Redazione Sediva News - Piazza Pitagora
p.zza Pitagora, 9/a – Roma
studiobacigalupo.lucidi@sediva.it

Roma, 23.10.2019
Prot. n.: 393

Cara Piazza Pitagora,

sono costretto a scriverti per replicare e - con tutto il rispetto che meriti - per correggere i tuoi calcoli riportati sul tuo articolo di ieri dal titolo ***"Guadagno o perdo con la nuova remunerazione?".***

Come sai, la mia passione per l'Economia mi ha spinto a conseguire una seconda laurea in questa materia e ciò mi ha indotto a leggere con attenzione le tue deduzioni per capire dove interpretavi in modo non corretto. Credimi, odio fare il maestrino, ma purtroppo questa tua svista ha mandato nel panico mezza categoria (tutti i farmacisti -soprattutto romani - che si avvalgono della Tua preziosa consulenza e i tantissimi lettori di Piazza Pitagora) e da Presidente della Federfarma provinciale di Roma, ho il dovere di rassicurarli.

Credo che in un momento del genere dovremmo cercare di remare tutti nella stessa direzione, ma purtroppo come diceva il grande Giacomo Leopardi, *"il più grande nemico del farmacista è il farmacista stesso"*, specialmente - mi permetto di aggiungere - se gli vengono fornite informazioni inesatte.

Entrando nel merito della questione, molto banalmente la tua svista deriva dal fatto che quando calcoli la remunerazione del farmacista, non contempli tutte le componenti di rimborso, date (lo voglio ricordare) da:

Rimborso SSN

[Quota industria (66,65% del PP netto IVA) + Quota grossista (3% del PP netto IVA) + Quota fissa farmacia (0,50; 1,70; 2,60) + Quota % farmacia (7% del PP netto IVA) + Quota premiale farmacia] x 1,1 = prezzo di rimborso

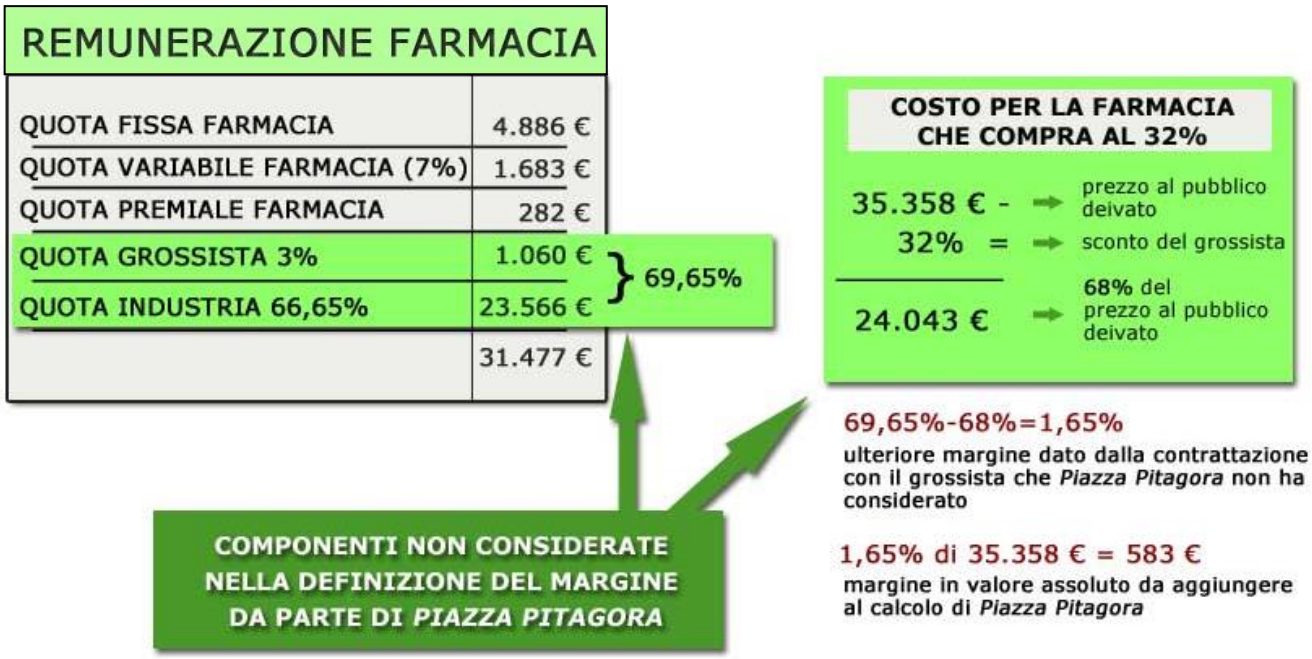
In effetti nel proseguo dell'articolo menzioni il fatto che "*la Asl liquiderà il margine unitamente al costo dei farmaci corrispondente al prezzo al pubblico abbattuto dello sconto di legge del 30,35%",* ma poi - per citare la mia prof. di matematica del Liceo - *"facendo i calcoli, te lo sei perso per strada"* e fai riferimento unicamente alla quota fissa della farmacia (0,5; 1,7; 2,6), alla quota premiale e alla quota percentuale della farmacia (7%).
Nell'esempio che viene fatto, il tuo cliente ha uno sconto del 32% dalla cooperativa, quindi vuol dire che pagherà il 68% (66,65% all'industria e 1,35% alla cooperativa).

Nel tuo calcolo, per la remunerazione del farmacista fai riferimento unicamente alle 3 fasce della quota fissa, alla quota premiale e al 7% di quella variabile, ma ti dimentichi di considerare il *"premio"* derivante dalla contrattazione con il grossista, dato dalla differenza tra il rimborso al farmacista del 66,65%+3% = 69,65% e quanto quest'ultimo paga per l'acquisto 66,65% + 1,35% =68%.

Questo 1,65% di differenza (69,65% - 68%) è quindi ovviamente un ulteriore margine per il farmacista che acquista al 32% di sconto.

Ma andiamo a calcolare questo 1,65%.
Nel caso in oggetto l'importo netto SSN era di € 35.358 , pertanto:
35.358/100 X 1,65 = € 583 euro.

Questo importo deve quindi essere sommato alla remunerazione del farmacista che, nell'esempio in oggetto, acquista al 32%.



Nell'esempio preso in considerazione, i tuoi elaborati ti portavano erroneamente a calcolare una perdita di 134 euro, rispetto all'attuale metodo di remunerazione.

Ma se aggiungiamo 583 euro alla perdita da te calcolata di 134 euro (583-134) si ottiene un guadagno, rispetto ad oggi, di 449 euro, cifra che, guarda caso, coincide con il calcolo che tu fai successivamente con l'ipotetico farmacista che ha un margine del 30,35%.

In effetti coincide perché nel secondo caso, il premio (che tu non consideri) dato dalla contrattazione col grossista è pari a 0 (il farmacista infatti paga 66,65% + 3% e gli viene rimborsato il 66,65% + 3%).

È dunque dimostrato che l'aumento dato dalla nuova remunerazione è identico in termini assoluti (449 euro nel caso in oggetto) sia per chi acquista "bene" che per chi acquista "meno bene".

Rimane ovviamente il fatto che oggi - come anche domani - chi acquista al 32%, guadagna e guadagnerà di più di chi acquista al 30,35%, ma l'aumento che deriverebbe dalla nuova remunerazione è lo stesso, qualunque sia il margine di sconto che si contratta col grossista.

In aggiunta a quanto su menzionato, mi permetto di farti notare altre due imprecisioni che, una volta corrette, portano a una differenza di margine ancora più evidente tra vecchia e nuova remunerazione, a vantaggio chiaramente di quest'ultima:

1) Nel calcolare l'importo netto della DCR attuale, all'importo che viene definito netto di 31.031 euro, non è ancora stata dedotta l'IVA. Questo ovviamente comporta un margine attuale per la farmacia, inferiore rispetto a quanto da te calcolato.

2) Nel calcolare il 7% della nuova remunerazione è stato effettuato un calcolo inesatto in quanto il 7% va calcolato sul prezzo al pubblico netto IVA che, nell'esempio preso in considerazione è 35.358 euro, mentre la somma dei prezzi al pubblico corrispondenti alle 3 fasce di remunerazione, nella tabella da te elaborata, è 26.460 euro. Il che comporta un guadagno maggiore sulla quota percentuale a beneficio della farmacia e quindi un margine complessivo ancora più elevato.

Cara Piazza Pitagora, tanto mi era dovuto, non certamente nei tuoi confronti (è chiaro che si tratta di qualche svista), ma soprattutto nei confronti di chi legge. Basandosi sul tuo articolo, infatti, alcuni giornali di categoria hanno tratto conclusioni poco lusinghiere su una proposta di remunerazione che invece risolleverebbe le DCR delle farmacie italiane riportandole a valori indiscutibilmente più dignitosi e più valorizzanti del nostro atto professionale.

Ti saluto infine con una richiesta: essendo le tue conclusioni del tutto fuorvianti per la categoria e per i tuoi clienti, ti pregherei di rettificarle al più presto e di divulgarle nel prossimo numero, dando modo alla stampa di categoria di farsi una opinione corretta col fine ultimo di non generare involontari ma pericolosi allarmismi che fanno male a tutti.

Con l'affetto e la stima di sempre,

IL PRESIDENTE
dr. Vittorio Contarina