



# Il Quaderno

della distribuzione farmaceutica



## EDITORIALE

*Efficienza, funzionalità ed eccellenza del sistema-farmaco: sarebbe possibile senza la Distribuzione intermedia?*

### 5\_ CARENZE E INDISPONIBILITÀ, LA GUIDA AIFA

"Non si trova", una pubblicazione per fare chiarezza

### 7\_ FARMACIA DEI SERVIZI E DISTRIBUZIONE INTERMEDIA

Servizi regionali e Distribuzione intermedia: non solo Dpc

### 10\_ UNIVERSITÀ E ADF

Alta formazione per la supply-chain del farmaco: da UniPD specialisti a 360° gradi

### 15\_ CONSORZIO DAFNE

Le iniziative a supporto dell'ecosistema *healthcare*

### 19\_ SCENARI DI MERCATO

IQVIA, il mercato *retail* nel primo semestre 2024

## CONSIGLIO DIRETTIVO



**Walter  
Farris**

*Presidente*



**Ornella  
Barra**

*Past President  
Vice Presidente*



**Alessandro  
Albertini**

*Vice Presidente*



**Leonardo  
Panico**

*Vice Presidente*



**Luca  
Sabelli**

*Vice Presidente*



**Mario  
Barbieri**

*Comitato Presidenza*



**Renato  
De Falco**

*Comitato Presidenza*



**Raffaele  
Testa**

*Comitato Presidenza*



**Antonino  
Rivara**

*Tesoriere  
Comitato Presidenza*



**Paolo  
Cainelli**

*Consigliere*



**Crescenzo  
Cinquegrana**

*Consigliere*



**Claudia  
Ciuffani**

*Consigliere*



**Lorenzo  
Clerici**

*Consigliere*



**Domenico  
Laporta**

*Consigliere*



**Fabrizio  
Maroni**

*Consigliere*



**Vincenzo  
Masci**

*Consigliere*



**Ettore  
Morra**

*Consigliere*



**Andrea  
Riccobono**

*Consigliere*



**Alberto  
Zaggia**

*Consigliere*

## COLLEGIO DEI REVISORI DEI CONTI



**Niccolò  
Dallaglio**

*Revisore dei conti effettivo*



**Arianna  
Furia**

*Revisore dei conti effettivo*



**Giuseppe  
Re**

*Revisore dei conti effettivo*



**Carlo  
Bergamini**

*Revisore dei conti supplente*



**Gianluca  
Corcione**

*Revisore dei conti supplente*

# *Efficienza, funzionalità ed eccellenza del sistema-farmaco: sarebbe possibile senza la Distribuzione intermedia?*

**I**l settore farmaceutico con la sua indissolubile filiera **Produzione-Distribuzione-Farmacia** riveste un ruolo cruciale in Italia: **un'eccellenza di insostituibile valore economico e sanitario per il Paese e i cittadini**. Tuttavia, nell'attuale scenario di grande complessità, **è noto il difficile contesto in cui operiamo**. Molteplici fattori critici impattano su imprese e cittadini: dalle emergenze sanitarie alle recenti crisi geo-politiche ed economiche internazionali. Meno evidente, almeno all'opinione pubblica, la **grande forza di reazione del comparto**, che grazie all'impegno e alle capacità dei professionisti impegnati, alle infrastrutture e tecnologie altamente performanti ha sempre garantito alla popolazione tutti i servizi di assistenza farmaceutica e sanitaria previsti dal SSN e dai SSR. È quindi indispensabile **salvaguardare il comparto nel suo insieme, tutelando gli operatori di tutti i segmenti della Supply Chain, insieme ai distributori full-line**, per realizzare **un modello sanitario di prossimità sempre più vicino ai cittadini**. Ed è utile **approcciarsi a livello di sistema ai temi che riguardano il settore** (nuovi servizi, tracciabilità, carenze), perché solo grazie al **confronto continuo**



Walter Farris,  
presidente ADF

**e alla collaborazione tra Istituzioni e operatori** si raggiungono obiettivi e risultati concreti. Questo è il percorso intrapreso e che stiamo portando avanti attraverso il dialogo con i *partners* di filiera e le Autorità competenti. Un esempio è dato dalla realizzazione del **documento-guida AIFA** su carenze e indisponibilità, frutto dei lavori al TTI, di cui trovate testimonianza nelle pagine seguenti di questo *Quaderno*.

## TANTI SERVIZI, ALTA EFFICIENZA, MA NECESSARIE MISURE DI SOSTENIBILITÀ

L'ecosistema *healthcare* in Italia dà la certezza di medicinali sicuri, garantiti e controllati dalla filiera (produzione, depositari, importazione, distribuzione intermedia, farmacia), e sempre di più diventa fondamentale per garantire ai cittadini i servizi sanitari delle Autorità (campagne di *screening* e di vaccinazioni). Lo dimostra in proposito **l'articolo sul caso della Regione Siciliana**, da cui risulta **il ruolo cruciale della Distribuzione intermedia per i servizi regionali** e non solo per la DPC farmaci.

Tuttavia, si deve sempre tenere conto anche delle esigenze di equilibrio tra finanziamenti e investimenti, tra ampliamento dei servizi e sostenibilità, non ultima quella della filiera farmaceutica distributiva e dei grossisti *full-line* in particolare. Consapevoli di quanto il "bene farmaco" rivesta una forte valenza di carattere sociale a tutela del diritto alla salute dei cittadini, i **Distributori farmaceutici svolgono un indispensabile ruolo di servizio pubblico essenziale**, assicurando alle Istituzioni e alla collettività un livello di servizio ai più alti *standard* per efficienza e qualità, **nonostante**

**le criticità** dovute a una dinamica di redditività in forte calo a fronte di crescenti richieste di servizi ed investimenti.

## GARANTIRE LA SOSTENIBILITÀ DEL SISTEMA PER TUTTI GLI OPERATORI

Alla luce dei nuovi servizi richiesti e degli investimenti necessari a far sì che possano essere accessibili a tutta la popolazione, è fondamentale garantire la sostenibilità dell'intero sistema della "Farmacia dei servizi".

**Siamo sicuri dell'attenzione da parte delle Istituzioni e dei partners della Supply Chain** al ruolo della Distribuzione intermedia, anello centrale nella catena di valore del farmaco, e **ribadiamo la necessità che non tardino ulteriormente misure concrete e tangibili di sostegno per le nostre Aziende.**

Una grande responsabilità investe oggi le Istituzioni e gli *stakeholders* protagonisti della sanità in Italia: trovare soluzioni adeguate e moderne, eque e sostenibili, a vantaggio del Paese e di tutta la collettività.

La prossima Legge di Bilancio è in arrivo...

Walter Farris



# “Non si trova”, una pubblicazione per fare chiarezza

*Carenze e indisponibilità di farmaci sono trattati in modo esaustivo e semplice in un libretto promosso e realizzato da AIFA e IPZS in collaborazione con le sigle del TTI, e destinato a pazienti, farmacisti e operatori sanitari*



Domenico Di Giorgio  
Ufficio Qualità  
dei prodotti e Contrasto  
al crimine farmaceutico  
AIFA

Gianpaolo Derossi  
Ufficio Qualità  
dei prodotti e Contrasto  
al crimine farmaceutico  
AIFA

**Q**uante volte può capitare di girare per diverse farmacie alla ricerca di un farmaco e sentirsi ogni volta rispondere semplicemente che “non c’è”? Ma cosa significa esattamente che un farmaco “non si trova”? E cosa possiamo fare in questi casi?

La frustrazione e lo sconforto sono inevitabili, ma dietro tale semplice risposta si nasconde un problema ben più complesso, cui le Amministrazioni e tutte le sigle che partecipano al **Tavolo Tecnico Indisponibilità (TTI)** hanno voluto dare una risposta condivisa sviluppando con Aifa il libretto intitolato appunto *“Non si trova”. Carenze e indisponibilità dei farmaci*: una pubblicazione che si rivolge a pazienti, farmacisti e operatori sanitari, offrendo a ciascuno gli strumenti necessari per comprendere le cause del fenomeno, i passi da compiere e, soprattutto, le possibili opzioni che, come esplicitato nello *“spoiler”* messo come sottotitolo (*“C’è sempre una soluzione!”*), sono disponibili per tutelare i pazienti.

## **COSA VUOL DIRE CARENTE?**

Quando un farmaco *“non si trova”*, potrebbe essere *“carente”*, ma non necessariamente. Come ben sanno

gli operatori, un farmaco è carente quando il Titolare AIC comunica ufficialmente all’Agenzia Italiana del Farmaco difficoltà oggettive a rifornire il mercato, e **il farmaco viene inserito nell’elenco pubblico reso disponibile da Aifa sul sito istituzionale.**

Consultando questo elenco, i professionisti sanitari possono trovare indicazioni utili su come sopperire alla mancanza di quel farmaco, quali alternative terapeutiche considerare o se è possibile richiedere una importazione dall’estero; quest’ultima opzione viene applicata quando non esistono alternative terapeutiche valide sul mercato italiano.

Ma **se un farmaco non è presente nell’elenco dei farmaci carenti di Aifa, la sua assenza nella rete potrebbe essere legata a discontinuità locali sul territorio**, un problema che richiede un approccio diverso per essere risolto.

## **IL TAVOLO TECNICO INDISPONIBILITÀ (TTI)**

Il TTI, istituito nel 2015 su iniziativa di Aifa, e al quale ADF partecipa sin dalle prime riunioni informali grazie alla lungimiranza dei suoi rappresentanti, costituisce un punto di partenza cruciale per l’elaborazione di iniziative condivise in risposta al fenomeno della carenza e della indisponibilità di farmaci. **Questo tavolo di lavoro coinvolge istituzioni, enti locali**

e associazioni di categoria per affrontare in modo coordinato le problematiche che ostacolano l'accesso ai farmaci sul territorio nazionale.

La collaborazione tra questi soggetti è fondamentale per sviluppare soluzioni efficaci e tempestive, e **questa utile pubblicazione Aifa/Ipzs rientra pienamente nell'ambito delle sue attività**, ma soprattutto è la **concreta realizzazione dello spirito di condivisione e cooperazione a tutela dei pazienti** che ha da sempre animato le iniziative del TTI.

## GRAZIE A TUTTI

È importante sottolineare il supporto e la collaborazione di tutti a questo documento-guida, e rinnovare il nostro sentito ringraziamento alle **Regioni e Province autonome**, oltre che alle **associazioni di categoria** e agli **operatori del settore**, che hanno supportato la realizzazione di questa pubblicazione: le Regioni Emilia-Romagna, Liguria,

Lombardia, Veneto e la Provincia autonoma di Bolzano, lo Stabilimento Chimico Farmaceutico Militare, il CNS – Centro Nazionale sangue e le associazioni ADF - Associazione Distributori Farmaceutici, AIP - Associazione titolari di autorizzazioni all'Importazione Parallela di medicinali dall'Europa, AME - Associazione Medici Endocrinologi, AMI - AffordableMedicines Italia, Assofarm, Assogastecnici, Assoram, Assosalute, Consorzio Dafne, Egualea, FarmacieUnite, Farindustria, Federfarma, Federfarma Servizi, FIMMG - Federazione Italiana medici di Famiglia, FOFI – Federazione Ordini Farmacisti Italiani, LICE – Lega Italiana Contro l'Epilessia, Società Italiana Farmacisti Preparatori e SIFO – Società Italiana di Farmacia Ospedaliera – un elenco lungo e ampio, che testimonia la priorità che tutti diamo, insieme, alla tutela dei pazienti contro questo rischio che è sempre più concreto anche nel nostro Paese. ●



# Servizi regionali e Distribuzione intermedia: non solo Dpc

*Con l'evolvere del ruolo della farmacia, anche i servizi per conto dei Servizi sanitari regionali possono trarre vantaggio dalle competenze e dall'efficienza della rete distributiva. Un esempio su tutti, l'attività di screening, per la quale la gestione della raccolta dei campioni e la conservazione e la trasmissione ai laboratori è di importanza cruciale. Come dimostra il caso della Regione Siciliana*

di Carlo Buonamico

**I**l ruolo della Distribuzione intermedia, come è noto, è cruciale per la Dpc. Ma quali potrebbero essere nuove opportunità di coinvolgimento della categoria alla luce dell'evoluzione della farmacia di comunità nell'ambito della sanità territoriale?

Abbiamo raccolto l'opinione di **Pasquale Cananzi**, dirigente Responsabile Servizio 7 Farmaceutica - Dipartimento per la Pianificazione strategica dell'assessorato della Salute Regione Siciliana.

**Dottor Cananzi, quale può essere l'evoluzione del ruolo della Distribuzione intermedia anche alla luce del nuovo posizionamento della farmacia territoriale nell'ambito della sanità italiana?**

L'interlocuzione dell'amministrazione regionale con la Distribuzione intermedia è ormai un dato di fatto. È un'esperienza consolidata sul fronte dei farmaci con **una distribuzione per conto capillare particolarmente efficiente nella gestione delle scorte**. È chiaro che la frontiera delle farmacie e della farmaceutica sta andando oltre il bene farmaco, con quella che è nota come "farmacia dei servizi".



**Pasquale Cananzi**

dirigente Responsabile Servizio 7 Farmaceutica  
- Dipartimento per la Pianificazione strategica  
dell'assessorato della Salute Regione Siciliana

In questo senso la farmacia si sta cimentando in iniziative quali quella dei servizi cognitivi e quella della telemedicina, ma ci sono poi altri servizi in cui il Distributore, a mio avviso, ha un ruolo chiave, per esempio quello degli *screening* e quello della vaccinazione.

### Cosa intende per nuovi ruoli chiave per la Distribuzione intermedia?

Su questi ultimi due fronti l'esperienza della Regione Siciliana verte su un ruolo attivo della Distribuzione intermedia. Nello *screening*, per esempio, per la gestione della raccolta dei campioni e la conservazione e la trasmissione ai laboratori. Quindi **un ruolo essenziale: al di là della capillarità della farmacia, senza la presenza dei Distributori il sistema sarebbe sostanzialmente inficiato**. Tra l'altro il raggiungimento di coperture di *screening* sempre più alte sono obiettivi delle Regioni in ottica di prevenzione.

### Questo discorso immaginiamo abbia un valore ancor più importante per le aree remote e rurali, distanti da centri urbani vicini a strutture sanitarie...

Certamente. In una Regione come la Sicilia, con un'estensione importante e con una distribuzione orografica particolare, composta da zone montuose e isole minori, **il ruolo della Distribuzione intermedia nell'efficientamento degli *screening* assume una rilevanza determinante**.

### Lei accennava anche alla relazione tra Distribuzione intermedia e vaccinazione: in che termini?

In questo caso il coinvolgimento dei Distributori tra l'azienda sanitaria e la farmacia – presidio riconosciuto anche per la vaccinazione – è un valore aggiunto, anche prevedendo specifiche piattaforme *web-based* che permettono una puntuale tracciabilità di campioni e vaccini, oltre che la possibilità di realizzare una programmazione sempre più puntuale. Tutto questo nasce sull'esperienza maturata dall'operato della Distribuzione intermedia nel campo dei farmaci.

### Nella vostra Regione ci sono casi in cui questo ruolo sempre più attivo dei Distributori è particolarmente consolidato?

Ci sono provincie, come quella di Catania, in cui i Distributori sono intervenuti anche nel percorso di

gestione dei presidi dell'integrativa. Molte sono poi le esperienze su scala regionale, come quelle dello *screening*, perché nella maggioranza delle situazioni ci si muove sulla scorta di accordi regionali per avere un'armonizzazione degli interventi su tutto il territorio.

### Quali sono stati i risultati conseguenti al coinvolgimento dei Distributori intermedi?

Principalmente nell'**ottimizzazione sia degli aspetti logistici sia della tracciabilità** e quindi nella programmazione.

### Rispetto alla Dpc, può esistere a suo avviso un'evoluzione del ruolo della Distribuzione intermedia?

Da noi **ritengo che la Distribuzione intermedia abbia avuto effetti estremamente performanti**. Abbiamo un'Asp capofila che interloquisce in modo efficace e tempestivo con tutti i Distributori presenti sul territorio regionale. Abbiamo anche attivato il sistema del *procurement* che minimizza il fenomeno dei farmaci mancanti e ottimizza la gestione delle scorte riducendo gli scaduti.

C'è un tavolo tecnico molto snello che si riunisce frequentemente e attraverso l'analisi dei dati restituiti dalla **piattaforma "GOpen", fornita da Federfarma in base all'accordo sulla Dpc**, in tema di tempi di consegna e disponibilità dei prodotti permette di ottimizzare la programmazione. In questa piattaforma dialogano tutti gli attori della filiera al fine di evitare scoperti e carenze. **Tutto viene gestito con precisione chirurgica in termini di tempi e tracciabilità**.

### Esistono punti di forza e aspetti su cui lavorare per rendere ancora più determinante il ruolo della Distribuzione intermedia nella filiera della salute?

Lato farmaco non vedo la necessità di profondi mutamenti da parte di questa categoria. Una riflessione sempre aperta resta quella relativa all'**eventuale identificazione di un Distributore**

**capofila**, sulla scorta dell'essere arrivati nel tempo all'avere un'Asp capofila. In quel caso i risultati sono stati schiacciati nel dimostrare che un unico interlocutore tra Amministrazione regionale e Asp capofila è più efficiente, perché è un circuito snello formato da pochissimi interlocutori. **Un Distributore con questo ruolo potrebbe favorire una maggiore efficienza:** si eviterebbero le interlocuzioni tra l'Asp e i numerosi Distributori intermedi presenti sul nostro territorio. In base alle esperienze che raccogliamo da altre Regioni, come per esempio la Calabria, **avere un Distributore capofila potrebbe dimostrare ulteriori vantaggi di ordine economico, di gestione delle scorte e di tempistiche.** In una Regione come quella Siciliana, molto estesa e con cinque milioni di abitanti, il ricorso a uno, o al massimo due Distributori interlocutori con cui l'amministrazione potrebbe dialogare è però ancora oggetto di dibattito e di riflessione.

**Un'ultima domanda: il ruolo della farmacia territoriale andrà sempre più verso un numero di servizi maggiore e via via più articolato. Come vede l'evoluzione del ruolo della Distribuzione intermedia in questo senso?**

A mio avviso l'evoluzione più probabile e auspicabile **potrebbe essere il mutuare gli interventi oggi già consolidati sul farmaco anche su altre categorie, per esempio sull'integrativa.**

Da questo punto di vista nella nostra Regione c'è una certa eterogeneità organizzativa a livello provinciale. Si immagina per esempio la possibilità di uniformare le modalità di gestione di questo tipo di categoria merceologica grazie al coinvolgimento della Distribuzione intermedia, il cui ruolo sarebbe molto importante nella gestione dello stoccaggio e nella distribuzione, proprio come già avviene per i farmaci. ●



# Alta formazione per la *supply-chain* del farmaco: da UniPD specialisti a 360° gradi

Al via la XIII edizione del Corso di Alta Formazione in Logistica farmaceutica promosso dall'Università di Padova con il sostegno di associazioni della filiera del farmaco, tra cui anche l'Associazione Distributori Farmaceutici

di Carlo Buonamico

**N**on si può dire che il **Corso di Alta Formazione in Logistica farmaceutica** proposto dal dipartimento di Scienze del farmaco dell'Università degli Studi di Padova e sostenuto da molte associazioni del settore, tra cui ADF, abbia deluso le attese di chi l'ha ideato e dei suoi organizzatori. L'aver raggiunto le **13 edizioni senza soluzione di continuità** rappresenta un traguardo non comune per questo tipo di attività: un traguardo che, di certo, nessuno aveva ipotizzato nel 2012. E se inizialmente ci si era occupati quasi esclusivamente della *supply chain* dei medicinali per uso umano, progressivamente, nelle seguenti edizioni, **si è posta attenzione all'intero comparto dei prodotti per la salute**, divenuti ormai oggetto di attenzione da parte di molte aziende farmaceutiche, fornendo informazioni su veterinari, integratori, dispositivi, prodotti biotecnologici e per la sperimentazione.

## IL PROGRAMMA DEL CORSO

Il corso prevede un impegno di **96 ore complessive tra lezioni in aula e visite ad alcune strutture**



**Roberto de Luca**  
co-direttore del corso

**logistiche significative per il settore.** Le materie di insegnamento comprendono i medicinali per uso umano e veterinario, farmaci biotecnologici, prodotti per la salute, tra cui integratori e dispositivi, gestione dei materiali, pianificazione e gestione delle scorte, approvvigionamento di materiali e servizi, rapporto con i fornitori e la loro valutazione, acquisti nella sanità pubblica, innovazione digitale nella filiera della salute. E ancora: applicazioni informatiche per la logistica e *data integrity*, magazzino per la conservazione dei farmaci, distribuzione dei farmaci e il loro trasporto,

importazione parallela dei farmaci, *risk management* e *business continuity*, statistica, logistica dei farmaci per la sperimentazione clinica, tracciabilità dei farmaci, smaltimento dei prodotti invendibili, farmacia di comunità e la farmacia ospedaliera, attività di vigilanza e fenomeni distorsivi del settore.

Tratto distintivo del corso è rappresentato dal fatto che – oltre alle nozioni strettamente collegate alle singole materie – **per ogni argomento indicato saranno presi in considerazione tutti gli aspetti normativi relativi.**

### I NUMERI (DI SUCCESSO) DELLE PRECEDENTI EDIZIONI

«Nelle varie annualità, il corso si è avvalso di una ventina di docenti ed è stato frequentato mediamente da 8-10 corsisti, con una punta di 17 nel 2021», illustra il professor **Roberto de Luca**, co-direttore del corso. «Quest'ultimo elevato numero di iscritti è stato consentito in considerazione del momento particolare, quando si stava uscendo dall'emergenza Covid, e si è riusciti a realizzarlo in presenza con un'unica lezione

tenuta da un relatore in remoto. **Nelle ultime edizioni le iscrizioni sono state limitate a 15 iscritti per non compromettere l'efficacia di un corso tenuto in presenza.**»

Per valutare un corso non sono però certo sufficienti questi numeri; è necessario avere degli indici di riferimento che supportino le sensazioni positive derivanti dalla soddisfazione dei partecipanti. Alcuni di questi indici si sono misurati tramite **un questionario somministrato al termine di ogni lezione per valutare sia i contenuti che l'efficacia dei docenti.** «È stato gratificante poter constatare che, sulla base di un elevatissimo numero di risposte, il corso ha ottenuto nell'insieme un punteggio medio di 4,79 su 5, **con punte in alcuni anni superiori al 4,9**», specifica de Luca. «L'aver constatato inoltre il costituirsi di uno spirito di gruppo fra i partecipanti, il fatto che a distanza di anni persista un contatto con molti di loro, che alcuni si rivolgano ancora ai docenti per confrontarsi su particolari problematiche, **sono segnali molto forti a conferma della validità dell'iniziativa**», afferma il professore. Che aggiunge come sia di particolare



Nella foto: a sinistra il professor Nicola Realdon e al centro il professor Roberto de Luca con alcuni corsisti.

soddisfazione per tutto il corpo docente anche l'essere venuti a conoscenza che molti di coloro che hanno frequentato il corso hanno potuto aumentare il livello della loro mansione all'interno delle loro organizzazioni e, in alcuni casi, trovare un impiego.

## IL RUOLO DI ADF E DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

Chiosa de Luca, lanciando *l'edizione 2024-25 del Corso di Alta Formazione Logifarm - Logistica farmaceutica*: «Se un'iniziativa ottiene successo, il merito va attribuito a molte componenti. Tra queste sicuramente a chi, come il professor **Nicola Realdon**, è riuscito a far decollare materialmente l'iniziativa con il supporto di personale di segreteria e di amministrazione del **dipartimento di Scienze del Farmaco dell'Università degli Studi di Padova**, nonché dei diversi direttori che si sono succeduti negli anni: i professori **Manlio Palumbo**, **Paolo Caliceti** e **Stefano Moro**. Così come non è trascurabile il contributo delle varie associazioni che hanno sostenuto l'iniziativa in diversi modi: con il contributo di docenti, con l'ospitalità in occasione delle visite a strutture dei loro associati e, cosa fondamentale per poterlo realizzare, con la diffusione delle informazioni riguardanti il corso. Sotto questo punto di vista, è doveroso riconoscere ad ADF di aver creduto sin dalla prima edizione

**nell'utilità di questa occasione di formazione** e di averla concretamente sostenuta e divulgata, visto che tra i partecipanti dei vari anni non sono praticamente mai mancati i rappresentanti delle aziende della Distribuzione intermedia.».

## COME FARE PER PARTECIPARE

Il corso – **che avrà inizio il 13 settembre** – è aperto a coloro che sono in possesso della laurea triennale, specialistica, magistrale o di vecchio ordinamento in Farmacia, Chimica e Tecnologia Farmaceutiche, Scienze biologiche, Biotecnologie, Scienze Chimiche, Ingegneria, Economia e Commercio, Economia Aziendale, Giurisprudenza, Scienze Statistiche. Possono essere inoltre ammessi i possessori di diploma di scuola secondaria con esperienza lavorativa documentata nel campo della logistica nei settori interessati alla *supply chain* del farmaco e dei prodotti per la salute.

I partecipanti saranno selezionati sulla base della valutazione di *curriculum vitae et studiorum*, lettera di motivazione, eventuale colloquio motivazionale. Sarà considerato titolo preferenziale un'eventuale attività svolta nel settore della logistica farmaceutica.

**La richiesta di iscrizione avrà dovrà pervenire entro il 26 agosto 2024 attraverso il sito: <https://uel.unipd.it/master-e-corsi/logifarm-logistica-farmaceutica>** ●



**INNOVAZIONE**  
NOLEGGIO

**RD RENT**  
MOVE YOUR WORK

***I vostri partner di fiducia:  
soluzioni di noleggio efficaci per il  
TRASPORTO A TEMPERATURA CONTROLLATA  
DI FARMACI E MEDICINALI***



**Veicoli isotermitici  
e coibentati disponibili per noleggio  
a breve termine, stagionali e lungo termine.**

*Contatti dedicati ADF:*

**Daniele Piccardi (Sales Key Account)**

**mobile: 347 21 57 096**

**Email: [distribuzionealute@innovazione.rent](mailto:distribuzionealute@innovazione.rent)**

Innovazione S.r.l.

Sede legale: Strada Ludovico Ariosto, 39

06063 Magione (PERUGIA) • Tel. 199 21 69 21

[www.innovazione.rent](http://www.innovazione.rent) - [info@innovazione.rent](mailto:info@innovazione.rent)

# INNOVAZIONE NOLEGGIO

## Noleggio veicoli refrigerati

**INNOVAZIONE**  
NOLEGGIO

**RD RENT**  
MOVE YOUR WORK

Sempre più evidente e importante è la **interconnessione tra distribuzione protetta a temperatura controllata e mobilità**. È il vasto mercato della **“catena del freddo”**.

In questo **strategico macrosettore economico** si evidenziano attività altrettanto importanti che richiedono l'uso di mezzi refrigerati per il loro trasporto: primo tra tutti **la distribuzione di farmaci e medicinali**.

A questo proposito ricordiamo **alcuni fondamentali della Distribuzione di farmaci e medicinali**:

“La Distribuzione intermedia del farmaco, riconosciuta quale **servizio pubblico essenziale**, è l'indispensabile anello di collegamento fra la produzione industriale e la dispensazione finale al pubblico, con particolare attenzione alle esigenze di tutela della salute e della qualità di vita della collettività.” Concretamente, “la Distribuzione intermedia semplifica e razionalizza il percorso del farmaco consentendo la capillare disponibilità dei prodotti all'interno delle oltre 25.000 farmacie e parafarmacie presenti sul territorio nazionale”.

E questa continua crescita del settore che richiede trasporto a temperatura controllata ha **consentito ad INNOVAZIONE NOLEGGIO di porsi come attore primario a supporto di questo ampio e specialistico mercato**.

Per questo obiettivo, **INNOVAZIONE, in collaborazione con importanti costruttori, da Iveco a Stellantis Group, ottimamente rappresentati da ROMANA DIESEL, dispone oggi di una vasta flotta di furgoni composta da veicoli coibentati e isotermici**, in grado di soddisfare qualsiasi esigenza di trasporto nei settori che richiedono temperatura controllata e “tracciabilità” della catena del freddo.

<https://www.innovazione.rent/furgoni-refrigerati/>

E in questa ottica, obiettivo del *management* di **INNOVAZIONE** e dei suoi *partners* è crescere ulteriormente nel proprio mercato di riferimento, con un **focus continuo sul servizio, sull'attenzione alle esigenze delle aziende utilizzatrici e sulla conseguente loro customer satisfaction**, affidandosi a un *team* dedicato, competente e di elevata professionalità.



Territorialmente, accanto all'**headquarter di INNOVAZIONE sito a Magione (Perugia)** operano nuove filiali a Roma (2 sedi), Modena (Vignola), Aversa (Napoli), Termoli (Campobasso), Verona, Bergamo, Ponsacco (Pisa), Jesi (Ancona), Foligno (Perugia), alle quali si stanno aggiungendo Torino, Castelfranco Veneto e Milano.

**Così, oggi, INNOVAZIONE, insieme a ROMANA DIESEL, è lieta di poter dedicare un'attenzione particolare e assistenza alle esigenze operative e di mobilità delle aziende della filiera del trasporto farmaci e medicinali.**

A questo scopo sono stati istituiti **due contatti dedicati ADF**, per ogni necessità di informazione o assistenza:

- Telefono: Daniele Piccardi (*Sales Key Account*)  
cell. 347 21 57 096
- Email: [distribuzionesalute@innovazione.rent](mailto:distribuzionesalute@innovazione.rent)

# Le iniziative a supporto dell'ecosistema *healthcare*



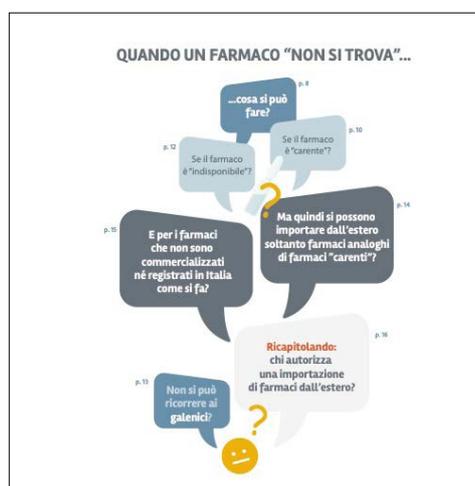
Daniele Marazzi  
Consigliere Delegato  
Consorzio Dafne

*Innovazione e collaborazione nella filiera per contrastare carenze e indisponibilità: tutti gli strumenti della "cassetta degli attrezzi" del Consorzio per affrontare al meglio, con tempestività e precisione crescenti, le complesse sfide della distribuzione*

**I**l valore e l'importanza di spazi di confronto aperto e costruttivo, che ospitano al proprio interno la più ampia e completa eterogeneità di attori dell'ecosistema, sono elementi fondamentali per ambire a **fronteggiare con efficacia fenomeni complessi e dalla genesi articolata come quello delle carenze e delle indisponibilità di medicinali**. Sono presupposto fondamentale, infatti, per favorire il clima partecipativo e collaborativo indispensabile a promuovere quel dialogo trasversale e inclusivo che consente di affrontare nel merito questioni anche spinose, così da superarle a vantaggio di tutti i protagonisti e soprattutto del sistema nel suo complesso.

## IL LIBRETTO "NON SI TROVA"

In quest'alveo si inseriscono i **Tavoli Tecnici** promossi e coordinati da **Aifa - Agenzia italiana del farmaco**, che rappresentano autentici spazi di confronto e dialogo proattivo tra tutti gli *stakeholder* della filiera *healthcare*. In particolare, recentemente il **TTI - Tavolo Tecnico Indisponibilità**, a riconfermare l'approccio fattivo improntato alla collaborazione concreta, ha prodotto una pubblicazione dal taglio fortemente comunicativo che ha raccolto l'appoggio di **tutte le principali realtà coinvolte sul tavolo stesso, tra cui si annoverano tanto il Consorzio Dafne quanto ADF**. Il libretto "*Non si trova*". *Carenze e indisponibilità di farmaci* (al quale è dedicato l'articolo a pagina 5) si configura come uno strumento agile e snello,

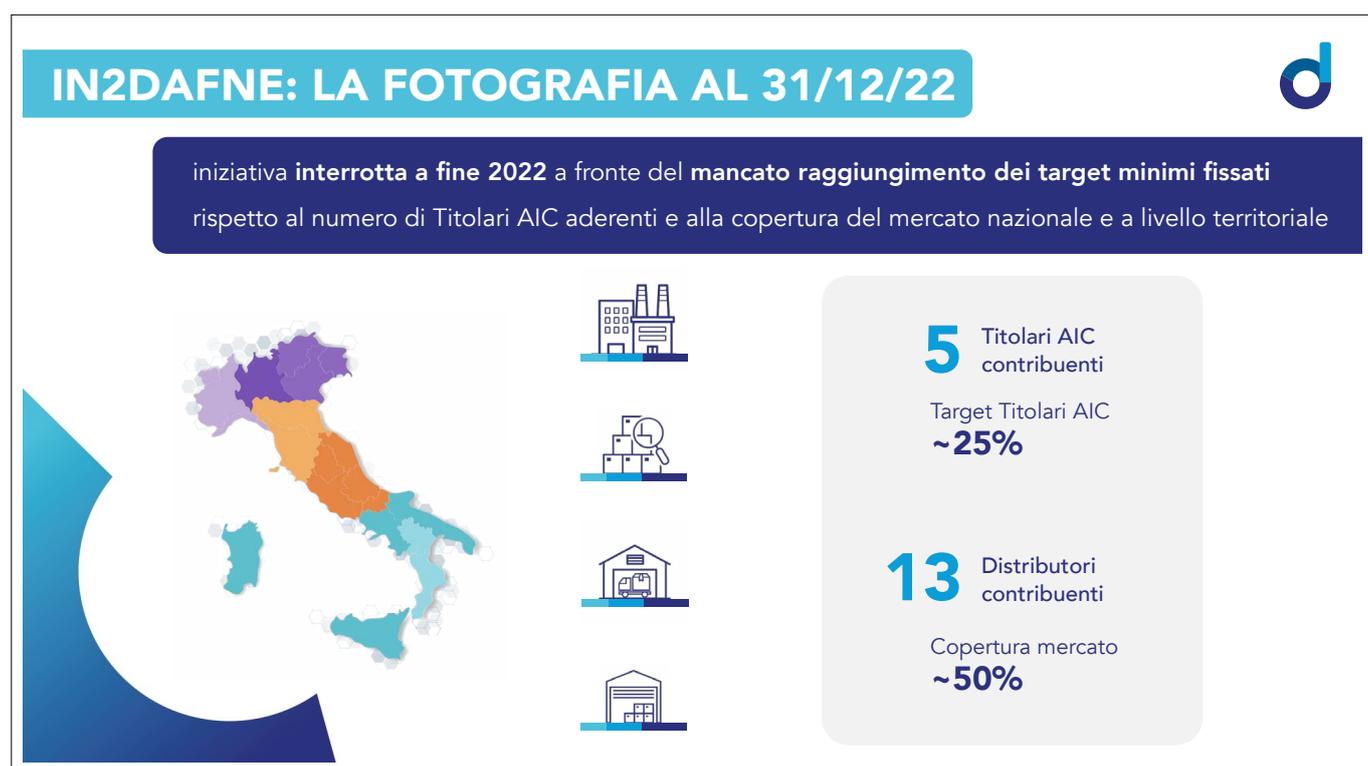


che si propone di contribuire a diffondere la consapevolezza delle azioni da intraprendere sul campo, per **gestire in modo efficace il fenomeno nei casi – invero, fortunatamente, pochi – in cui si verificasse un’effettiva criticità, così come per contribuire a evitare le – decisamente più frequenti – esasperazioni** (spesso, soprattutto mediatiche) a fronte di eventi ampiamente presidiati e che presentano precise e puntuali indicazioni a scongiurare o comunque minimizzare eventuali impatti negativi sulla salute dei pazienti.

### L'ESPERIENZA DI IN2DAFNE

Un recente *webinar* promosso lo scorso 2 luglio 2024 da **Sifo** (Società italiana di farmacia ospedaliera e dei Servizi farmaceutici delle Aziende sanitarie) è ritornato sull’argomento delle carenze e indisponibilità di medicinali provando ad accendere i riflettori su possibili sinergie e soluzioni. Nell’occasione, sono stato coinvolto per condividere, dalla prospettiva privilegiata del **Consorzio Dafne**, esperienze e buone pratiche nella filiera *healthcare*.

L’intervento ha ricordato l’**esperienza dell’iniziativa IN2DAFNE, un autentico esempio paradigmatico di progettualità di filiera**, che ha trovato nel Consorzio naturale sintesi costruttiva del confronto fra Industria e Distribuzione, finalizzato a esplorare la possibilità di portare **un contributo concreto al lavoro di gestione, mitigazione, prevenzione dei fenomeni riconducibili a carenze e indisponibilità di medicinali**. L’assunzione di responsabilità da parte di aziende e grossisti dell’ecosistema e la volontà di portare un contributo concreto, seppur non risolutivo, che mettesse nelle condizioni di prendere decisioni più consapevoli e, auspicabilmente, più efficaci si è tradotto anche nell’aggiunta di **un ulteriore strumento a disposizione di Aifa**, ad affiancare e supportare il complesso di azioni già poste in essere dall’Agenzia. L’iniziativa è entrata in esercizio con l’inizio del 2022, dopo oltre un anno di lavoro intenso, caratterizzato da costanti confronti e discussioni. Grazie a IN2DAFNE, le aziende *healthcare* avrebbero avuto a disposizione una fotografia puntuale della disponibilità dei propri prodotti nella rete distributiva per area geografica.



La sintesi dell’iniziativa IN2DAFNE



Il Comitato dei consorziati riunitosi il 25 giugno 2024

I Distributori intermedi avrebbero invece potuto visualizzare le informazioni relative alla disponibilità complessiva dei singoli medicinali nell'intera *Supply Chain* nazionale. **Le tecnologie blockchain, smart contract e private data, alla base di IN2DAFNE, per loro natura garantiscono un elevato livello di sicurezza delle informazioni condivise**, senza richiedere la presenza di una "terza parte fidata" a detenere le informazioni e ad assicurare la corretta accessibilità ai singoli attori pur consentendo al Consorzio Dafne di mantenere la *governance* del progetto. L'architettura alla base della soluzione IN2DAFNE faceva leva su alcune possibilità introdotte dalle più recenti tecnologie, sapientemente combinate con strumenti e infrastrutture di collaudata affidabilità e sicurezza. Nonostante il successo tecnico, non è stato possibile coinvolgere un numero sufficiente di attori per raggiungere una copertura significativa del mercato. Ciò ha portato alla chiusura del progetto con la fine del 2022. **Le lezioni apprese e le soluzioni tecnologiche validate, tuttavia, rimangono un patrimonio prezioso per future iniziative.**

### LA DASHBOARD CON OPEN ACCESS LAYER

In chiave più prospettica, invece, si inserisce la progettualità inizialmente concepita per rendere disponibile ai Consorziati una *dashboard* sintetica e *user-friendly*. Grazie al rilascio dell'*Open Access Layer*, infatti, **diventerà possibile intercettare ed elaborare i dati riportati all'interno dei messaggi** – dietro specifica autorizzazione da parte dell'azienda titolare del documento – **in modo da sviluppare analisi statistiche e proporre indicatori sintetici di processo**. I riscontri raccolti dal Comitato dei Consorziati, tuttavia, hanno segnalato una netta prevalenza dell'interesse a che questo tipo di analisi vengano condotte periodicamente dal Consorzio stesso per fornire *report* di filiera rispetto a uno strumento attivabile dal singolo attore. La possibilità di concatenare tra loro – a patto, naturalmente, che i diversi messaggi riportino i corretti riferimenti incrociati – Ordini, Avvisi di Spedizione (DesAdv/ASN), Conferme di ricezione (POD1) ed Esiti dei controlli in ingresso (POD2) consente di monitorare e dimensionare (anche cogliendone eventuali

elementi distorsivi nella domanda) i delta tra le quantità richieste, evase ed effettivamente ricevute per singoli codici prodotto, **alzando il livello del confronto tra i diversi attori e favorendo un dialogo auspicabilmente più proficuo e costruttivo sulla base di informazioni oggettive comuni.**

### LA "CASSETTA DEGLI ATTREZZI" DAFNE

Si conferma quindi **l'impegno sempre più fattivo e concreto del Consorzio a supporto della collaborazione trasversale nell'ecosistema,**

continuando a lavorare per una crescente valorizzazione dei dati e delle informazioni interscambiati tra i diversi attori della filiera. Obiettivo ultimo si conferma il costante miglioramento in trasparenza, efficacia ed efficienza, grazie a una "cassetta degli attrezzi" ricca di strumenti concreti a supporto di un'operatività sempre più digitale e integrata. Un approccio che – ne siamo convinti – permetterà di affrontare al meglio, con tempestività e precisione crescenti, le complesse sfide della distribuzione *healthcare*. ●



Le principali novità nella "cassetta degli attrezzi" del Consorzio Dafne



Maurizio Maggini  
Suppl. Relationship  
Senior manager Italy  
CH & Pharmacy Market  
IQVIA

# Il mercato *Retail* nel primo semestre 2024

Buone performance per la prima metà dell'anno, con una crescita dell'1,9 per cento corrispondente a 16 miliardi di euro a valore. Il canale Farmacia è il principale driver di crescita con un +2,9 per cento, mentre l'E-commerce vola verso una previsione di fatturato a fine 2024 di oltre il miliardo di euro

**I**l mercato farmaceutico *retail* chiude a metà 2024 con un complessivo segno positivo e una crescita di quasi 2 per cento rispetto al 2023. Complessivamente il mercato ha sviluppato a oggi circa 16 miliardi di euro (Figura 1), di cui 13,6 veicolati dalle farmacie. È proprio il canale Farmacia che ha trainato la crescita nel primo semestre 2024, segnando un +1,8 per cento complessivo rispetto al I semestre 2023. In particolare, il comparto commerciale in farmacia,

con la sua crescita al +2,9, è risultato il maggior driver di crescita in questa prima metà dell'anno. Discorso a parte per il canale *E-commerce*, che prosegue la sua crescita **oltre il 20 per cento rispetto al 2023**, arrivando a un fatturato di 600 milioni di euro nel primo semestre, con una proiezione a fine anno che supererà il miliardo di euro, sopravanzando quindi in termini di fatturato la Parafarmacia. Proseguendo l'analisi dei vari canali di vendita considerando anche il trend a volumi e dei prezzi,

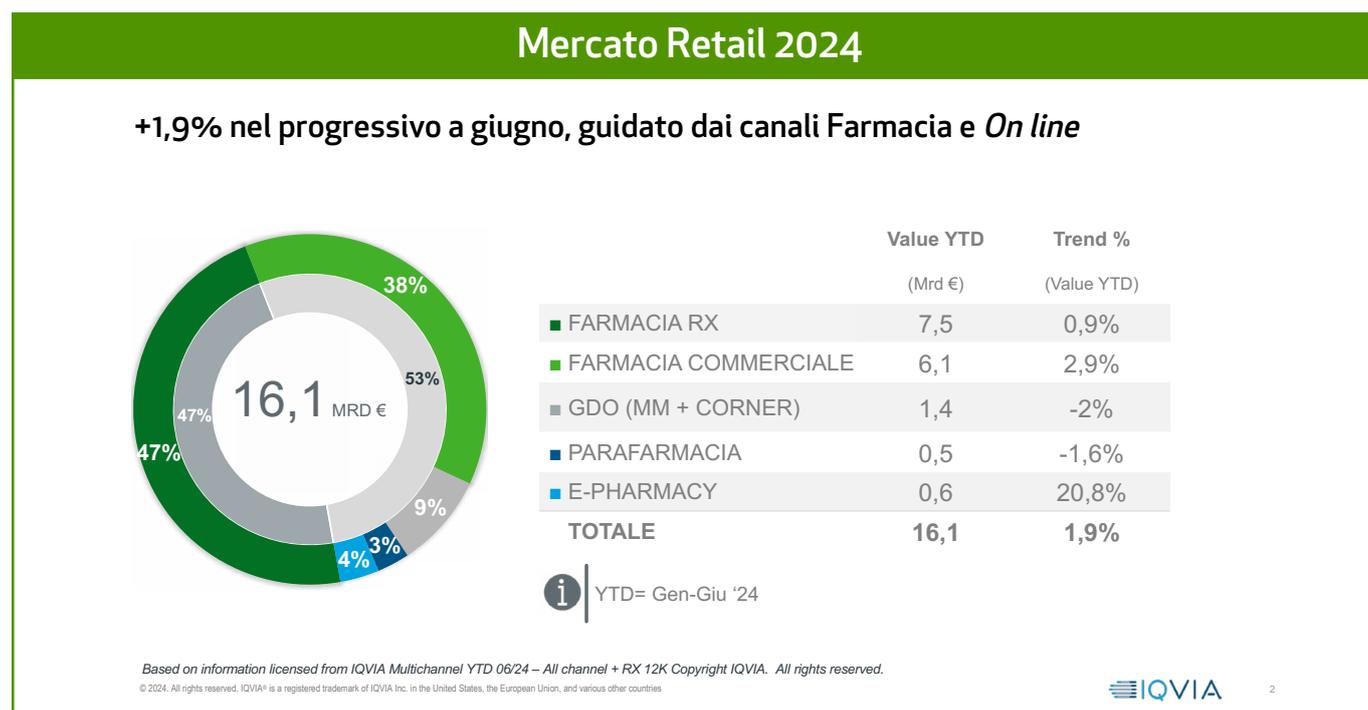


Figura 1

notiamo come **gli unici canali che crescono come numero di confezioni vendute sono il canale Farmacia nella sua componente di prodotti etici (+0,5 per cento a volumi verso il primo semestre 2023), e il solito canale Online (+17,2 per cento) (Figura 2)**. La componente commerciale dei prodotti venduti in farmacia cresce in fatturato grazie all'aumento dei prezzi (+5,1 per cento verso 2023) mentre i volumi

calano. La stessa parafarmacia contiene il sensibile calo dei volumi (-6,5 per cento) grazie all'aumento prezzi.

### I TREND DEL PRIMO SEMESTRE 2024 NEL CANALE FARMACIA

Se analizziamo più nel dettaglio il canale si nota come la crescita complessiva del fatturato dell'1,8 per cento

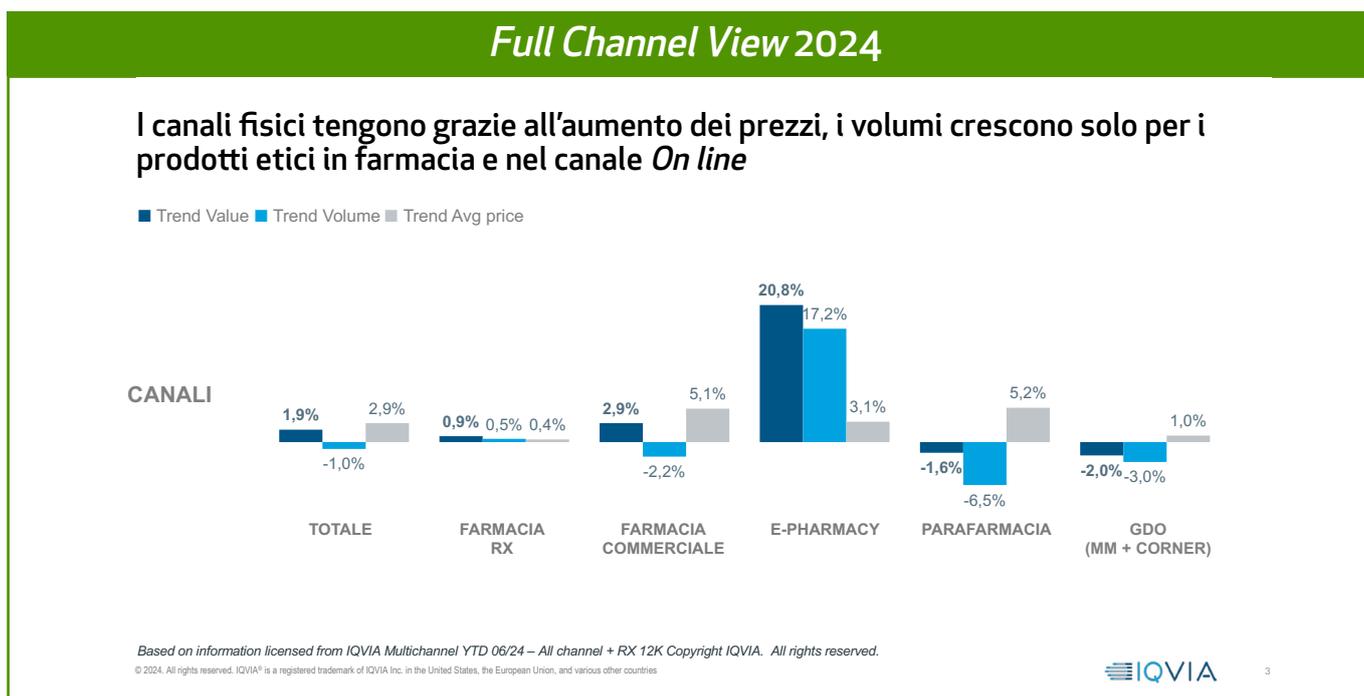


Figura 2

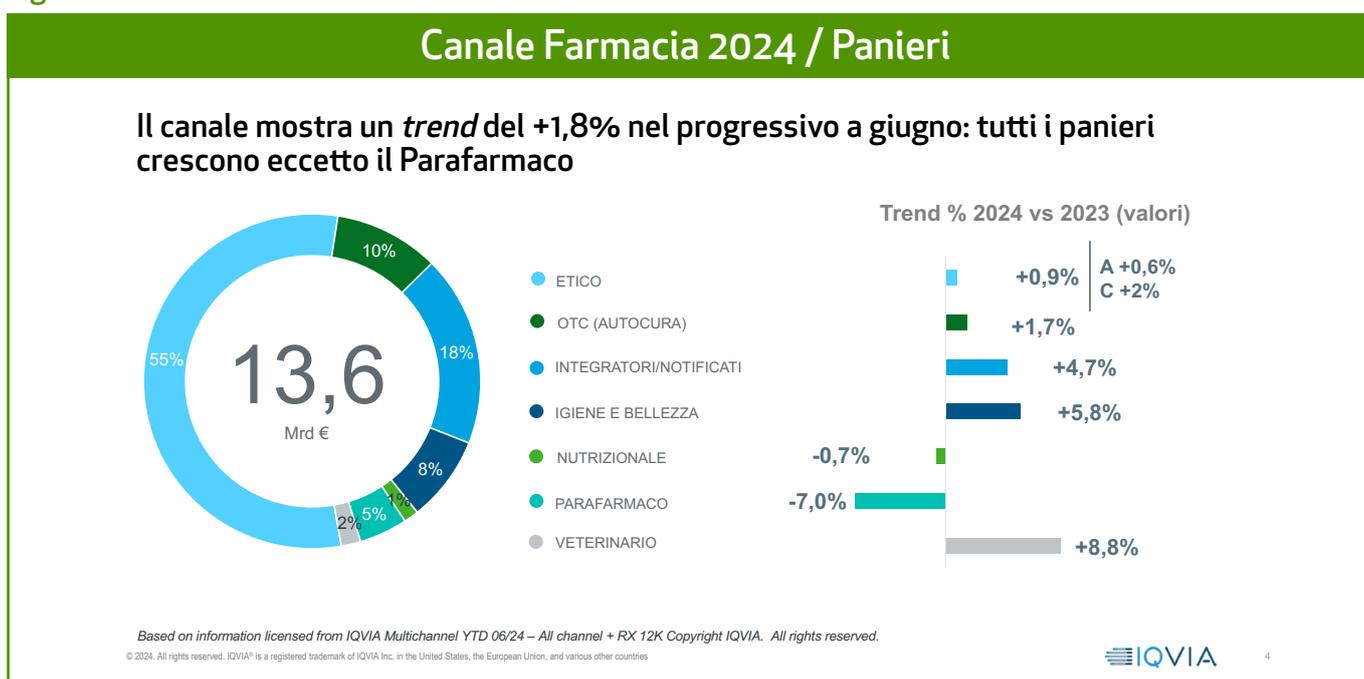


Figura 3

nel primo semestre 2024 sia trainata principalmente dagli Integratori/Notificati (+4,7 per cento), dal comparto Igiene e Bellezza (+5,8 per cento) e dai farmaci Etici di classe C (+2 per cento) (**Figura 3**). All'interno del paniere degli Integratori/Notificati le principali classi a maggior crescita sono state gli Integratori Minerali (+16 per cento), i Calmanti e Sonniferi (+10 per cento) e i prodotti per il tratto digerente e stomaco (+10 per cento). Per quanto riguarda l'Igiene e Bellezza tra le top classi si sono distinte per crescita i Prodotti Solari (+7,8 per cento), i Prodotti Femminili per viso (+10 per cento) e i Prodotti Antiseborroici (+14 per cento). Per quanto riguarda le classi terapeutiche della Classe C Etico le performance migliori sono state invece ottenute dai farmaci Oftalmici (+4,3 per cento), dagli Ormoni Sessuali (+3,7 per cento) e dalle Preparazioni Nasali (+6 per cento).

L'unico paniere che registra ancora una performance negativa è il Parafarmaco, che perde 7 punti percentuali nel primo semestre 2024 rispetto al primo semestre del 2023 principalmente per i prodotti

ancora legati al Coronavirus (test e mascherine) e per la classe dei Test per glucosio, prima categoria del comparto, che segna quasi un -30 per cento rispetto ai primi sei mesi del 2023.

Da sottolineare infine la performance del paniere dei Prodotti e farmaci veterinari, ancora di nicchia in farmacia, pesano infatti il 2 per cento in quota di mercato, ma con crescita stabili e costanti intorno al 9 per cento.

Proseguendo l'analisi dei panieri a livello territoriale (**Figura 4**), osserviamo **diversità di comportamenti di acquisto nelle varie Regioni a seconda della tipologia di prodotto**.

I farmaci Etici hanno un valore per abitante più alto nelle Regioni meridionali ma anche in Lombardia e Liguria, mentre le Regioni centrali e del nord-est mostrano un traino del farmaco su ricetta più basso. Di contro, **se andiamo ad analizzare i panieri di Autocura e soprattutto gli Integratori/Notificati, notiamo subito un'inversione di tendenza rispetto all'Etico**, con un utilizzo e un fatturato medio per abitante più marcato nelle Regioni settentrionali e

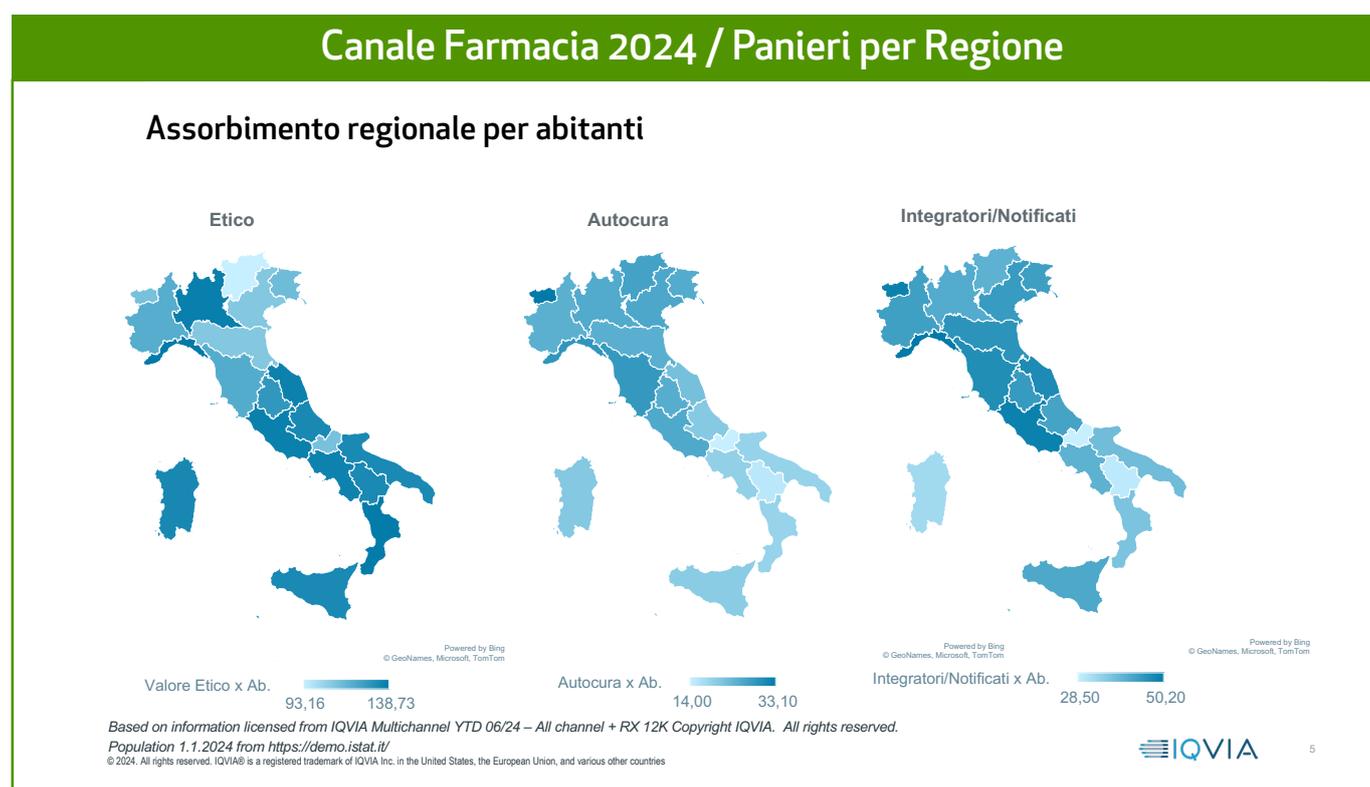


Figura 4

centrali, con Sud e Isole a quasi la metà del valore. Una relazione quindi più stretta col farmaco su ricetta al Sud, dove invece probabilmente fattori economico-sociali, ma anche culturali, non spingono allo stesso modo la componente di prodotti più commerciali in farmacia.

## IL FOCUS SULL'E-COMMERCE

Veniamo ora ad analizzare più in dettaglio la performance del canale *on line*, che – come anticipato – **segna costante crescita intorno al 20 per cento nel primo semestre** rispetto all'analogo periodo del 2023 (Figura 5). In termini di macrocategorie, così come per la farmacia fisica anche l'*e-commerce* mostra le performance migliori per i comparti Integratori (+21,2 per cento) e Igiene e Bellezza (+23,9 per cento). Da segnalare inoltre il trend dei Prodotti veterinari con una crescita di oltre il 30 per cento.

Anche per l'*e-commerce* la categoria con performance minori rimane il Parafarmaco, comunque in crescita rispetto al 2023.

Scendendo più nel dettaglio delle categorie,

osserviamo come tra le prime 20 in termini di fatturato quelle con le performance migliori sono state gli Antiacidi (+39 per cento), i Prodotti Oftalmici (+36 per cento), i Prodotti Femminili per il Viso (+35 per cento), gli Integratori Minerali (+30 per cento) e i Lassativi (+30 per cento).

In conclusione, possiamo riassumere i primi sei mesi del 2024 con una sostanziale tenuta del canale Farmacia, soprattutto nella sua componente commerciale, grazie all'aumento medio dei prezzi e una costante crescita del canale *E-commerce*, spinto da una crescente propensione culturale all'acquisto *on line* da parte del consumatore e dal differenziale di prezzo rispetto al canale fisico che si aggira su un valore medio del 20 per cento.

Per la fine dell'anno 2024, IQVIA prevede una crescita complessiva del 2,4 per cento in fatturato per la Farmacia, che porterà il canale a oltre 27 miliardi di euro, e una crescita dell'*E-commerce* intorno al 17 per cento, che porterà l'*on line* a superare il miliardo di euro a totale anno. ●

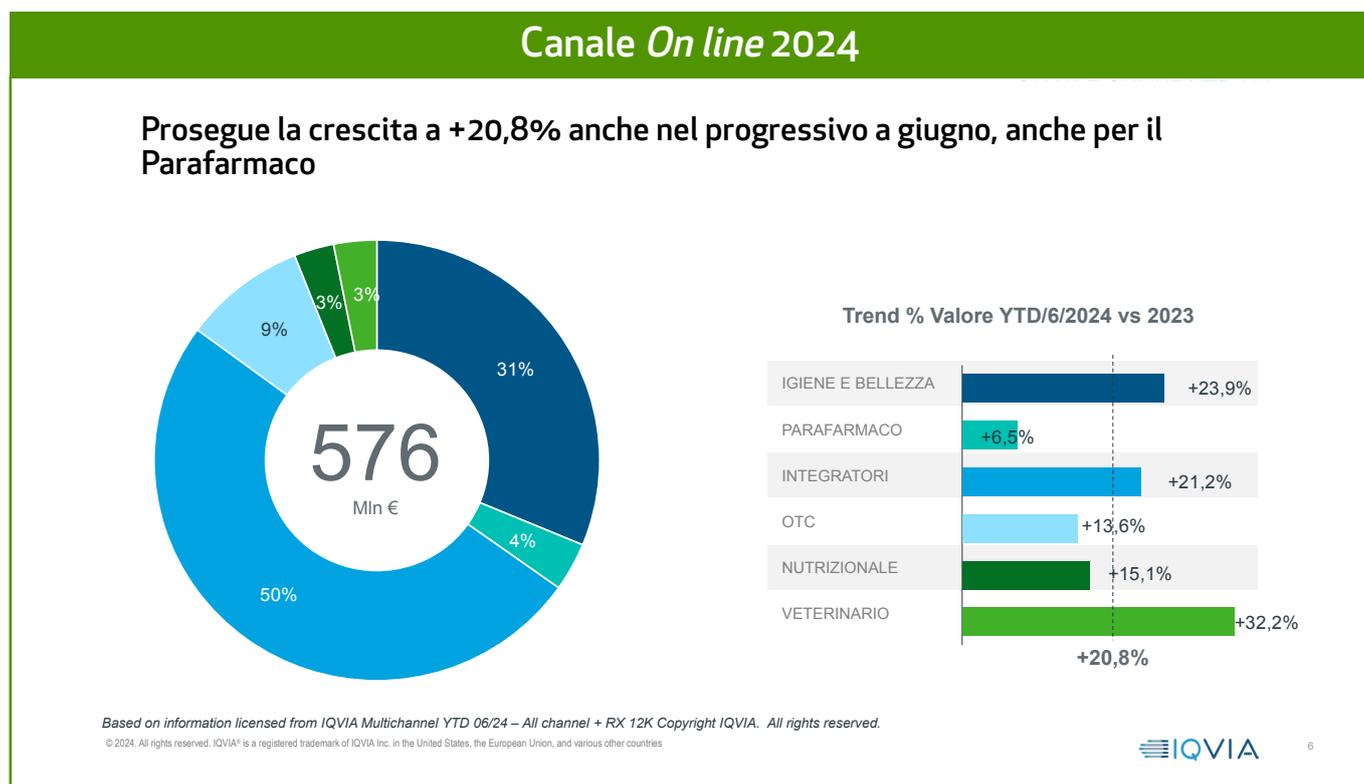


Figura 5



Nel sito web dell'Associazione Distributori Farmaceutici  
[www.Adfsalute.it](http://www.Adfsalute.it) potete trovare anche i precedenti numeri  
de Il Quaderno della distribuzione farmaceutica

**Segretaria di Redazione Maria Pia Mircoli**

**Il Quaderno della distribuzione farmaceutica**

*Notiziario online dell'Associazione Distributori Farmaceutici*

*(ai sensi art. 3 bis L. 16 luglio 2012, n. 103 di conversione del DL 18 maggio 2012, n. 63)*

**Adf SERVICE s.r.l.**

**Sede Legale Via Alessandro Torlonia 15/a - 00161 Roma**

**tel. 064870148, fax 0647824943 - [ilquaderno@Adfsalute.it](mailto:ilquaderno@Adfsalute.it)**