



Il reddito in caduta libera dell'impresa farmacia

Ce ne fossero, di indagini come quella commissionata da Federfarma Lazio alla facoltà di Economia dell'Università La Sapienza di Roma, che analizza in modo completo e sistematico l'impatto delle ripetute manovre di contenimento della spesa farmaceutica sul reddito delle farmacie.

Il quadro che emerge è ben noto ai titolari e ora, grazie a questa ricerca, anche i politici dovrebbero poter comprendere cosa sta succedendo alle farmacie: sempre più oneri, sempre più burocrazia, sempre più richieste di ulteriori competenze a fronte di un impoverimento drammatico

dell'impresa, dovuto agli aumenti dei costi e alla caduta libera dei margini.

«Obiettivi dell'indagine», ha spiegato Alberto Pastore, docente alla facoltà di Economia dell'Università La Sapienza, «sono stati delineare l'evoluzione del contesto di riferimento e del ruolo della farmacia, valutare la percezione degli esperti del settore e indagare l'andamento economico delle farmacie private del Lazio».

Due gli approcci dell'indagine: *desk* e *field*, qualitativo e quantitativo. Nella prima fase si sono raccolti ed elaborati fonti normative, report di istituti di ricerca, monografie e articoli di riviste specializzate,

per focalizzare l'evoluzione del contesto di riferimento. Nella fase successiva, la cosiddetta *field*, - da gennaio a marzo 2010 - c'è stata una parte qualitativa e una quantitativa. La prima è stata effettuata con dieci approfondite interviste a esperti del settore - contabili, consulenti di impresa, professionisti sanitari e rappresentanti di categoria - per comprendere a fondo l'impatto sulla redditività della farmacia dei principali provvedimenti legislativi. La fase quantitativa ha avuto invece l'obiettivo di analizzare l'andamento economico delle farmacie del Lazio nel 2006-2008 ed è stata realizzata su un

campione non statistico composto da 100 farmacie private della Regione su un totale di 1.474, suddivise in quattro cluster di uguale numerosità:

- ◆ cluster 1, fatturato inferiore a 800.000 euro;
- ◆ cluster 2, fatturato tra 800.000 e 1.200.000 euro;
- ◆ cluster 3: fatturato tra 1.200.000 e 2.000.000 euro;
- ◆ cluster 4: fatturato superiore a 2.000.000 euro.

L'INDAGINE QUALITATIVA

Agli esperti di settore è stato chiesto: «Quali sono i fattori normativi e di contesto che, secondo voi, sono stati più impattanti sulla redditività della farmacia?».

Le interviste hanno messo in evidenza alcuni elementi che, più di altri, hanno influenzato la redditività del settore:

- ◆ i continui tagli alla spesa sanitaria e le riduzioni dei prezzi dei farmaci rimborsabili;
- ◆ la diffusione dei farmaci generici, che determina la riduzione dei costi di acquisto delle merci ma anche l'aumento del numero di referenze da trattare (si fa l'esempio della nimesulide 30 buste da 100 mg, presente in commercio con 36 diverse referenze) e contribuisce all'incremento dei costi di gestione;
- ◆ le trattenute una tantum (una su tutte: l'1,4 per cento pro Abruzzo);
- ◆ la definizione del prezzo al pubblico di Sop e Otc (in media 2.000 farmaci), da parte del farmacista, che richiede al titolare un ulteriore ampliamento delle sue competenze;
- ◆ i continui aggiornamenti dei foglietti illustrativi e l'ingente lavoro burocratico che ne deriva, con conseguente aumento dei costi di gestione;
- ◆ l'introduzione, dal primo ottobre dello scorso anno, del sistema Web care, che gestisce la dispensazione attraverso le farmacie del Lazio dei presidi per diabetici, con uniformità su tutto il territorio regionale. La marginalità delle farmacie appare alquanto ridotta a fronte di un notevole impegno per una corretta adozione e gestione delle procedure informatiche e logistiche.

Insomma, dall'indagine emerge una grande preoccupazione per i maggiori adempimenti burocratici richiesti ai farmacisti, che contribuiscono a garantire un miglior servizio al cittadino ma accre-

Lodevole iniziativa di Federfarma Lazio: sotto la lente di ingrandimento, grazie a una ricerca conoscitiva commissionata all'università La Sapienza, l'andamento economico delle farmacie della Regione. E qualche giorno dopo la presentazione dei preoccupanti dati emersi dall'indagine, è arrivata la stangata estiva

DI LAURA BENFENATI

Da sinistra: Franco Caprino, Alberto Pastore e Maria Vernuccio



scono il lavoro nelle farmacie e quindi il costo del personale, non coperto adeguatamente da un incremento dei ricavi.

CLUSTER INTERMEDI IN DIFFICOLTÀ

Per quel che riguarda la parte quantitativa dell'indagine, nelle farmacie campione si è rilevato (vedi tabella a pagina 20), tra il 2006 e il 2008, un decremento dell'utile ante imposte (-31,1 per cento): i ricavi delle vendite hanno subito una riduzione del 6,7 per cento e i costi operativi un aumento del 5,7 per cento, arrivando a incidere sui ricavi per il 17,8 per cento. Il costo del personale, in particolare, cresce del 12 per cento e rappresenta nel 2008 il 50,7 per cento del costo operativo totale. Di conseguenza si riducono:

- ◆ il margine operativo lordo (-13,3 per cento);
- ◆ il risultato operativo (-15 per cento);
- ◆ l'utile ante imposte (-31 per cento).

Sono inoltre in netto peggioramento gli oneri finanziari a carico delle farmacie e l'utile ante imposte si rivela del tutto inadeguato a remunerare il cosiddetto costo figurativo del personale: le prestazioni del titolare (in quanto dirigente si è previsto un compenso lordo di 100.000 euro annui), dei familiari collaboratori (42.000 euro annui) e dei soci con prevalente oc-

cupazione nell'impresa. «Queste remunerazioni non sono contemplate e i costi in generale», ha spiegato Maria Vernuccio della facoltà di Economia dell'Università La Sapienza, «non hanno trovato copertura adeguata in un congruo aumento dei ricavi». Dall'indagine è inoltre emerso che le farmacie che se la passano peggio sono quelle dei cluster 2 e 3, che hanno peggiorato le performance negli ultimi due anni (l'utile ante imposte diminuisce del 34,2 per cento nel cluster 2 e del 38 nel cluster 3). Questo è dovuto principalmente alla riduzione del margine Ssn e agli aumenti del costo del personale che incidono di più su aziende di queste dimensioni.

L'impresa farmacia, quindi, non è grado di generare risorse: «L'insufficienza del risultato economico non può remunerare né il costo del lavoro, né il capitale investito, né alcun investimento. Una farmacia che non riesce a creare valore economico», ha spiegato Pastore, «essendo un'impresa, difficilmente potrà continuare a generare valore per i suoi utenti, per il sistema sanitario e per tutti gli stakeholders. Solo a patto di mantenere nel medio-lungo termine la capacità di generare reddito, può continuare a svolgere un ruolo prezioso per la comunità. Per il corretto funzionamento del sistema è necessario garantire una

VARIAZIONI VOCI CONTO ECONOMICO TOTALE CAMPIONE - 2008 VS 2006 - BASE=100

Voce c/ec	Variazione %	Variazione incidenza sui ricavi (punti%)
A= (A.1 + A.2)		
A.1 Ricavi vendite	-6,7	
A.1.1 Vendita Ssn	-16,1	-6,3
A.2 Vendita contanti	9,0	6,3
B= (B.1 + B.2 - B.3)		
B Costo del venduto	-7,6	-0,7
B.1 Rimanenze iniziali	-0,96	0,7
B.2 Acquisto merci	-7,09	-0,3
B.3 Rimanenze finali	2,12	1,1
C Margine lordo SSN	-16,1	N/A
D Margine lordo altri prodotti	13,4	N/A
E DPC e servizi *	519,4	N/A
F= (C + D + E)		
F MARGINE LORDO TOTALE	-2	1,3
G Costi di gestione vari	2,1	0,5
H Costo del personale	12,0	1,5
I Godimento beni di terzi	-4,9	0,0
L= (G + H + I)		
L COSTI OPERATIVI TOTALI	5,7	2,1
M= (F - L)		
M MARGINE OPERATIVO LORDO	-13,3	-0,8
N Ammortamenti	-6,3	0,0
O Accantonamenti	-59,2	0,0
P= (M - N - O)		
P RISULTATO OPERATIVO	-14,6	-0,8
Q Oneri finanziari	121,3	1,2
R Oneri straordinari	27,8	0,1
S= (P - Q - R)		
S UTILE ANTE IMPOSTE	-31,1	-2,1

* L'elevato incremento percentuale registrato in questa posta rispetto al 2006 è da collegarsi all'entrata in vigore, a decorrere dal 2008, del nuovo accordo (Delibera della Regione Lazio n. 918/2007) per la distribuzione per conto (Dpc) dei farmaci al Prontuario Pht. Molti dei farmaci inclusi dal 2004 nel Prontuario Pht, prima della redazione dello stesso, venivano distribuiti in farmacia adottando la modalità della dispensazione tradizionale

congrua remunerazione a questo attore della filiera». L'attuale sistema di remunerazione della farmacia, hanno concluso gli autori dello studio, non le garantisce sostenibilità economica e bisogna con urgenza intervenire per modificarlo. I commercialisti presenti alla tavola rotonda hanno ribadito che le farmacie stanno rischiando molto: Franco Lucidi, di Roma, ha ricordato che spesso non hanno liquidità per pagare le fatture. Oggi il titolare non è certo più in una gabbia dorata ma piuttosto in una di ferro e anche ben stretta: «Mi preoccupano soprattutto le farmacie del secondo e terzo cluster, se soprattutto i titolari se le sono comprate e devono ancora pagarle. Come faranno, con questi numeri?», si è domandato Franco Vescovi, di Roma. «La farmacia vede impoverita la sua redditività. Se non c'è remunerazione per il lavoro svolto, figuriamoci se c'è per il capita-

le investito», ha aggiunto Franco Falorni, di Pisa. «E la domanda che ci si pone ora è: qual è il minimo di redditività sotto il quale conviene vendere? Ci sono oggi farmacie che vanno bene e altre che vanno male, situazioni positive per la loro posizione, per la capitalizzazione e per la lungimiranza di un titolare imprenditore, che si concentra anche su altre *business unit*, non soltanto sul farmaco. Un farmacista che non è così dovrebbe vendere subito». Dopo gli amari numeri dei tecnici, i commenti degli esponenti sindacali in sala. A una rassicurante Annarosa Racca, che ha dichiarato che in Federfarma si sta lavorando per presentare proposte, è seguito l'intervento del vicepresidente di Assofarm, Francesco Schito: «La nostra situazione è ancora più drammatica di quella delle farmacie private, perché il costo del personale nelle comunali è superiore a quello delle

private. E sperare che la farmacia dei servizi ci porti risorse è di un ottimismo esasperato. Il farmacista deve prima di tutto fare il farmacista, in modo che i pazienti aderiscano di più e meglio alle terapie e questo porterà risparmi allo Stato».

La Fofi ha dichiarato che è il momento delle proposte concrete, da presentare alla parte politica: «Abbiamo il problema della remunerazione, delle parafarmacie, dei servizi che rappresentano un costo, di recuperare i farmaci innovativi ma in che modo? Il tempo è pochissimo, ormai è scaduto», ha detto il presidente Andrea Mandelli. «Siamo ai tempi supplementari», ha aggiunto il vicepresidente della Federazione e senatore del Pdl Luigi D'Ambrosio Lettieri, «il disegno di riforma del settore è quasi alla fase conclusiva della discussione generale, quasi in fase emendativa. C'è bisogno di un progetto condiviso elaborato da tutte le componenti della categoria e condiviso con maggioranza e opposizione. Non possiamo permetterci che il risultato sia un sistema debole che a ogni cambio di governo viene rimesso in discussione. La farmacia fa oggi fatica a pagare il titolare e i collaboratori e questo i politici non lo sanno, credono che siamo ancora chiusi nella gabbia d'oro. Presentiamo il documento elaborato da Federfarma Lazio in Senato. La farmacia non sarà in grado di sopportare altre sforbiciate, se non con un sistema di compensazione: se si taglia da una parte si deve guadagnare dall'altra. Mettiamoci a lavorare per un progetto unitario».

Elisabetta Borachia, presidente di Federfarma Liguria, ha ribadito che più che ai tempi supplementari siamo ai calci di rigore e che è necessaria, da parte di Federfarma una presa di posizione importante. La stessa richiesta è arrivata da Osvaldo Moltedo, titolare a Roma, che si è rivolto alla presidente Racca: «Fate il sindacato, accettate tagli solo con qualcosa in cambio, magari tutti i farmaci innovativi in farmacia». «Prima denaro poi cammello», ha scherzosamente - ma non troppo - concluso.

Una decina di giorni dopo quel convegno è stata varata la manovra finanziaria estiva, che letteralmente massacra la categoria. Non si era evidentemente neppure ai rigori, il giorno della presentazione dello studio: la partita era già finita. I vertici del sindacato nazionale però non se ne erano accorti.