

# Distribuzione intermedia, un pilastro per la sostenibilità del sistema

Erika Mallarini all'Assemblea ADF: «Anello fondamentale, schiacciato dalla filiera stessa». Con una crisi del settore si mette a rischio la prossimità, uno dei principali asset della farmacia

di Rossella Gemma

«**L**a Distribuzione intermedia è strategica, tuttavia è incompresa». Non usa mezzi termini **Erika Mallarini**, Associate Professor of Practice di Government, Health and Not for Profit presso SDA Bocconi School of Management, nel suo intervento all'ultima Assemblea ADF.

«Le farmacie sottovalutano l'impatto della crisi della **Distribuzione intermedia** e continuano a scaricare su di essa le proprie inefficienze (**Figura 1**), senza rendersi conto che **se il grossista o la cooperativa collassa perdono uno dei propri principali asset: la prossimità**. Perché prossimità non è solo del luogo o del professionista, ma innanzitutto del farmaco». Durante la pandemia il settore delle aziende di Distribuzione intermedia ha lavorato senza sosta e senza alcuna riduzione del ritmo del servizio – pubblico ed essenziale per legge – per rispondere all'emergenza sanitaria. Eppure, a distanza di tre anni **il settore è piegato dal caro energia e carburanti e dall'aumento dei costi finanziari, che mettono seriamente a rischio la sostenibilità del sistema**.

## IL FARMACO IN PRONTA CONSEGNA, PUNTO DI FORZA DELLA FARMACIA

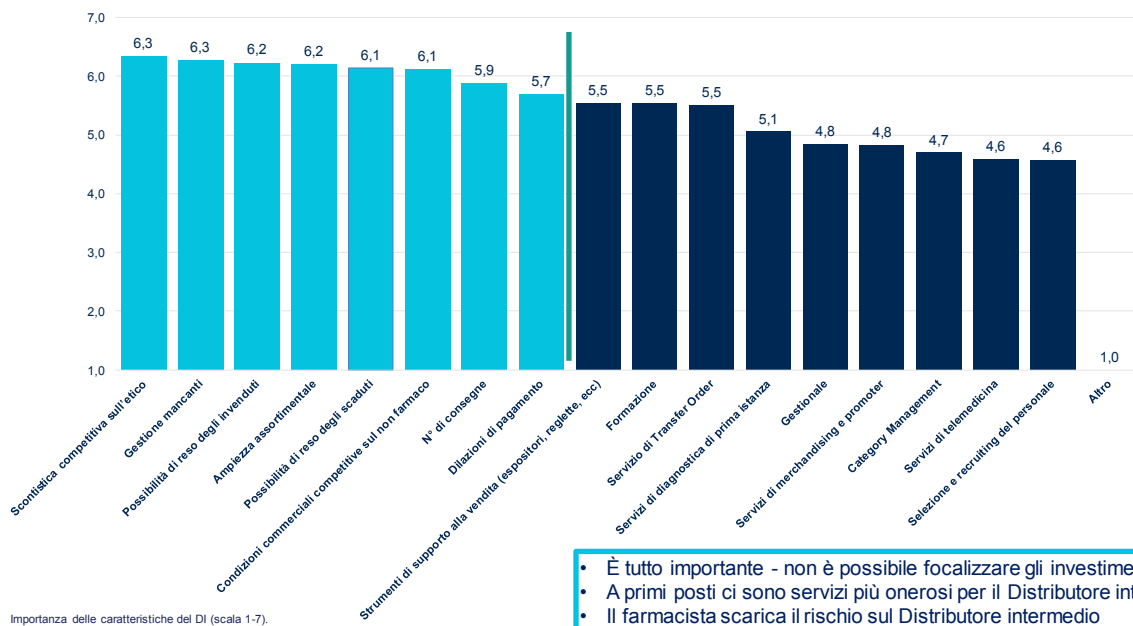
Un'altra criticità del settore riguarda il trend crescente delle vendite dirette produttori-farmacie che



**Erika Mallarini**, Associate Professor of Practice di Government, Health and Not for Profit presso SDA Bocconi School of Management

bypassano i grossisti e disarticolano la filiera. Come più volte ricordato, i dati IQVIA dimostrano che il boom del 2022 è proseguito anche nel primo bimestre 2023, dove il "direct-to-pharmacy" rappresenta a valori il 28,3 per cento del mercato totale, mentre nel primo bimestre 2022 valeva il 27,9 per cento (**Figura 2**). «Uno dei grandi punti di forza della farmacia è quello di avere sempre a disposizione il prodotto entro poche ore, grazie alla sinergia con il Distributore – precisa **Mallarini** – cosa che non rientra nelle logiche dei grandi volumi e della logistica dei grandi numeri tipica dei produttori. In un momento storico in cui il cittadino, che si aspetta una crisi economica e finanziaria importante, è più esigente, più sensibile al prezzo, più digitale, il cambiamento ricade

## Le «richieste infinite» delle farmacie



- È tutto importante - non è possibile focalizzare gli investimenti
- A primi posti ci sono servizi più onerosi per il Distributore intermedio
- Il farmacista scarica il rischio sul Distributore intermedio

Figura 1

## La competizione con l'industria rafforzata dalla crisi

### ACQUISTI DIRETTI E INDIRETTI, CRESCITA A VALORI 2021-2023

	Acquisti diretti crescita %	Acquisti indiretti crescita %	Totale mercato crescita %	Quota mercato acquisti diretti	Quota mercato acquisti diretti anno prec.	Indice evoluzione acquisti diretti (100=Totale mercato)	Indice evoluzione acquisti indiretti (100=Totale mercato)
I bimestre 2023 vs 2022	6,7%	4,7%	5,3%	28,3%	27,9%	101	99
Anno 2022 vs 2021	8,7%	3,7%	4,9%	25,9%	25,0%	104	99
Anno 2021 vs 2020	1,4%	2,7%	2,4%	25,0%	25,3%	99	100

Europa 11,8%

#### LE RAGIONI PRINCIPALI

- Mancanti
- Scarsa conoscenza dei KPI
- Crescita del gray dovuta alla crisi di mercato
- Riduzione del peso dell'etico

Figura 2

inevitabilmente sui *retailer*. **Le farmacie possono diventare un punto di soluzioni, l'importante è mettere a sistema queste tre dinamiche: servizi, consulenza e prodotti».**

### LA DISTRIBUZIONE È UN SERVIZIO PUBBLICO ESSENZIALE

Erika Mallarini ha poi ricordato come ADF

rappresenti «35 aziende che coprono più del 60 per cento del fatturato dei grossisti farmaceutici in Italia e attraverso oltre 100 siti logistici raggiungono più volte al giorno tutte le oltre 19.000 farmacie e gli altri esercizi autorizzati alla dispensazione del farmaco, **effettuando in maniera sicura, efficiente, tempestiva e capillare più di 90.000 consegne giornaliere su tutto il territorio nazionale».**

I Distributori intermedi *full-line* svolgono, di fatto, un servizio pubblico essenziale riconosciuto per legge e non trattano soltanto medicinali, bensì tutti i prodotti per la salute di pazienti e cittadini, mediamente 90/100.000 referenze. Va inoltre sottolineato il ruolo sostanziale svolto dai Distributori intermedi nella DPC delle Regioni, nelle attività di *screening* alla popolazione e nelle campagne per la vaccinazione antinfluenzale e anti-Covid attraverso le farmacie, garantendo alla collettività servizi di notevole valore sociale e sanitario.

La farmacia, in sostanza, deve cominciare a familiarizzare con politiche che in altri canali del retail sono ormai consolidate. «L'adesione a un gruppo di acquisto è una scelta di campo», sottolinea ancora la docente. «Entrarci e poi comprare da questo o quello, in base alla convenienza del momento, è una politica che non avvantaggia nessuno. Occorrerebbe invece che le farmacie facessero **valutazioni ad ampio raggio, nelle quali ha rilevanza non soltanto il listino ma anche il livello di servizio, il contenuto della partnership proposta dal Distributore**».

### SERVE INTERCONNESSIONE TRA TUTTI GLI ATTORI DELLA FILIERA

Così come è opinione condivisa che la sostenibilità delle farmacie sia un tema dal quale il Ssn non può chiamarsi fuori, allo stesso modo occorre comprendere che anche **la sostenibilità della Distribuzione intermedia è un problema del quale le farmacie devono sentirsi coinvolte.**

«Il rischio – aggiunge **Mallarini** – è che altri grossisti abbandonino il mercato e le

concentrazioni accelerino. A correre i maggiori pericoli sarebbero le rurali, le prime a pagare in termini di qualità e numero delle consegne. Non è da escludere che tra un po' di tempo questi esercizi debbano tornare a organizzarsi con i postali, come si faceva negli anni '70. **L'interconnessione tra industria, Distribuzione intermedia e farmacie del territorio è il presupposto per una sostenibilità che attraversi tutta la filiera del farmaco**».

La Distribuzione intermedia, insomma, garantisce capillarità, tempestività e sicurezza, ma di fronte a crisi e discontinuità di settore ne è schiacciata. «Non avendo potere sulle scelte di acquisto del paziente – conclude il suo intervento **Mallarini** – incide in minima parte su quelle del *retailer*; ha scarso margine di azione sui prezzi per la regolamentazione dei margini (nonostante la Legge n. 122/2010 li abbia trasformati in margini minimi) ed è **concorrente degli altri Distributori ma anche dell'industria: compete con cliente e fornitore**. Subisce, inoltre, la scarsa capacità di pianificazione degli acquisti del farmacista e il rischio finanziario oltre che l'indebitamento delle farmacie». ●

