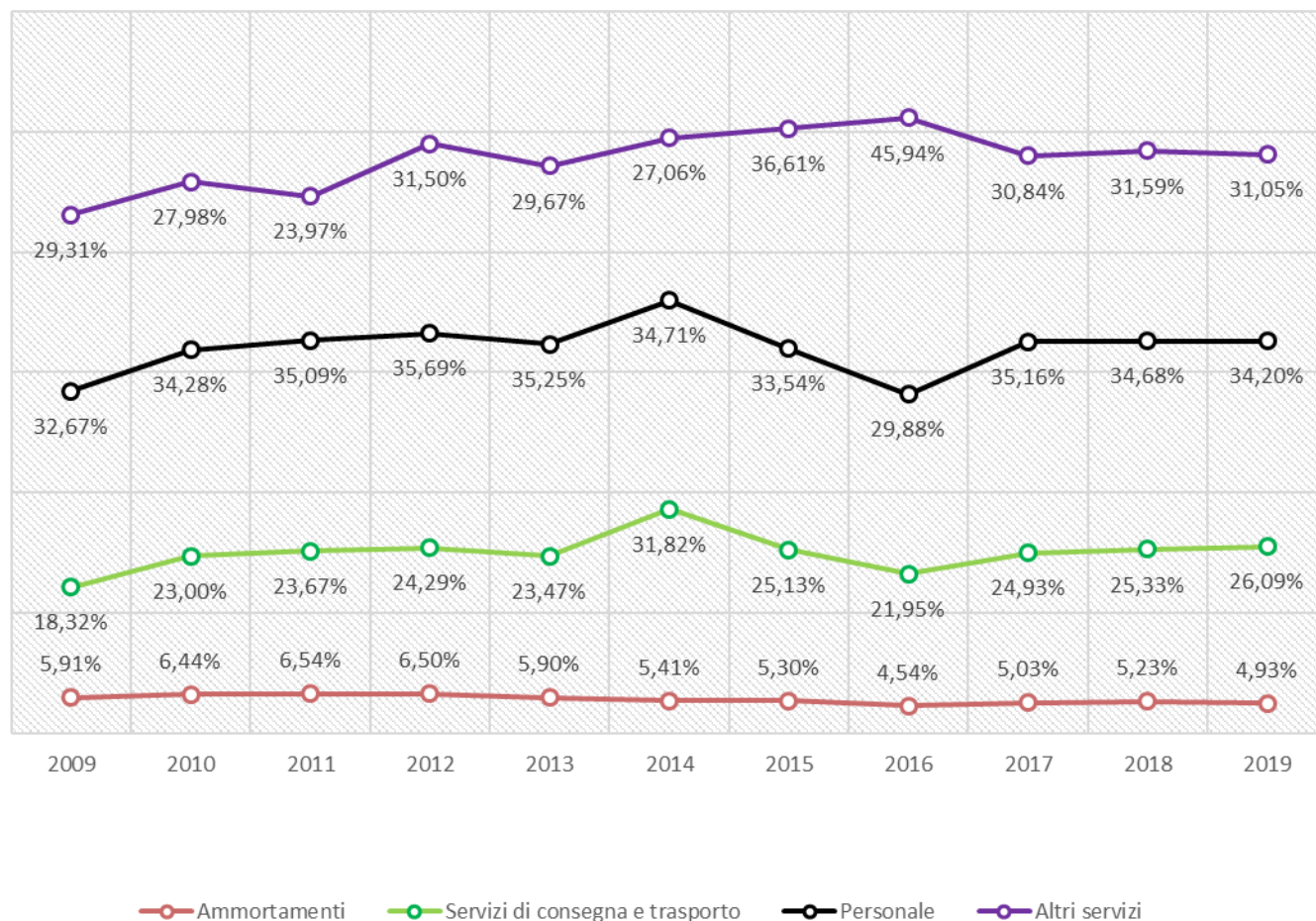
# Il fatturato e il valore della produzione\*



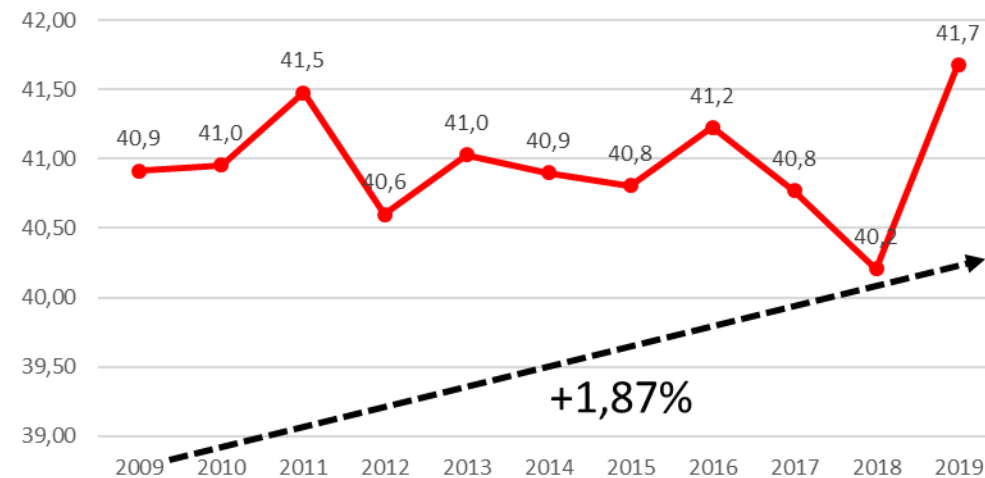
\*Valori rivalutati al 2019

# I costi operativi

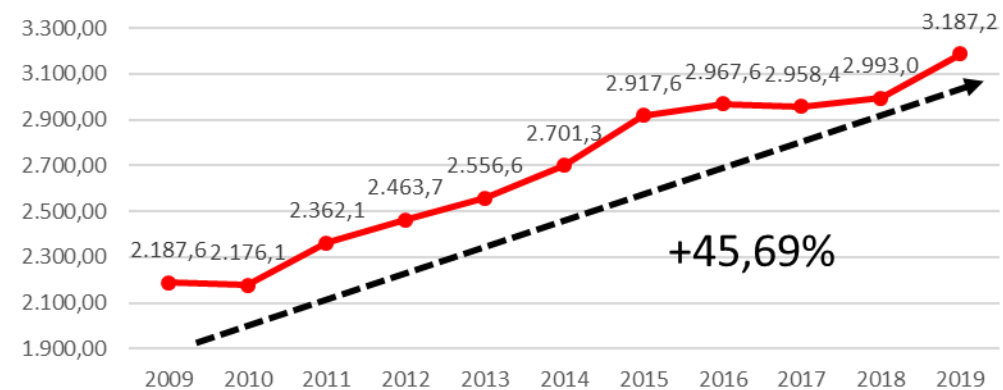
Incidenza % dei costi operativi sul valore della produzione (al netto delle merci)



Costo medio per dipendente (€/000)

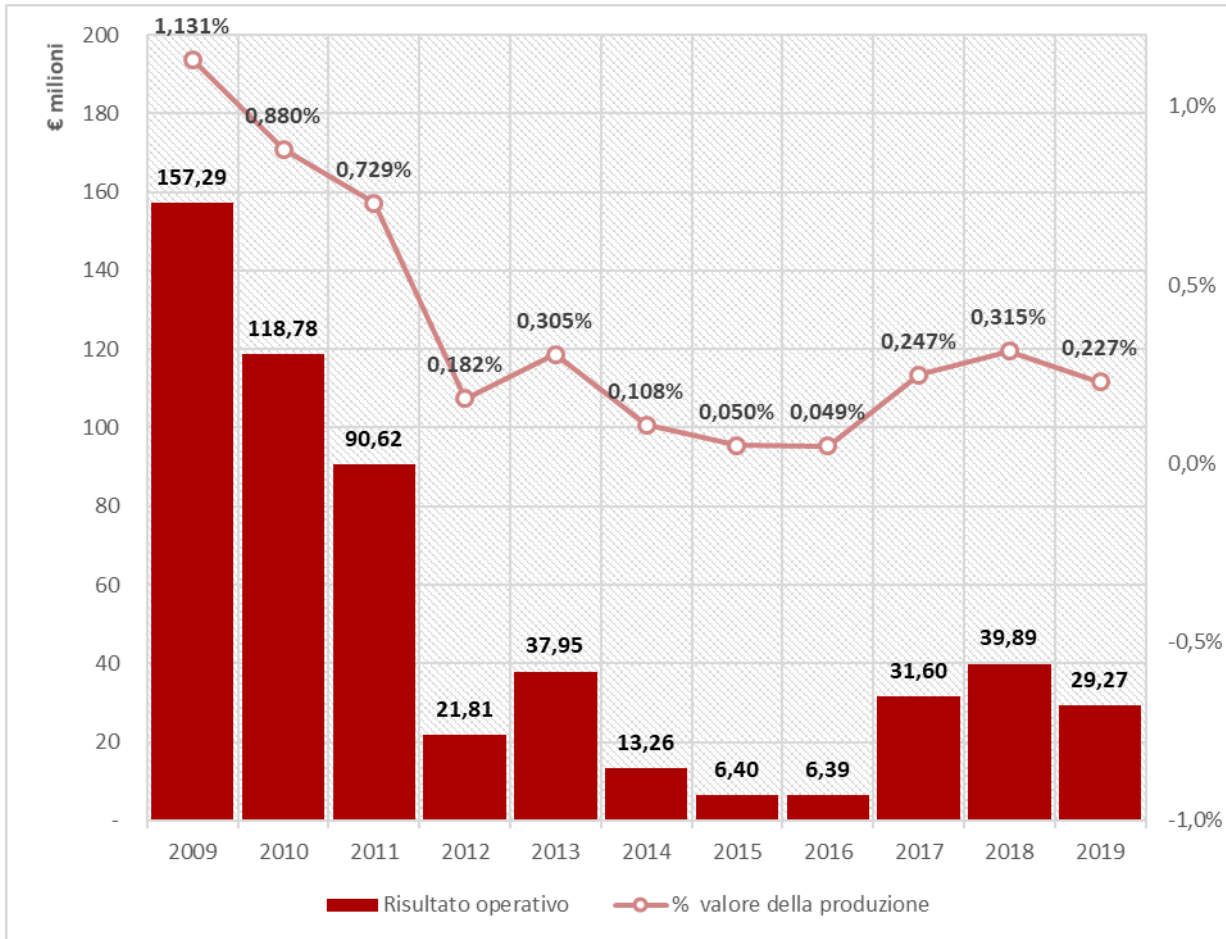


Costo medio servizi per magazzino (€/000)

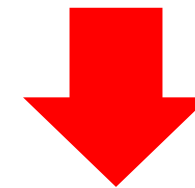


\*Valori rivalutati al 2019

# Il Risultato Operativo\*



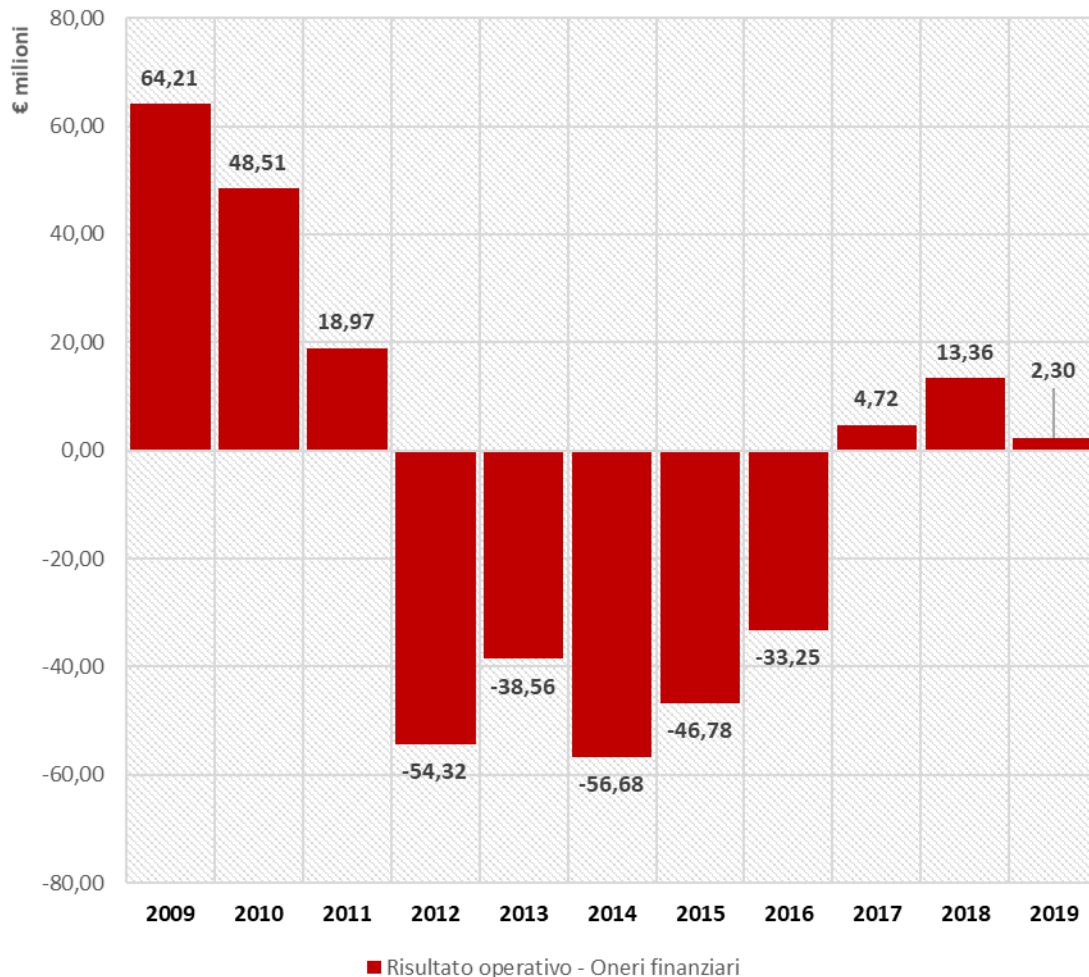
1. Volumi di vendita abbastanza stabili
2. Riduzione della remunerazione dei farmaci rimborsabili
3. Trend decrescente dei prezzi
4. Incremento dei costi operativi



**drastica diminuzione del risultato operativo**

\*Valori rivalutati al 2019

## Risultato Operativo al netto degli Oneri Finanziari\*



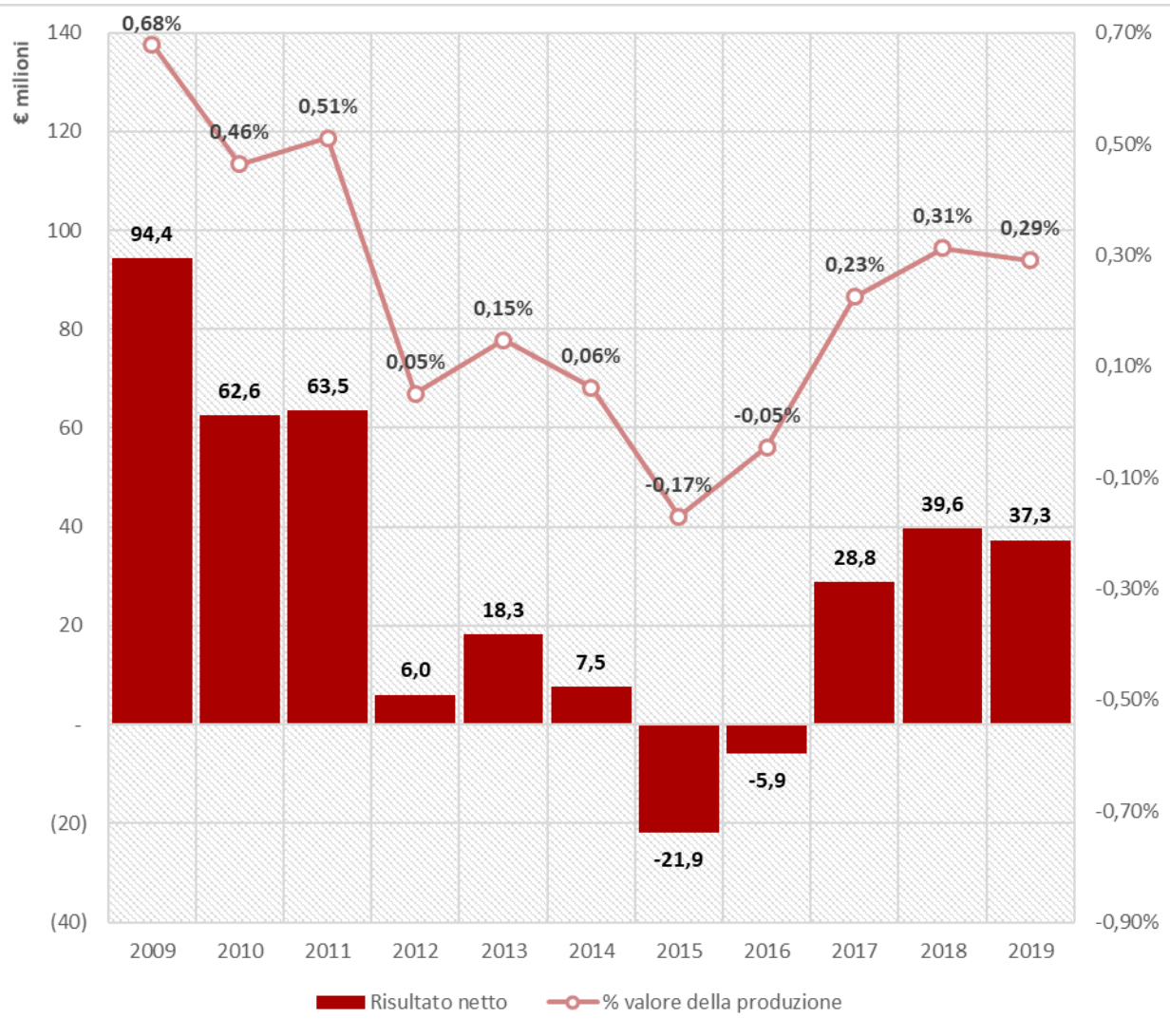
In linea di principio, il risultato operativo dovrebbe poter remunerare le banche, assolvere gli obblighi fiscali e remunerare gli azionisti.

L'incapacità di coprire gli oneri finanziari con il margine operativo peggiora il rating delle imprese, ne consegue un aumento del rischio default e del costo del denaro.

Nel caso delle imprese oggetto di questo studio, gli oneri finanziari vengono compensati in parte attraverso i proventi finanziari, mitigando quanto affermato sopra.

\*Valori rivalutati al 2019

## Il Risultato Netto\*



\*Valori rivalutati al 2019

La difficoltà a comprimere i costi della produzione ha portato diverse imprese ad ottenere risultati della gestione negativi.

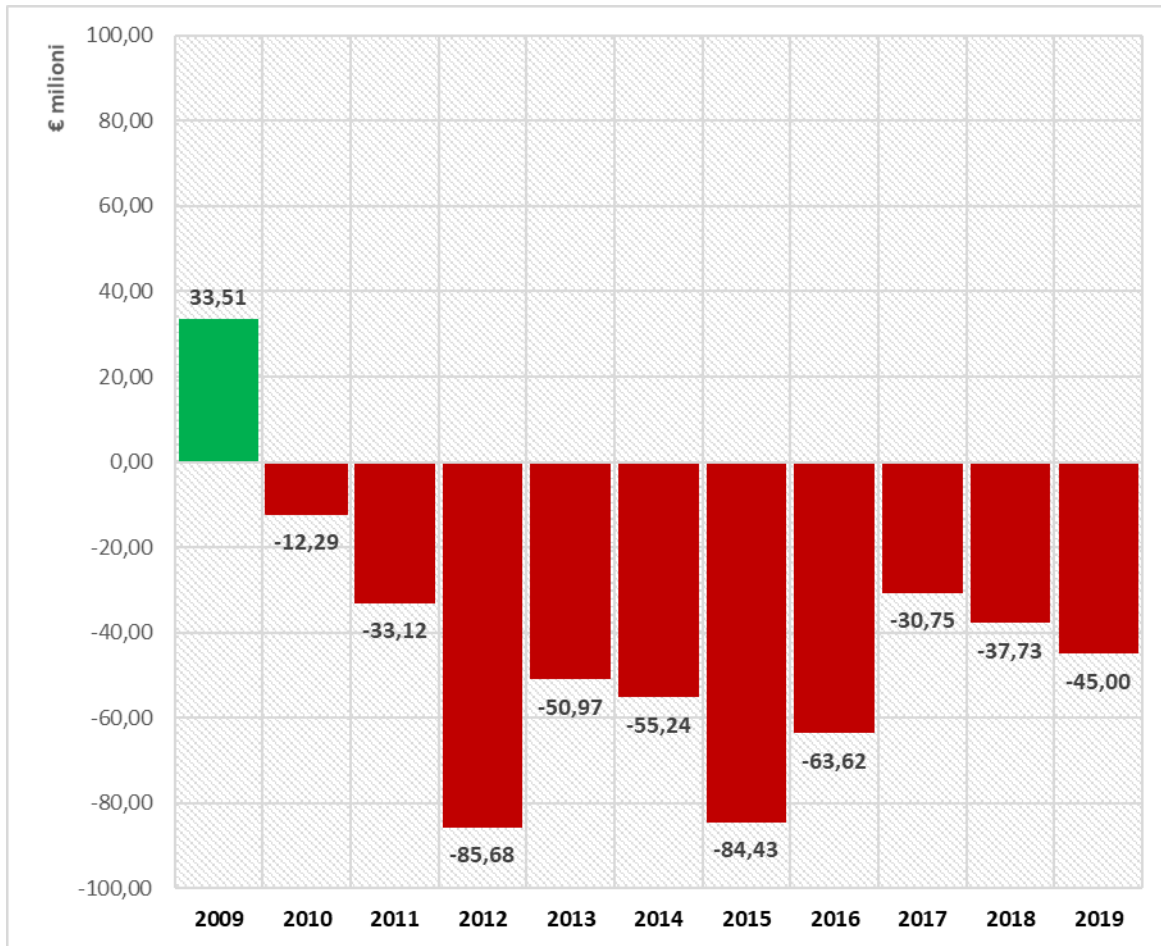
In un numero non trascurabile di casi, il conseguimento di un utile è stato possibile grazie al contributo dei proventi dell'area finanziaria (proventi finanziari) o di quella straordinaria.

Il miglioramento osservato a partire dal 2017 è anche legato all'abbassamento del costo del denaro che si allinea (in %) ai proventi finanziari.

## Evoluzione del campione di imprese analizzate

<b>anno</b>	<b>n. imprese</b>	<b>% in utile</b>	<b>% in perdita</b>
2009	64	87,5%	12,5%
2010	63	82,5%	15,9%
2011	57	86,0%	14,0%
2012	57	70,2%	29,8%
2013	57	68,4%	31,6%
2014	49	73,5%	26,5%
2015	49	77,6%	22,4%
2016	48	77,1%	22,9%
2017	47	78,7%	21,3%
2018	42	90,5%	9,5%
2019	42	98%	2%

## L'Economic Value Added (EVA)\*



\*Valori rivalutati al 2019

L'EVA è un indicatore che consente di calcolare il valore economico creato da una azienda.

L'indice deriva dalla differenza tra il reddito operativo al netto delle tasse e il costo del capitale impiegato per ottenerlo:

Se l'EVA è maggiore di zero si sta creando ricchezza dopo aver remunerato adeguatamente i fornitori di capitale, viceversa, se l'EVA è negativo, si sta distruggendo ricchezza.

Con un EVA positivo si ha la possibilità di attrarre risorse addizionali al fine di incrementare la ricchezza creata.



## **La stima del costo medio per confezione**

## La rilevazione

Oltre ai dati rilevati dai bilanci aziendali sono stati proposti dei questionari ad hoc in cui sono state richieste informazioni aggiuntive tra cui

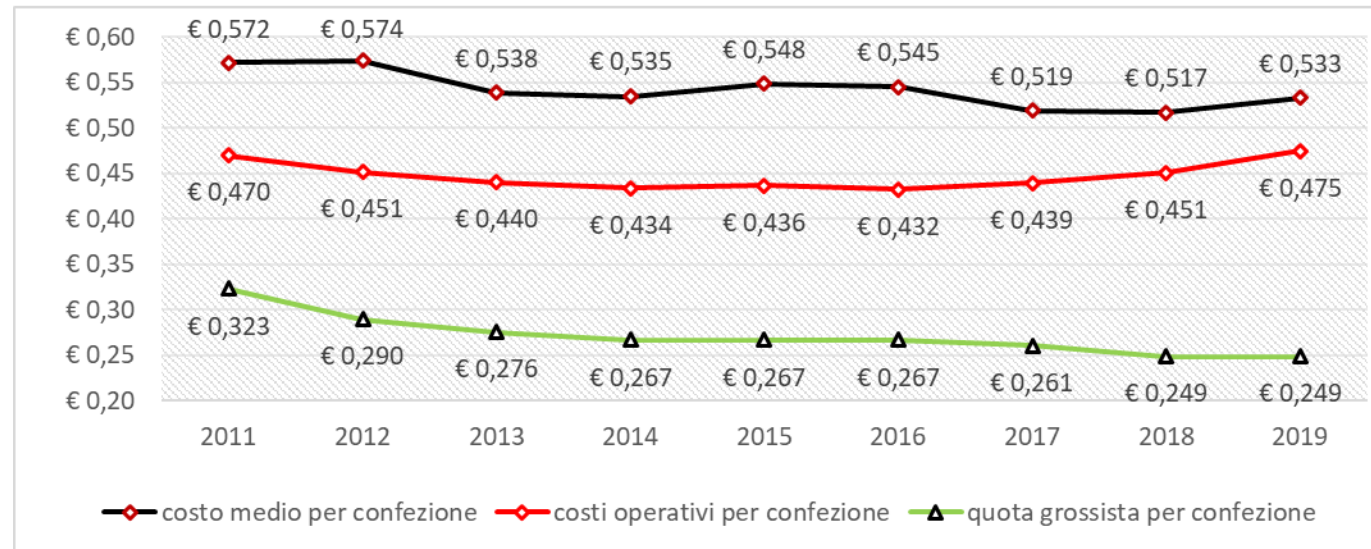
- Numero delle confezioni vendute
- Numero di confezioni vendute rimborsabili dal SSN
- Fatturato derivante dalla vendita di farmaci rimborsabili
- Costi di consegna e trasporto
- Numero di clienti
- Numero di viaggi e consegne al giorno
- Numero di magazzini

Il periodo di analisi va dal 2011 al 2019, tutti i valori monetari sono stati rivalutati al 2019.

Le imprese rilevate in questa parte sono un sotto insieme delle imprese analizzate nella parte precedente (da un minimo di 8 a un massimo di 14 rilevazioni per anno) e costituiscono un panel non bilanciato di 99 osservazioni complessive. La rilevazione rappresenta in media il 40% circa del fatturato e il 45% circa dei volumi di vendita della distribuzione intermedia nei nove anni.

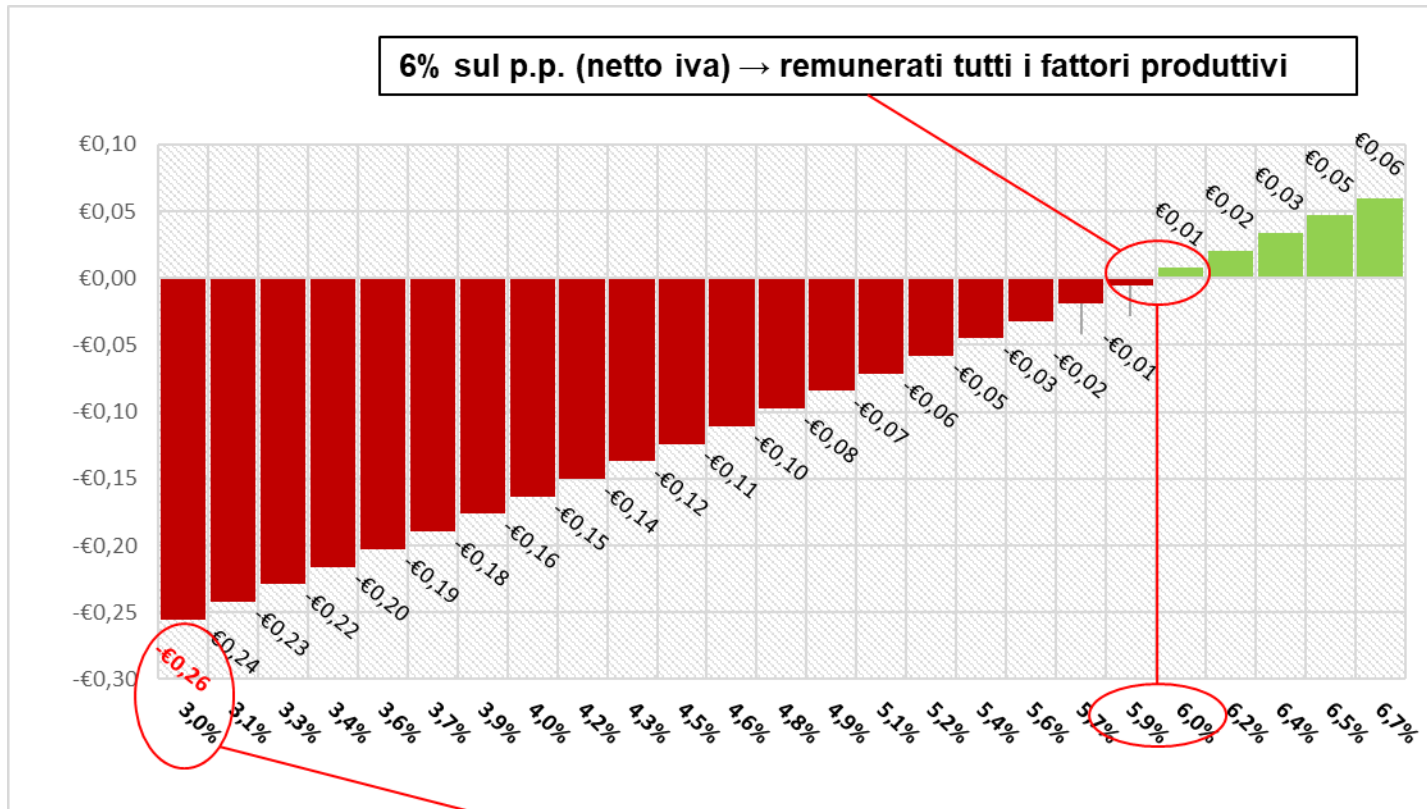
# Il costo medio per confezione (a prezzi dei fattori produttivi 2019)

anno	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Costo per confezione (€)</b>	<b>0,572</b>	<b>0,574</b>	<b>0,538</b>	<b>0,535</b>	<b>0,548</b>	<b>0,545</b>	<b>0,519</b>	<b>0,517</b>	<b>0,533</b>
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



## I margini di remunerazione

# I margini di remunerazione della distribuzione intermedia – una simulazione



3% sul p.p. (netto iva) → perdita pari a €0,26 per confezione

Con l'attuale remunerazione ogni confezione rimborsabile consegnata genera una perdita media pari a circa €0,26.

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 al 6%.

## Conclusioni

## Sintesi dei risultati

Lo studio effettuato ha messo in evidenza la sostanziale erosione dei margini di redditività delle imprese. Le cause sono in estrema sintesi imputabili a:

- i margini di remunerazione per i medicinali rimborsabili non sufficienti a recuperare i costi di distribuzione;
- il trend decrescente del prezzo medio dei farmaci rimborsabili;
- l'incremento progressivo dei costi operativi;
- le difficoltà finanziarie legate all'elevato tempo medio di incasso dei crediti clienti.

Il numero di imprese osservate, pur continuando a rappresentare oltre il 95% del fatturato complessivo della distribuzione intermedia, si è ridotto da 64 a 42 (-35,4%). Questo netto ridimensionamento dovuto alla liquidazione e/o acquisizione di un numero non trascurabile di imprese, mette in evidenza il profondo cambiamento in atto nel settore.

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