

# Nel vortice dei media

**“La prescrizione a sproposito di farmaci era già nota vent’anni fa, quando ero ancora al liceo. Dietro un tale malcostume, da condannare in ogni modo, si è dipanato un falso scoop da quattro soldi, in modo da arrivare all’agognata meta: le liberalizzazioni come panacea di tutti i mali”**

## CAPOLIVERI (LI), 13 DICEMBRE

Pregiatissima redazione di LA7, questa mia per invitarvi ad alcune riflessioni sulla “questione farmaci” di cui avete discusso. Mi aspettavo già, essendo prevenuto per natura, un servizio simile proprio e casualmente alla vigilia di importanti decisioni al governo. Niente di strano, quindi. Ovviamente è già tutto scritto e deciso. Democrazia vuol dire ascoltare certa gente, intervistare certa gente, fare informazione tendenziosa, fare servizi scandalistici, dare l’ultima parola a certe persone. Nulla di nuovo, semmai tanta tristezza per una professione nobile e svilita da interessi di quartiere, mortificata dai politici e dai media che li rappresentano degnamente. La volontà di condizionare l’opinione pubblica è arrivata a livelli grotteschi, ormai non più credibili. Trovo profondamente meschino che, non potendo addebitare ai farmacisti più di tanto, riguardo alle prescrizioni false, vi siate attaccati alla demagogia spicciola di certe frange di professionisti, casualmente non trovando nessuno fra i 17.000 e rotti titolari in grado di controbattere e casualmente intervistando persone comuni... contro.

Attenzione: ci sono anche decine di migliaia di farmacisti collaboratori che niente hanno in comune con cento scalmanati che si arrogano il diritto di rappresentarli, e voi avete scelto casual-

mente una farmacia titolare di Roma, ben nota per le continue violazioni deontologiche, che casualmente era contro il sistema e si ergeva a paladina del cittadino. La prescrizione a sproposito di farmaci era già nota vent’anni fa, quando ancora ero al liceo. Dietro un tale malcostume, da condannare in ogni modo, si è dipanato un falso scoop da quattro soldi, in modo da arrivare all’agognata meta: le liberalizzazioni come panacea di tutti i mali. Per fare meglio ancora, vi invito a scegliere una farmacia consenziente, a fare il relativo filmato - una bufala, né più, né meno - e a dare in pasto al pubblico ciò che succede, come rappresentativo della totalità delle farmacie in essere: una su una, il 100 per cento sarebbe ancora più impattante, non ci avete pensato?

Mi ha stupito la rappresentanza di Federfarma nel vostro talk-show, sinceramente non me l’aspettavo. Resta il fatto che avete, però, proditoriamente lasciato sul vostro sito esclusivamente certe immagini e ingiurie, non seguite dal dibattito. I cittadini sono contrari a ogni forma di deregolamentazione selvaggia di un’istituzione pubblica e sono ben consapevoli delle problematiche che seguiranno eventuali picconate a un sistema che è stato ed è uno strumento altamente democratico, con regole valide per tutti e assistenza elargita ovunque, an-

che in quei luoghi poco appetibili ai supermercati e a quei “professionisti” che dicono di essere dalla parte del cittadino. Questo nonostante ci siate voi o chi per voi, a seminare tempesta.

Il cittadino vuole continuare ad acquistare il farmaco in farmacia: questa è la verità e lo dimostreremo. Se poi il farmacista viene accusato: di vendere i generici al posto dei farmaci griffati (obbligo di legge) perché ci guadagna di più; di non vendere i generici (Antitrust) perché non ci guadagna; di non rispettare la legge che gli impone di promuovere il generico; di rispettare la legge sui turni domenicali; sinceramente non c’è molto da aggiungere a questa farsa, se non la vergogna di una frase odiosa e offensiva da parte della vostra giornalista: «I farmacisti iniziano a rispettare la legge».

Signori, ognuno si assuma le proprie responsabilità per ciò che dice: «iniziare» significa che fino a ora il farmacista non ha rispettato la legge. Sbaglio? E se l’ha rispettata - vedi turni di riposo - è stato accusato lo stesso. Si prega di documentare il tutto, magari con denunce circostanziate, altrimenti la querela è nell’aria. In Italia i tutelati sono proprio i delinquenti, per cui potrebbe essere un buon auspicio essere paragonati a loro. In ultimo, devo ricordare che le farmacie possono e vogliono migliorarsi: niente è perfetto, tutto è perfezionabile. Le farmacie hanno fatto ottime proposte, accettate dal ministero della Salute, per andare incontro ancora di più al cittadino.

Se avete qualche chiarimento da proporre, cosa che dubito, visto che sono malfidato, potete rispondermi.

**Carlo Lazzeri**

## Tornare alla galenica

### DAL FORUM, 10 DICEMBRE

Gentile direttore, io sono una giovane titolare con grandi aspirazioni e mille idee, buona parte delle quali non facilmente realizzabili. Tra gli obiettivi, il principale è ribadire ogni giorno l’indispensabilità della mia professione; ho scelto infatti di occuparmi della vecchia snobbata poco lucrosa galenica.

Ho dunque investito tutto ciò che potevo in termini di energie (mie e dei fantastici colleghi che mi affiancano) e di attrezzature e materie prime, per colmare i milioni di "buchi" terapeutici dell'onnipotente industria farmaceutica. Parlo dunque di dosaggi e forme farmaceutiche pediatriche, dell'allestimento di farmaci *off-label*, dal banale antinfiammatorio senza eccipienti fino al collirio e all'iniettabile.

Tanta la fatica nello studiare ogni volta la soluzione migliore, nel trovare riferimenti normativi e tecnici, per realizzare qualcosa che i pazienti non potrebbero avere se non da noi, il tutto ampiamente ripagato dalla riconoscenza visibile sul volto di chi ti ringrazia già solo per aver dedicato tempo al suo problema. Il tutto in collaborazione con le Asl le quali sempre più spesso autorizzano il rimborso del galenico magistrale e allo stesso tempo risparmiano. Questa è per me la vera essenza della professione dalla quale discendono tutte le altre, torniamo a essere i preparatori oltre che i dispensatori!

**Cristina Porcu**

## Sul progetto extrafarmaco

**PALO DEL COLLE (BA), 10 DICEMBRE**

In merito all'articolo di Massimo Stragliati, sul n. 16 di *Punto Effe* (pp. 24-25) mi vedo costretto a chiosare negativamente talune affermazioni. Orbene, qui si racconta che «negli ultimi tre anni mobili ad aprile i volumi (di baby food) venduti dalle farmacie sono passati da 52,3 a 56,8 milioni». Scusate ma chi raccoglie i dati riportati e, soprattutto, dove li raccoglie? Si dà il caso che io sia titolare di farmacia in provincia di Bari ove da qualche anno è concentrata oltre una dozzina di ipermercati (da Auchan a Carrefour, da Ipercoop a BariBlu eccetera). Tali ipermercati con cadenza circa mensile, mettono in giro volantini (o meglio riviste) di prodotti con prezzo di vendita al pubblico inferiore a quello da me pagato per forniture dirette da Plasmon, Ni-

piol, DietErba e altri marchi consimili. Appare evidente che, anche vendendo per assurdo con ricarico zero, sarei sempre non competitivo. Quando ho posto la problematica a rappresentanti e capi-area mi è stato risposto che il volantino dura 10/15 giorni e dopo i prezzi tornano superiori a quelli della farmacia. Ma nel frattempo è uscito il volantino dell'altro "iper" e poi quello dell'altro e così il dietetico per bambini è sulla piazza costantemente sottocosto! Ciò ha portato quasi all'azzeramento delle vendite di comparto e più di un collega ha drasticamente ridotto l'area espositiva, limitandosi a fornire un servizio nei giorni di chiusura degli ipermercati, approvigionandosi dai grossisti, praticando prezzi di vendita naturalmente più alti e sentendosi dare del ladro da qualche cliente non molto rispettoso. Il problema, cari amici, non sono solo le sanitarie che comunque acquistano col nostro stesso listino e hanno generalmente breve vita commerciale, ma la Gdo che con meccanismi a me sconosciuti (vendere in perdita, maggior potere contrattuale, altro) ci mettono fuori gioco, nonostante i contenutissimi ricarichi del 10 per cento o meno.

La «leva prezzo», signor Stragliati, dalle mie parti è adottata da almeno dieci anni e, se ora non funziona più, i motivi vanno ricercati altrove. Se poi i dati da lei commentati rientrano nella statistica dei "polli di Trilussa" (c'è chi ne mangia due all'anno, chi nessuno, ma entrambi ne mangiano uno a testa), allora il discorso cambia.

**Michele Brudaglio**

*Gentile signor Brudaglio, la ringrazio per le sue puntualizzazioni che mi permettono di fornirle i dovuti chiarimenti sulle metodologie seguite nella rilevazione ed elaborazione dei dati di vendita delle farmacie. Vado con ordine. I dati sono raccolti ed elaborati da Ims Health, riconosciuta azienda leader mondiale nel settore, e sono basati sulla collaborazione continuativa di campioni perfettamente rappresentativi degli universi analizzati, opportunamente stratificati per aree geografiche, grandezza centri e tipologie delle farmacie. I dati presentati si riferisco-*

## Dite la vostra

Se volete esprimere le vostre opinioni inviate una lettera a Punto Effe, via Boscovich 61, 20124 Milano, trasmettete un fax allo 02.29513121, mandate una e-mail a [info@puntoeffe.it](mailto:info@puntoeffe.it) o intervenite sul forum di [www.puntoeffe.it](http://www.puntoeffe.it). Per permetterci di ospitare più interventi, scrivete lettere brevi. Quelle non pubblicate sono sul forum di [www.puntoeffe.it](http://www.puntoeffe.it)

*no alle vendite a totale Italia (e in tal senso può valere quanto così simpaticamente illustrato dal Trilussa). Presentare dati generali risponde innanzitutto a esigenza di spazi limitati nell'ambito della rivista, ma i dati sono, comunque, molto utili per offrire a tutti i lettori un dato medio col quale confrontare la propria specifica realtà. Non ho dubbio alcuno che la realtà del territorio nel quale interagisce la sua farmacia sia esattamente quella da lei descritta, e le posso assicurare che lo stesso fenomeno investe, specie con l'incremento esponenziale della concorrenza dopo l'ingresso del mass-market e degli altri esercizi di vicinato (parafarmacie, sanitarie, eccetera) nel settore salute, molte altre regioni e province d'Italia.*

*Può facilmente immaginare cosa succede nel nord, dove la presenza della Gdo è sei volte superiore al sud.*

*Resto tuttavia convinto che competere con la distribuzione moderna si può e si deve (dopo aver effettuato una completa e corretta analisi del bacino d'utenza): utilizzando tutti gli strumenti a disposizione del farmacista quali l'assortimento, l'esposizione, i prezzi e, non ultimi, il lungo e consolidato rapporto con i clienti e la qualità del servizio. Credo che molti farmacisti l'abbiano fatto: non mi spiegherei altrimenti l'incremento delle vendite di baby food, in crescita in Italia nei primi nove mesi dell'anno del 9,5 per cento a unità e del 2,1 per cento a valori.*

**Massimo Stragliati**