

# Nel report di Mediobanca anche la **Distribuzione Intermedia**

La trasformazione profonda che sta vivendo la farmacia italiana ha destato l'interesse anche di Mediobanca, che ha recentemente dedicato a questo presidio sanitario l'ultimo report dell'Area Studi che comprende anche un capitolo sulla Distribuzione Intermedia

di Carlo Buonamico

**T**ra i diversi aspetti indagati dalla ricerca di Mediobanca, intitolata "Le farmacie italiane tra mercato e funzione pubblica", anche quello che riguarda **la distribuzione intermedia del farmaco. Secondo i dati Assosalute a cui fa riferimento Mediobanca, la distribuzione intermedia italiana ha l'appannaggio del 70 per cento dei farmaci venduti nel nostro Paese.** Una distribuzione che oggi viene effettuata da poco più di 50 imprese, derivanti dal processo di concentrazione dei *player* verificatosi negli ultimi 10 anni. Più in dettaglio, si è passati dai 250 operatori attivi negli anni Novanta alla cinquantina di oggi. Ma oltre a una riduzione numerica delle aziende impegnate nella distribuzione intermedia **si è verificata anche una concentrazione del *business*:** infatti, riporta l'analisi dell'istituto di credito, mentre le prime 10 aziende nel 2008 coprivano una quota di mercato del 57 per cento, in soli 13 anni si è arrivati al 78 per cento.

Una polarizzazione molto spinta che però, evidenza il *report*, è ancora lontana dagli scenari di altri

Paesi europei. Se da noi le prime cinque imprese impegnate nella distribuzione farmaceutica intermedia cubano il 56 per cento dei medicinali venduti, in Nazioni come il Regno Unito si parla dell'80 per cento. Numeri che arrivano al 90 per cento se guardiamo alla Francia e al 99 per cento se ci riferiamo alla Germania.

## I DISTRIBUTORI IN ITALIA

**La componente differenziante del mercato italiano è data anche dalla presenza delle cooperative di farmacisti,** che si frappongono al processo di concentrazione degli operatori.

Ma, avvertono gli esperti, la situazione non è cristallizzata: ci troviamo in un contesto in cui agiscono forze molto importanti che potrebbero portare a una rapida evoluzione dello scenario. Le maggiori spinte sono legate alla presenza di ***big player*** internazionali come Walgreens Boots Alliance e Phoenix/McKesson. Così come alla **erosione del *mark-up*,** ben noto a tutti gli operatori della catena del farmaco.

Interessante anche la seguente riflessione degli esperti di Mediobanca: «Alcuni grandi distributori

internazionali attivi in Italia controllano anche alcune **catene farmaceutiche**, secondo un processo di integrazione a valle. Essi sono parimenti interessati a operazioni di integrazione a monte, per esempio nella produzione di **farmaci a marchio proprio** (*private label*).

Una linea di prodotti ancora marginale nelle farmacie, ma dal potenziale importante, riguarda la **marca del distributore (Mdd)** la cui incidenza nel 2021 è valutata attorno allo 0,6 per cento delle vendite totali (1,5 per cento escludendo i farmaci *prescription*), per un giro d'affari di circa 155 milioni, in crescita del 72,5 per cento sul 2019. A titolo di raffronto, si consideri che nella GDO italiana a prevalenza alimentare l'Mdd rappresentava nel 2021 il 19,8 per cento delle vendite. Il prezzo medio degli articoli Mdd in farmacia è passato da 6,2 euro nel 2019 a 7 euro nel 2021 (+13 per cento) così come è cresciuto il numero delle referenze nello stesso periodo, da 1.923 a 2.627 (+37 per cento) e tali sviluppi sono passibili di generare effetti anche sulla conformazione della distribuzione finale». Come a dire che **i grandi capitali che stanno entrando nel comparto della farmacia italiana** non esplicano i loro effetti solo sull'ultimo segmento della catena del farmaco, ma esprimono la loro potenzialità anche negli *step* intermedi.

### LUCI E OMBRE DEL SETTORE

La **complessità della distribuzione intermedia** è collegata a molteplici fattori.

In primo luogo, complici anche le **campagne vaccinali**, le referenze che richiedono il rispetto di stringenti requisiti di temperatura hanno sospinto il "sotto zero" dall'1 per cento del 2018 a 3 per cento del 2021 e la fascia 2-8 gradi dal 9 per cento al 15 per cento. Si è di conseguenza ridotta la fascia di prodotti con tetto di conservazione a 25 gradi, dall'87 per cento al 78 per cento. Il resto, circa il 4 per cento nel 2021,

non presenta necessità di trasporto e stoccaggio a temperatura controllata, trattandosi di articoli non medicinali, come gli integratori e i prodotti per la cura personale.

Guardando al presente, ma soprattutto al futuro di un comparto che risente molto della situazione congiunturale impegnativa per l'aumento dei costi energetici, l'analisi delinea anche **l'impegno che la distribuzione intermedia del farmaco in Italia sta mettendo da anni nella razionalizzazione delle proprie attività**. Un processo virtuoso che ha portato a un aumento delle spedizioni di solo il 4,4 per cento rispetto all'incremento del 23,3 per cento delle confezioni consegnate. Fare ancora meglio in termini di razionalizzazione oggi come oggi è un imperativo categorico. Riuscirci però non è solo funzione dell'impegno profuso dagli operatori, ma anche delle particolarità intrinseche al tipo di merci che deve maneggiare la distribuzione intermedia e alle dinamiche che vigono in un segmento peculiare come questo.

Sei in particolare le specifiche del settore individuate da Mediobanca:

1. consegna tempestiva, generalmente circa tre ore tra ordine e consegna;
2. capillarità del servizio e uniformità degli *standard* qualitativi nelle consegne a prescindere dai volumi e dalle località da raggiungere;
3. gestione di circa 30mila referenze tra farmaci e altri prodotti, anche fino a 100mila gestite in media considerando tutti i prodotti trattati;
4. eterogeneità della gamma di prodotti da gestire in quanto a voluminosità e modalità di stoccaggio;
5. variabilità dei flussi anche intra giornalieri;
6. condizioni economiche sfidanti a seguito del dimezzamento delle quote di remunerazione dovute alla legge 122 del 2010. ●