



# Tutto intorno a Cosmofarma

**P**ositivo il bilancio di Cosmofarma 2010. In rapporto alle precedenti edizioni romane, del 2006 e del 2008, si è assistito a un notevole incremento di visitatori. Quest'anno erano 21.000, il 18,9 per cento in più rispetto a due anni fa. Dei 13.656 farmacisti presenti poco più della metà, 7.024, erano titolari. In aumento anche gli studenti in Farmacia: 1.787, l'87,3 per cento in più rispetto al 2008. La Roma fieristica ha offerto ai visitatori un cielo grigio e qualche spruzzo di sole ma prevalevano le nu-

bi. Che volessero richiamare quelle che gravano sulla farmacia?

## RIFLESSIONI DEL SABATO

Il convegno del sabato mattina - organizzato da Federfarma e Fofi con il coordinamento dell'Utifar - è tradizionalmente quello più atteso a Cosmofarma. Sono gli stati generali della professione e anche quest'anno non sono mancati gli spunti di interesse. Unico appunto sul fatto che al termine della tavola rotonda si poteva dare più spazio agli interventi dalla platea, ri-

mandando di mezz'ora il break per il panino. Due le ricerche presentate in apertura dei lavori. Di quella di Ketty Vaccaro del Censis sul rapporto tra farmacie e anziani abbiamo già parlato sul numero di *Punto Effe* del 6 maggio scorso. Inedita è invece la ricerca presentata da Erika Malmarini, docente di *Public Management & Policy Department* della Sda Bocconi: "Farmacisti: le scelte di oggi per la farmacia di domani". Essa nasce all'interno dell'Osservatorio sull'evoluzione della professione, un progetto avviato lo scorso anno

da Fofi e Università Bocconi. Obiettivo: monitorare i cambiamenti in atto affidandosi a un'istituzione di prestigio come l'ateneo milanese. Mallarini ha presentato la parte della ricerca incentrata sul "Farmacista in farmacia". Il dato più interessante riguarda il credito sociale di cui gode tuttora la farmacia. L'ottica è quella dei cittadini e l'apprezzamento si mantiene elevato: «La soddisfazione verso il servizio reso in farmacia», ha precisato la ricercatrice, «a oggi è molto alta, 6,35 su una scala di Likert 1-7, dove 7 rappresenta la soddisfazione massima». Il 95 per cento del campione preso in esame frequenta abitualmente la farmacia ma è in aumento la percentuale di coloro che non disdegnano i canali alternativi: il 27,8 per cento ha dichiarato di acquistare abitualmente farmaci nei supermercati e il 24,6 nelle parafarmacie. Entrando più nel dettaglio, l'83,2 per cento dei cittadini si reca quasi sempre nella stessa farmacia. Per quale motivo? Il primo criterio di scelta è la prossimità, il secondo la relazione con il prodotto, solo terzo il rapporto di fiducia con il farmacista. E il farmacista votato al commerciale piuttosto che alla consulenza professionale? Neanche per sogno. I cittadini, nella loro maggioranza, riconoscono a chi sta dietro al banco la *customer advocacy*, la volontà di tutelare gli interessi del cliente. C'è ancora molto da fare su questo piano, però, dal momento che la ricerca rivela che soltanto il 24 per cento degli interpellati chiede consiglio al farmacista. I meno fiduciosi nei confronti di quest'ultimo sono i sani e i malati cronici; i primi hanno meno occasione di recarsi in farmacia mentre i secondi lamentano una scarsa attenzione nei loro confronti, in fatto di prodotti e servizi. A proposito di servizi, il 63,9 dei cittadini sarebbe disposto a pagare per usufruirne in farmacia, mentre il 34 ne vorrebbe addirittura di più rispetto a quelli previsti dalla legge 69. «La fiducia verso il farmacista nasce anche dalla semplicità del linguaggio che egli usa, più accessibile rispetto a quello tipico del medico» ha commentato il presidente di Federfarma Annarosa Racca nel corso della tavola rotonda moderata dal giornalista di *Mi manda Raitre* Andrea Vianello. E il medico in farmacia? Tema caldissimo di ogni altro, visto che il ministro Fazio ne ha parlato a più riprese, non

## Alla Fiera di Roma la quattordicesima edizione dell'annuale rassegna sul mondo del farmaco. Visitatori in crescita, soprattutto tra gli studenti, e molte discussioni sul tavolo

DI LAURA BENFENATI E GIUSEPPE TANDOI

entrando per la verità nei particolari. Mandelli a parte - della posizione della Fofi parliamo nel prosieguo di questo articolo - molto cauti tutti quanti. Racca: «L'ipotesi non è prevista dalla Legge 69, bisogna intavolare una discussione con i medici, ma diamo priorità al rinnovo della Convenzione con l'Ssn, che è scaduta da dodici anni». Eugenio Leopardi (presidente Utifar): «Il medico in farmacia? Una fuga in avanti, bisogna capire che cosa potrebbe fare in quel contesto». Dubbiosi anche Francesco Schito, vice presidente di Assofarm, e Paolo Corte, presidente della Fenagifar. Schito - considerando che dalla ricerca di Mallarini risulta che il farmacista parla poco con il cliente - si è detto a favore dell'introduzione in farmacia del "Registro farmaceutico e terapeutico del paziente", già adottato in alcuni Paesi dell'Unione. E per il futuro? «Riportiamo i farmaci innovativi in farmacia», ha invocato Racca, «ormai sono quasi scomparsi». «Gli ultimi due anni ci sono serviti a metabolizzare il cambiamento», ha concluso Leopardi, «e ora bene i servizi, ma occorre considerare i costi che implicano».

### UN SALUTARE REALISMO

Ecco, i servizi. Tra i numerosi convegni in programma, uno era organizzato dalla Scuola internazionale di alta formazione (Siaf): «La nuova farmacia dei servizi: modelli, tecnologie e competenze necessarie». La Legge 69/09 è stata «una svolta ineludibile», per Elisabetta Borachia, coordinatrice della Commissione servizi di Federfarma. «Molti di questi servizi già si facevano ma non erano mai stati istituzionalizzati». Servizi socio-sanitari e di primo soccorso; prevenzione ed educazione sanitaria; ampliamento attività Cup magari con possibile ritiro referti in farmacia; farmacovigilanza e farmacovigilanza, e chi più ne ha più ne



metta. Ma la strada è ancora lunga. «I servizi sono un *work in progress*», ha ammonito Giuseppe Impellizzeri, direttore generale di Federfarma, «ora si attendono i decreti attuativi come se fossero il passo definitivo ma essi devono passare al vaglio della Conferenza delle Regioni. Non solo, ma poi ogni Regione potrebbe fare a modo suo». E inoltre bisogna considerare altre "piccole" incombenze: rinnovo della Convenzione, Patto per salute, eventuali altri salassi sulla filiera. «La questione è nebulosa», ha rimarcato Impel-





lizzeri, «e molti i nodi da affrontare: lo spazio necessario per ospitare questi servizi, la formazione del personale, oltre agli approfondimenti relativi alla privacy». Prendiamo l'assistenza domiciliare: «Poche Asl a livello nazionale», ha ricordato Giuseppe Turchetti, della Scuola superiore Sant'Anna di Pisa, «hanno organizzato l'Adi, che solitamente si basa sul volontariato e sul forte contributo economico delle famiglie». In questo contesto come si inseriranno le farmacie? Come ci si regolerà con l'assistenza infermieristica? Di certo, ha sottolineato Turchetti, «i servizi avranno forti implicazioni economiche per le farmacie. Si tratta senza dubbio di un'occasione importante sia per il Servizio sanitario nazionale sia per quelli regionali, ma occorre che tali servizi avvengano all'interno di una rete strutturata». Facile a dirsi, se si pensa alla disomogeneità dell'assistenza sanitaria sul territorio nazionale. Franco Falorni - commercialista, docente alla Siaf e collaboratore di *Punto Effe* - ha parlato chiaro: «Titolari, se non vi sentite più adatti alla farmacia è meglio che la vendiate». Cosa significa? Che complessivamente le 17.000 farmacie fatturano ben 25 miliardi di euro: «Se fossero tutte insieme, sarebbero la sesta azienda italiana», ha messo in evidenza

Falorni, «eppure soltanto lo 0,07 per cento del fatturato, pochissimo, viene investito dalle farmacie in conoscenza. E poi, visto che gradualmente il fatturato sarà suddiviso equamente tra Ssn e altro, bisogna avere il coraggio di puntare su altri canali commerciali». Dunque, una volta di più, serve un farmacista imprenditore e manager, come ha spiegato Ferruccio Fiordispini, direttore generale della Siaf: «Motivare il personale, saper comunicare ma anche saper ascoltare, coltivare la leadership, e praticare il *coaching*, essere cioè capaci di fare emergere il meglio dai propri collaboratori».

#### LA PROFESSIONE AL CENTRO

«Il professionista ha la capacità di innovare tenendo ferme le proprie radici»: ha esordito così il presidente della Fofi, Andrea Mandelli, alla consueta conferenza stampa in fiera della Federazione degli ordini. «Noi vogliamo tenere la professione al centro: la più grande risorsa che ha la farmacia è rappresentata dal professionista che c'è dietro al banco». Mandelli ha quindi elencato tutte le attività della Federazione nell'ultimo anno: l'impegno per sbloccare i concorsi, quello per il ritorno della galenica in farmacia, il grande risultato ottenuto con la legge sulla terapia del

dolore. E ancora il successo dell'Ecm gratuita per i farmacisti, l'avviata attività di aggiornamento dei quiz dei concorsi, di cui si occuperà un'apposita Commissione, la revisione della Farmacopea, con tabelle più attuali e più corrispondenti alle esigenze della gente: «Vogliamo ammodernare per essere sempre all'altezza della sfida. Abbiamo anche in cantiere un progetto di formazione sul rischio clinico rivolto ai farmacisti ospedalieri e pubblicheremo un manuale sull'argomento, su richiesta del Ministero. Distribuiremo, inoltre, a tutti gli iscritti agli Ordini un testo che conterrà tutta la normativa legislativa sulla farmacia». Il presidente della Fofi ha inoltre spiegato che si sta lavorando con le università per introdurre il numero programmato in tutte le facoltà, in modo che si possa mantenere il primato dell'80 per cento di occupati entro il primo anno dalla laurea in Farmacia.

Il vicepresidente e senatore del Pdl Luigi D'Ambrosio Lettieri ha ribadito che il livello di efficienza del comparto farmaceutico nel nostro Paese è elevatissimo e che la linea del riordino del settore è tracciata all'insegna della continuità, a garanzia di un servizio che funziona oggi benissimo. D'Ambrosio Lettieri ha poi raccontato dell'indagine sugli effetti della ricaduta dell'articolo 8 della Legge 405, che presenta risvolti inquietanti perché non si riesce ancora a sapere quanto costa la distribuzione diretta nel nostro Paese. D'Ambrosio Lettieri ha poi parlato dell'indagine conoscitiva sull'e-commerce e la contraffazione e ha ribadito che il commercio online dei farmaci di automedicazione, già oggetto di una specifica proposta di legge in Francia, sarà argomento di importanti discussioni nel futuro prossimo. «L'impegno forte delle istituzioni deve essere quello di armonizzare i livelli legislativi regionale, statale ed europeo, per evitare la presunta illegittimità costituzionale delle leggi. È più che mai necessaria una condizione di sicurezza e stabilità normativa», ha proseguito D'Ambrosio Lettieri, citando la recente favorevole sentenza sulla Puglia e ricordando però che, per esempio in Toscana, le proiezioni rappresentano un'anomalia, rispetto alla legislazione statale che non le consentirebbe. Dei concorsi ha parlato il segretario della Fofi, Maurizio Pace, ricordando lo sbloc-

co di quelli in Sicilia, fermi da dieci anni, e ribadendo il no fermo a sanatorie o all'uscita della fascia C dal canale farmacia. Pace ha anche raccontato che dopo il dramma del terremoto a L'Aquila è stata costituita, alla fine dello scorso anno, l'Associazione nazionale coordinamento farmacisti volontari per la protezione civile, promossa dalla Fofi e nata allo scopo di intervenire in caso di calamità naturali, collaborando con la Protezione Civile. Un'ultima battuta, a fine conferenza stampa, sulla stretta attuale: qual è il parere della Federazione degli ordini sulla proposta del medico in farmacia, avanzata di recente dal ministro della Salute Ferruccio Fazio? «Non diciamo no al medico», ha spiegato Mandelli, «lo pensiamo in farmacia in riferimento alla legge 69 sui servizi: se per esempio si programma una campagna di informazione sulle vaccinazioni, può esserci poi un medico che effettua il vaccino. Lo immaginiamo in farmacia non in generale ma con specifici obiettivi. L'integrazione tra professionisti va bene ma non vogliamo spingerci troppo avanti».

#### IL FUTURO? MEGLIO TABACCAI

Il convegno più interessante di Cosmofarma è stato sicuramente quello organizzato dall'Utifar su "Scadenza dei brevetti e redditività. Quali conseguenze sul bilancio della farmacia?", con i "nostri" Marcello Tarabusi e Giovanni Trombetta, ma anche con Franco Lucidi e Roberto Santori dello Studio associato Bacigalupo Lucidi di Roma. Per fornire i tanto annunciati servizi servono risorse e un sistema in grado di reggere: la farmacia sarà in grado? Quanto si perderà con la scadenza dei brevetti, quanto costeranno i servizi, chi li pagherà?

Nel 2009, rispetto al 2008, il valore medio delle ricette è sceso del 4,5 per cento, mentre il loro numero (= più lavoro in farmacia) è aumentato del 3,5 per cento. E la farmacia continua a essere protagonista del contenimento della spesa, come ha spiegato il vicepresidente Utifar Roberto Tobia: con gli sconti Ssn, il pay back, la trattenuta forzosa dell'1,4: «E mentre i margini continuano a scendere, ci arriva notizia di una nuova scossa elettrica, il taglio di un ulteriore 3 per cento». Insostenibile, per la maggioranza delle

farmacie, come hanno ben spiegato i commercialisti del settore. «Chi sta fermo, indietreggia, è noto», ha esordito Marcello Tarabusi. «Oggi nella base c'è una grande confusione, filtrano disordinatamente notizie incontrollate, le parole d'ordine sono onorario professionale e distribuzione per conto ma una Dpc generalizzata è da contrastare in tutti i modi, perché per la farmacia rappresenterebbe la fine». Tarabusi ha poi spiegato che con la crescita fisiologica del mercato dei generici dovuta alle scadenze brevettuali e la conseguente riduzione dei prezzi, alla fine del 2014 l'Ssn risparmierà, senza fare nulla, 1.800 miliardi. Quale sarà l'impatto sulle farmacie? In una farmacia media con il 70 per cento di vendite di farmaci su prescrizione e il 30 per cento di altro ci sarà una perdita di margine percentuale del 5,46 per cento e a valore assoluto di circa 22.000 euro annui (per i calcoli dettagliati vi rimandiamo all'articolo a pagina 35) e nel 2014 del

6,69 per cento e a valori di circa 27.000 euro annui. In cinque anni la farmacia perderà, senza nessuna manovra aggiuntiva, circa 108.000 euro di margine netto. «Le proiezioni scontano sempre un certo margine di incertezza a livello macro», ha spiegato Tarabusi, «e un necessario profilo di approssimazione a livello micro. Ci sono senza dubbio fenomeni empirici non misurabili *ex ante*, ma le stime sono più che attendibili».

E se si taglia ora un ulteriore 3 per cento, quale sarà l'impatto per le farmacie? Una perdita del 6,12 per cento pari a un valore di circa 25.000 euro, oggi, subito. Inoltre, non si può trascurare l'aumento inerziale e fisiologico dei costi fissi e di quelli retributivi, il maggior assorbimento di tempo umano richiesto dalle singole operazioni, sempre più complesse, come i servizi. Il calo dei margini unitari sommato all'aumento dei costi fissi porterà dunque a una perdita di valore della farmacia,





ben illustrata da Giovanni Trombetta: «Fino a che punto ha senso tenere soldi investiti in una farmacia?». Lo si può capire dal Roi (*Return on investment*), uno degli indici di valutazione maggiormente usato nella pratica contabile delle aziende. Esso misura la redditività del capitale complessivamente investito nell'impresa: il Roi è uguale al rapporto tra il reddito operativo e il capitale investito in azienda. Il Roi delle farmacie è oggi pari a 23,60, mentre per esempio quello dei tabaccai, da quando hanno modificato il modello di business passando alla vendita del prodotto (tabacchi) al servizio (ricariche, bolli, giochi eccetera), è superiore, pari a 28. Se però passa l'ulteriore sconto del 3 per cento, sommato alla riduzione degli incassi per la diminuzione dei prezzi dovuta alle scadenze brevettuali, il Roi della farmacia passa a 17,40 e dall'area di sicurezza il settore passa in quella per così dire "sorvegliata". Se poi ci aggiungiamo i costi dei servizi, il compenso figurativo del

titolare, (e per i dettagli vi rimandiamo a pagina 35), la diminuzione del fatturato dell'etico e l'aumento del costo del personale, il Roi continuerà a scendere.

«A questo punto il titolare non potrà ottenere una remunerazione congrua oltre al suo stipendio figurativo di 39.000 euro lordi annui; non potrà effettuare investimenti significativi; non sarà in grado di dotarsi di locali più grandi per effettuare i servizi e la farmacia subirà un abbattimento significativo del suo valore», ha concluso Trombetta. E i farmacisti in sala erano inchiodati sulle sedie, muti, con lo sguardo fisso. Siccome però non è il caso di piangersi addosso, Tarabusi e Trombetta hanno messo sul tavolo proposte concrete. Il farmaco deve assolutamente rimanere di proprietà dei farmacisti, va destrutturata la 405/2001 e contrastata in ogni modo l'ipotesi di estensione della Distribuzione per conto. E ancora, si deve superare l'attuale sistema dei "doppi prezzi *ex factory*" e all'unico prezzo *ex factory* (sulla base di liste di trasparenza analoghe a quelle dei generici) dei medicinali si aggiungerà un margine per il distributore intermedio, sotto forma di ricarico regressivo e uno per il farmacista. Il compenso del farmacista è costituito da una *fee* professionale che non deve essere inferiore a 3 euro e 45 a pezzo, più una piccola quota variabile anch'essa regressiva. Con questo sistema verrebbe completamente abolito il sistema degli sconti e tutti i farmaci innovativi potrebbero essere distribuiti in farmacia.

Avremmo voluto un dibattito su queste proposte, potevano essere argomento di discussione, magari alla presenza dei vertici di Federfarma. L'agenda di Cosmofarma era però piena di appuntamenti, spesso sovrapposti, talvolta su argomenti già noti. Contemporaneamente al convegno Utifar ne erano stati programmati altri due, uno sui servizi, l'altro organizzato da Anifa: all'argomento redditività della farmacia evidentemente non si è voluto dare troppa risonanza. E i titolari di farmacia cosa ne pensano? A sentire i commercialisti non si rendono conto della situazione.

#### LA RIVOLUZIONE IMPRENDITORIALE

Franco Lucidi e Roberto Santori hanno infatti calcato un po' la mano sulla percezione dei farmacisti della loro attuale si-

tuazione: «I titolari confondono ricavi con utili», ha esordito Lucidi, «dobbiamo cambiare approccio, partendo dall'utile che si vuole realizzare e andando a ritroso».

Si è fatto dunque l'esempio di una farmacia con un fatturato di 1.250.000 euro: quanto deve guadagnare il titolare? Si deve valutare l'attività lavorativa (2.000 ore annue), l'interesse del capitale investito, il rischio di impresa e si arriva a una cifra di circa 103.000 euro annui, che significa l'8,24 di resa al netto delle imposte. Lucidi ha considerato per i costi di gestione un importo di 234.500 euro annui (18,76 per cento); alcuni esempi: per altri acquisti (materiale di consumo, imballaggi, cancelleria) non più di 1.250; servizi (trasporti, utenze, pulizie, manutenzioni, assicurazioni, tariffazioni, consulenze) non più di 15.625; affitto e leasing, 17.500; personale, salari, camici, buoni pasto, 106.250. La produttività per ogni singolo addetto, ha ricordato il commercialista, si aggira sui 300-330.000 euro. Non di meno. Ci sono poi oneri diversi di gestione (contributi Enpaf e sindacali, Ordine), gli ammortamenti, gli interessi attivi bancari e da azioni legali, gli interessi passivi, almeno 50.000 euro di imposte. Tutto deve rimanere entro range precisi, calcolati a priori, se si vuole mantenere l'attuale reddito. Come si può fare? «I titolari devono tornare a lavorare e delegare meno», ha spiegato Lucidi, «devono porre il computer al centro della loro gestione, è assolutamente indispensabile contrarre i costi perché il reddito rimanga lo stesso. Si deve risparmiare sui costi di tariffazione, sull'acquisto dell'automobile, sulle ristrutturazioni, che devono essere pianificate con attenzione, dati alla mano».

"Rivoluzione imprenditoriale della farmacia" l'ha chiamata il commercialista: non si possono in questo momento fare passi più lunghi della gamba, tutte le previsioni sul futuro sono negative ma ogni titolare può, singolarmente, se non investire, almeno contrastare questa tendenza nella sua azienda, con una maggiore oculatezza. Stridente il contrasto tra i titolari presenti al convegno Utifar, rimasti letteralmente senza parole, e l'orda di colleghi in giro per la fiera con borsoni e trolley pieni di campioni: un'immagine tristissima, che a ogni edizione, purtroppo, si ripete e non fa onore alla categoria.