

# Non più deleghe

**“Bisogna sostenere chi nell'esecutivo opera bene, anche se ieri non eravamo d'accordo con lui, tenerlo sotto osservazione perché mantenga gli impegni, rafforzarlo nei confronti di chi sicuramente porrà ostacoli, criticare con decisione quando serve”**

## ROVIGO, 21 MAGGIO

Leggo nell'intervista ad Annarosa Racca, sul numero 9/2008 di *Punto Effe*: «Rinnovare lo statuto è oggi più che mai necessario soprattutto per creare un sindacato meno verticistico e più partecipativo. L'attuale organizzazione di Federfarma ci ha impedito spesso in passato di essere rapidi nelle decisioni e questo non deve più accadere.

Il nuovo statuto dovrebbe anche consentire una partecipazione maggiore di tutti i titolari e, ai vertici, l'eleggibilità alla presidenza non ridotta ai soli 21 del Consiglio di presidenza, ma almeno a tutto il Comitato Centrale». Bene. Non assomiglia molto a quello che abbiamo sostenuto in questo forum?

Adesso che abbiamo un presidente disponibile ai cambiamenti e soprattutto a cambiare le regole del gioco, dobbiamo capire in che modo esattamente si pensa di farlo. Perché sappiamo che le regole si possono cambiare in molti modi e che chi ha in mano le leve del potere ha la possibilità di determinare un orientamento che potrebbe anche non corrispondere alle aspettative dei farmacisti italiani.

Quindi dobbiamo chiedere al nuovo esecutivo, che è stato eletto con le vecchie regole, di promuovere fin da subito un ampio dibattito sul nuovo statuto, a cominciare dalle associazioni provinciali, per poi arrivare a una discussione più ampia, per esempio, durante Cosmofarma 2009.

Cari colleghi, vi invito caldamente alla partecipazione, anche se non l'avete mai fatto, anche se non ne avete voglia, anche se siete abituati a delegare, anche se siete sfiduciati.

È questo il momento in cui abbiamo la possibilità di recuperare, almeno in parte, ma forse anche del tutto, il terreno perduto.

Bisogna sostenere chi nell'esecutivo opera bene, anche se ieri non eravamo d'accordo con lui, tenerlo sotto osservazione perché mantenga gli impegni, rafforzarlo nei confronti di chi sicuramente porrà ostacoli, criticare anche con decisione quando serve, insomma essere protagonisti di questo momento. Una categoria attenta e partecipe è determinante sul comportamento dei suoi organi di rappresentanza.

Finora abbiamo delegato troppo.

**Giommi**

## Privilegi e diritti

### DAL FORUM, 24 MAGGIO

Credo che pensare di far rinunciare i titolari all'ereditarietà della farmacia sia inutile, sono troppo legati a questo immenso e iniquo privilegio e solo discuterne li fa andare in bestia.

Figuriamoci, se non mollano due o trecento euro in più di contratto, figuriamoci, non lasciano di certo allo stato la "loro" farmacia, che poi sarebbe restituire solo la concessione,

che si chiama appunto così e non regalia, ma da questo orecchio non ci sentono. Il punto è proprio questo, è la loro farmacia, i titolari ritengono di essere i proprietari della farmacia, non solo come struttura, non solo come entità di distribuzione del farmaco, ma soprattutto come un titolo nobiliare.

Pensateci bene, nel paese c'è il sindaco, il medico, c'era il conte, sostituito dal cavaliere o commendatore di turno e poi il farmacista, il vecchio padre farmacista, accompagnato dal farmacista figlio, entrambi figure forti anche nell'immaginario comune. Certo nella vita della città, nella vita che cambia, questo quadro romanzesco si incrina sempre più; ma dentro, dentro i titolari sono ancora così come un antico nobile intoccabile e indiscutibile.

Pensateci è mai possibile andare alla morte del conte e prendervi il suo castello e il suo potere solo perché avete vinto un concorso? È inimmaginabile... è un atto sacrilego, purtroppo per voi titolari, tutto questo quadro romanzesco mi ricorda uno di quei film in cui la metropoli è cresciuta dappertutto eccetto un piccolo fazzoletto di terra con al centro una piccola casupola abitata da un vecchio contadino che difende il suo "piccolo mondo antico" dalle Coop, ops volevo dire dalle ruspe.

**Farmadeluso**

### ANCONA, 24 MAGGIO

Io parlo da figlio di titolare e, premesso ciò, mi permetto qualche considerazione.

Mio padre, a suo tempo e a prezzo di notevoli sacrifici, ha comprato (senza aiuti) prima una farmacia tra

# in bianco

i monti poi, dopo otto anni tra i monti, una farmacia urbana (sempre senza aiuti, se vogliamo soprassedere sull'entità degli interessi che al tempo erano oltre il dodici per cento). Spesso nonostante abbia una storia diversa dalla sua e nonostante le possibilità che gli eventi mi hanno concesso mi confronto con lui e per certi versi soffro della situazione.

Di fatto la farmacia è una sua creazione, il modo in cui la farmacia è fatta, congegnata, posizionata, il lavoro che fa e come si svolge, sono la conseguenza di ciò che lui ha fatto. Forse per molti ottusi tutto ciò vale zero, ma per qualsiasi mente dotata di un minimo di intelligenza il suo lavoro ha un valore.

Ora, sebbene sia un sostenitore di un sistema meritocratico mi trovo in palese difficoltà, non tanto per l'aspetto di mero interesse che verrebbe subito in mente, quanto più per un aspetto di valore assoluto. Il lavoro di un padre potrebbe essere lo stesso se questo permette di creare un futuro, una aspettativa e tutto ciò che ne consegue, confrontandolo con quello che sarebbe il semplice lavoro di ufficio? Per capire, mio padre mi dice sempre che non avrebbe fatto nulla di quello che ha fatto se avesse saputo che sarebbe finita così, o che di fatto il suo lavoro non avrebbe coinvolto l'ambito familiare; si sarebbe limitato al mero indispensabile, nulla di più. Mi viene da pensare al lavoro dei medici di base, professionisti che negli ultimi anni

hanno ragionato a volte più come sindacalisti che come medici, e nonostante il meccanismo concorsuale di fatto a fine carriera vendono molto spesso la loro "pazientela".

Questo per dimostrare che la farmacia si è finora avvalsa di un sistema misto, impresa-concessione, che se da un lato non ha premiato meccanismi meritocratici, ha garantito però un servizio di buon livello. In poche altre circostanze lo Stato, con le concessioni, è riuscito a ottenere tanto. Si stimola il privato a eseguire una certa funzione e per ora questa funzione viene svolta in maniera capillare, turnata e di fatto a costo zero per la collettività.

Torno quindi alla ereditarietà, difficilmente se anche solo pochi dei parametri sopra detti fossero alterati la garanzia del servizio sarebbe la stessa. È ancestrale il meccanismo che lega l'imprenditorialità alla familiarizzazione, slegarli significa annullarne l'efficacia.

Se la farmacia fosse stata quella che molti si augurano diventi, sarebbe di gran lunga meno appetibile di quel che oggi appare e questo anche e soprattutto grazie al lavoro di quelli di cui sopra.

Certo, diranno alcuni, così ragionando tu blocchi le eccellenze, ma nego anche l'eventuale addebito; di fatto il meccanismo si concentra nel sistema servizi e quindi esula dalla deriva delle intelligenze, di fatto potrebbe deviare come dimostrano gli interessi di grosse imprese.

**“La farmacia si è finora avvalsa di un sistema misto, quello dell'impresa-concessione, che se da un lato non ha premiato la meritocrazia, ha garantito però un servizio di buon livello. In pochi altri casi lo Stato, con le concessioni, ha ottenuto tanto”**

## 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)

Dall'altro lato il meccanismo di rinnovamento della classe è in atto. L'ereditarietà non è così scontata, ci sono tempi stretti per conseguire la laurea, la pensione per i titolari sta diventando obbligatoria, spero si sblocchino tanti concorsi.

Posso partecipare per confrontarmi almeno? O non posso esserne neanche degno?

Concludendo penso che non ci sia mai stata tanta carne al fuoco come in questo momento, palese che bruciare tutto non gioverà a nessuno.

**Piero Rossi**

### DAL FORUM, 28 MAGGIO

In relazione al rinnovo del contratto nazionale dei dipendenti di farmacia, non sono un esperto ma voglio fare qualche considerazione.

Un'adeguata riparametrazione salariale è necessaria e urgente e, allo stesso tempo, sarebbe un utilissimo spostamento verso un tipo di contratto sanitario. Ma la cosa che a mio parere serve è un contratto che lasci anche una minima possibilità di car-



riera, a beneficio sia del collaboratore sia del titolare. Oggi più che mai è necessario riqualificare professionalmente la farmacia e non si può pensare che il titolare o direttore da solo sia e debba essere responsabile di tutto. Una figura di collaboratore farmacista in grado di svolgere mansioni particolari, per esempio il responsabile di laboratorio, figura già prevista all'interno delle Nbp in farmacia. Un collaboratore in grado di sostituire momentaneamente e/o per un tempo limitato il titolare/direttore senza dover procedere a attese burocratiche spesso disattese proprio per la loro inadeguatezza rispetto al tempo previsto per la sostituzione.

Un farmacista che professionalmente risponda direttamente al titolare. Conosco la realtà di diverse farmacie, oltre quella dove lavoro, e nella maggior parte di esse esiste un collaboratore di questo tipo.

Questo livello di professionalità deve essere riconosciuto, poi chiaramente nelle piccole farmacie ce ne sarà solo uno, mentre nelle grandi, che so, ci saranno il collaboratore anziano e il responsabile di laboratorio. Certo è che si tratta di una figura praticamente già esistente, bisogna riconoscerla a livello contrattuale.

**Giovannina**

## Il libro sulla Finanziaria 2008

**SAVONA, 30 MAGGIO**

Ho letto la vostra pubblicazione *La finanziaria 2008 e le altre sfide sul banco del farmacista*.

Dove e come posso ottenere dati statistici riguardanti i ricarichi per i vari settori e/o i prezzi medi al pubblico

dei prodotti da utilizzare per elaborare un listino da applicare in farmacia? Ho provato a contattare la Nielsen ma non ho mai avuto alcuna risposta. Complimentandomi per la vostra interessante opera, anticipatamente ringrazio.

**BOLOGNA, 3 GIUGNO**

Gentile dottore, la ringraziamo per la sua cortese nota e per l'apprezzamento del nostro lavoro.

È difficile se non impossibile che le aziende della distribuzione rendano noti i loro margini (ricarichi).

Quello di cui le aziende di rilevazione offrono notizia, a pagamento, è solitamente il livello dei prezzi (che prescinde dal correlato costo d'acquisto). La miglior fonte di orientamento per le marginalità della farmacia è l'archivio storico dei dati sul suo gestionale, ove lei ne faccia uso abituale e corretto; se ciò non è disponibile, può confrontare i prezzi da lei praticati negli anni 2006-2007 con i costi risultanti dalle fatture dei produttori.

Il livello dei prezzi della concorrenza invece si ottiene con il più classico dei sistemi: visitando (o mandando a visitare) gli esercizi concorrenti e osservando di persona i prezzi (oppure controllando le offerte via web o sui leaflet diramati dai locali super/ipercerchi).

È inoltre probabile che la sua software house, o la cooperativa di farmacisti di zona, possano offrirle un servizio informativo sulle marginalità rilevate su un campione significativo di clienti. In particolare, spesso le cooperative hanno disponibili o possono avere disponibili dati molto interessanti, ma sono estremamente prudenti sulla loro divulgazione, per timore di incorrere in

sanzioni dall'Antitrust (che a suo tempo sanzionò Federfarma proprio per l'osservatorio prezzi).

**Marcello Tarabusi**

## Farmacisti fuori dal corner?

**VEROLAVECCHIA (BS), 9 MAGGIO**

Quello che più mi indispette, nella vicenda dei farmaci a marchio Coop, non è la situazione in sé, ovvero che la Coop acquisti prodotti fabbricati e confezionati da altri e ci appiccichi il suo logo.

Questo lo possono fare tutti, chi per 80 esercizi e chi per 17.000; affari della Coop se sarà un business o un buco nell'acqua. Quello che non tollero è l'enfasi e l'esagerato rilievo dato all'avvenimento, sia dalla stessa Coop sia dai media.

Ancora una volta si mette in evidenza il prezzo, il mirabolante risparmio del cliente Coop, puntando il dito contro la farmacia, rea di sottrarre milioni di euro dalle tasche dei cittadini. Questo non lo sopporto. Dopo ore di lavoro passate a spiegare inutilmente ai clienti il risparmio che otterrebbero acquistando il generico, dopo gli sconti, le offerte, il paniere, il ricarico... per essere concorrenziale, mi ritrovo comunque a figurare esosa. Perché i media non ricordano mai i trucchetti che usa la Gdo per fare in modo che i carrelli dei clienti trasbordino di cose inutili (che il pubblico ritiene invece essenziali) e rimarcano i pochi centesimi risparmiati sul farmaco a fronte delle decine di euro buttate in tanti altri prodotti.

Personalmente, prima di consigliare un farmaco, chiedo al cliente cosa stia usando o cosa abbia già a casa, procurandogli a volte un risparmio cento per cento, oppure non gli vendo niente perché il suo armadietto dei medicinali è già ampiamente fornito. Non credo di essere l'unica ad agire in questo modo, i nostri non sono clienti occasionali, ma persone

**“Quello che veramente mortifica e offende è vedere continuamente screditato il nostro lavoro e i media sempre pronti a fare da cassa di risonanza a queste comparsate. Ridicoli. Tanto baccano per un acido acetilsalicilico venduto in ottanta corner”**

con le quali abbiamo costruito nel tempo la fiducia e non vogliamo certo distruggerla per pochi euro.

Quello che veramente mortifica e offende è vedere continuamente screditato il nostro lavoro e i media sempre pronti a fare da cassa di risonanza a queste comparsate. Ridicoli. Tanto baccano per un acido acetilsalicilico venduto in ottanta corner, ma la cosa che mi fa sganasciare è la seguente affermazione del presidente di Coop Italia sul fatto che i farmaci a marchio Coop potrebbero presto uscire dal loro primo canale distributivo, gli ottanta corner nei supermercati: «La legge prevede che per chi ne facesse richiesta», ha precisato Tassinari, «c'è la possibilità di approvvigionarsi dei nostri medicinali. E se una persona dovesse far esplicita richiesta di un nostro farmaco rifiutando prodotti simili, la farmacia dovrebbe procurarselo». No comment.

**Giovanna Fusar Poli**

#### **DAL FORUM, 5 GIUGNO**

Attenzione, il progetto Coop mira a un forte switch di prodotti da obbligo di prescrizione a Sop (e fin qui siamo d'accordo); e all'eliminazione dell'obbligo del farmacista per ridurre i costi e vendere i Sop anche in strutture più piccole degli ipermercati. Penso che il secondo punto sarebbe una sciagura da tutti i punti di vista. Prima di tutto, da un punto di vista tecnico-professionale si arriverebbe alla vera banalizzazione del farmaco e all'aumento dei casi iatrogeni con relativi costi (per iperdosaggio di paracetamolo si muore, i farmaci non sono caramelle).

In secondo luogo, da un punto di vista professionale verrebbe meno il ruolo oggi obbligatorio di consulente da parte del farmacista, il quale diventerebbe sempre più un dispensatore di scatolette, alla stregua di distributori automatici e vendite online che a quel punto sarebbero lecite. Sul versante occupazionale, poi, sarebbero alla lunga licenziati

**“La tanto sbandierata consulenza all’acquisto si traduce in un tentativo di convincimento a comprare velocemente la farmacia (ai prezzi stratosferici che ti propongono), senza margine di mediazione, anche perché dietro di te, ti dicono, c’è una lunga fila”**

tutti i farmacisti dipendenti assunti da corner e parafarmacie in questi due anni, perché costosi e non più indispensabili.

Per quanto riguarda infine il sistema distributivo sarebbe la morte delle già oggi agonizzanti parafarmacie indipendenti.

Come volevasi dimostrare. Chi lo dirà ai 3.000 farmacisti dipendenti delle nuove parafarmacie che si è scherzato e che presto saranno per strada? Lasciamo perdere.

**Aldo75**

**Collaboratore**

## **Sui mediatori di compravendite**

#### **MILANO, 1 GIUGNO**

Mi piacerebbe ascoltare le esperienze dei colleghi perché io ho avuto a che fare con mediatori tutto sommato onesti mentre con altri la trattativa si è trasformata in un incubo con ricatti da parte degli stessi, disposti a vessazioni continue pur di portare a termine l'affare.

E non sto parlando di mediatori dell'ultima ora ma di studi superaffermati.

**Alberico75**

#### **DAL FORUM, 2 GIUGNO**

Le mie esperienze per il momento sono state unicamente con gli “studi affermati”. Vi ho trovato poca professionalità, pressapochismo e tanta, tanta voglia di portarti subito dal notaio a firmare l'acquisto (incassando quindi la parcella). La tanto sbandierata “consulenza all'acquisto” si traduce poi in un tentativo di convincimento a comprare velocemente la farmacia (ai prezzi strato-

sferici che loro propongono), senza margine di mediazione anche perché dietro di te, ti dicono, c'è già una lunga fila di altri potenziali acquirenti in attesa. È difficile districarsi nel mondo della compravendita di farmacie.

Veramente vorrei incontrare mediatori seri e corretti che sappiano consigliarti e seguirti in tutti i passi di un acquisto che sicuramente è il più importante della vita.

#### **DAL FORUM, 3 GIUGNO**

Scusatemi ma sono del parere che un acquisto così delicato lo si fa soprattutto considerando le proprie esperienze personali da collaboratore (immagino che chi acquista abbia già almeno 4-5 anni di esperienza lavorativa) e magari con l'aiuto di qualche titolare amico che può rendersi conto davvero quanto la spesa valga l'impresa. Chi ci può consigliare meglio di noi stessi e delle nostre esperienze? Per il resto anche se avessi la liquidità per acquistare adesso me ne guarderei bene dal farlo, aspettando magari che tra qualche anno il sistema si assesti su nuovi standard che di sicuro non saranno quelli del passato (cioè professione blindata, utili facili e niente concorrenza).

Di sicuro, anche se non lo è ancora, quello farmaceutico diventerà un settore dove vi sarà un rischio d'impresa e la cosa penso che farà sensibilmente scendere il prezzo delle licenze che a mio avviso sono già sopravvalutate sia a causa del particolare momento economico che ovviamente dalla forte e ingiustificata domanda.

**Gioblack**