

## Il prezzo dei farmaci

Ha fatto scalpore nelle scorse settimane la pubblicazione dei risultati di una indagine condotta dall'associazione di consumatori *Altroconsumo* secondo la quale la liberalizzazione del mercato dei medicinali di automedicazione ha portato il caos nei prezzi, con rincari consistenti e forti oscillazioni da un punto vendita all'altro e tra i diversi canali distributivi. Per chi lavora in farmacia non è infrequente sentire contestazioni sul prezzo di un medicinale o sul pagamento di un "ticket". Segno di grande attenzione del consumatore nel controllare quanto spende o di sfiducia nei confronti dei farmacisti? Se questa seconda ipotesi fosse prevalente, certamente una maggiore informazione sulla determinazione del prezzo dei medicinali contribuirà a fare un po' di chiarezza.

### Come si fa a capire se un prodotto è un medicinale o no?

Tutti i medicinali, esclusi i prodotti omeopatici, riportano un numero di Autorizzazione all'Immissione in Commercio (A.I.C.): se non è riportata la dicitura "A.I.C. n." seguita dal numero attribuito dal Ministero della Salute, quel prodotto non è un medicinale ed il suo prezzo segue esclusivamente logiche di mercato.

#### Chi stabilisce il prezzo dei medicinali?

1. Per i medicinali erogati su *ricetta del SSN* ("ricetta rossa") il prezzo è unico su tutto il territorio nazionale e viene contrattato tra l'Agenzia Italiana del Farmaco (AIFA) e la ditta che commercializza il farmaco, nel rispetto di criteri generali emanati con apposite leggi. Il prezzo è stampigliato sulla confezione a cura del produttore.
2. Per i medicinali acquistabili con *ricetta a pagamento* ("ricetta bianca") il prezzo è fissato dalla ditta. Per legge, il prezzo può essere ridotto in qualsiasi momento (succede raramente!) ma può essere incrementato solo ogni due anni, nel mese di gennaio di ogni anno dispari, e in misura non superiore alle variazioni dell'indice ISTAT sul costo della vita. Il prezzo è stampigliato sulla confezione a cura del produttore, ma non sempre le confezioni entrano nel ciclo distributivo con il prezzo aggiornato in occasione delle modifiche. L'aggiornamento dei prezzi indicati sulle confezioni viene fatto quindi successivamente mediante applicazione di una etichetta sovrastampata.
3. Per i *medicinali di libera vendita* (detti anche "OTC" o "farmaci da banco") e per i prodotti omeopatici, il prezzo è completamente libero ed è stabilito dal titolare della farmacia, della parafarmacia o del corner salute dell'ipermercato. Dal 1° gennaio 2008, il produttore non può indicare alcun prezzo sulla confezione.
4. Per i *medicinali preparati direttamente dalla farmacia* (galenici magistrali) il prezzo è calcolato secondo una tariffa imposta dallo Stato e dettagliatamente indicato nell'etichetta applicata sul contenitore.
5. Per i *medicinali veterinari* il prezzo indicato dal produttore sulla confezione rappresenta il prezzo massimo fissato dalla ditta. Ogni esercizio può praticare eventuali sconti.

### Perché, a volte, viene richiesto all'assistito il pagamento di una quota a carico, nonostante il medicinale sia erogato dal SSN?

Per ogni medicinale erogato dal SSN, l'AIFA stabilisce periodicamente il prezzo di rimborso alla farmacia, cioè quanto lo Stato riconosce alla farmacia per la fornitura del prodotto agli assistiti. Se questo prezzo è inferiore a quello stampigliato sulla confezione di quel medicinale, al paziente viene richiesta (legittimamente) la differenza fra il prezzo autorizzato e quello rimborsato alla farmacia. In commercio esistono oggi molti medicinali equivalenti (o "generici") il cui costo è esattamente corrispondente a quello rimborsato alla farmacia. Perciò, per questi farmaci, non si deve pagare nessuna differenza. Il farmacista è tenuto ad informare il cliente della disponibilità di questi farmaci senza quota a carico dell'assistito ed il cliente può scegliere di accettare questa sostituzione e non pagare nulla o non accettarla e pagare la differenza.

Periodicamente, i prezzi di rimborso possono subire delle riduzioni. In questo caso può capitare che si debba pagare una differenza mai pagata in precedenza. Inoltre, in alcune regioni ma non in altre, viene richiesto un ticket fisso per ogni ricetta o confezione dispensata, il cui importo è variabile, ancora una volta, da regione a regione.

### **Perché certi medicinali sono erogati gratuitamente ad un paziente e a pagamento ad un altro paziente?**

Numerosi medicinali sono gratuiti solo per alcune indicazioni, particolarmente rilevanti, nelle quali l'impiego del farmaco risulta di comprovato beneficio. Per altre indicazioni, legate per lo più a problemi transitori o di minore gravità, lo stesso farmaco lo si deve pagare. Il medico, al momento della prescrizione, appone una "nota" sulla ricetta, costituita da un numero identificativo, che indica al farmacista quando il farmaco è da erogare in regime SSN. Se questa indicazione manca, il paziente lo deve pagare completamente.

### **Perché a volte il farmacista richiede un prezzo diverso (in genere più alto) di quello indicato sulla confezione?**

A volte può capitare che, in seguito a provvedimenti di legge, il prezzo dei medicinali cambi. Le odierne procedure informatiche consentono di aggiornare i prezzi presenti nelle banche dati nello spazio di una notte, ma le variazioni di prezzo possono interessare centinaia e centinaia di confezioni, rendendo impossibile aggiornare immediatamente anche tutte le scatole di quel medicinale presenti in farmacia o nei magazzini di distribuzione. Nel caso dei medicinali di cui ai punti 1) e 2) della pagina accanto, poiché è obbligatorio per legge adottare un prezzo uniforme su tutto il territorio nazionale, il farmacista non può più venderli con il prezzo "vecchio" e può accadere così che il prezzo riportato sullo scontrino non corrisponda a quello riportato sulla confezione.

### **Perché il prezzo dei medicinali di automedicazione è così variabile?**

La concorrenza introdotta dal cosiddetto "decreto Bersani" del 2006 ha profondamente scosso un settore da sempre immobile: concorrenza vuol dire creazione di canali alternativi di vendita, differenziazione dei prezzi e possibilità di scelta da parte del consumatore. Ogni canale distributivo (farmacia, parafarmacia o corner) ha punti di forza e punti di debolezza specifici.

#### Le differenze dei prezzi sono, in linea di massima, così spiegabili:

- a) la grande distribuzione organizzata (GDO) gestisce circa 200-300 "referenze" nei propri corner, in massima parte prodotti ad alta movimentazione, noti al consumatore perché oggetto di pubblicità attraverso i mass-media, il che assicura una rapida rotazione delle scorte e l'azzeramento del rischio di avere prodotti invenduti sui propri scaffali e consente quindi di applicare prezzi mediamente inferiori. Le farmacie ne gestiscono invece circa 600-700 e hanno quindi costi gestionali più alti, che determinano mediamente prezzi superiori, a fronte però di un servizio più ampio alla clientela. La strategia seguita da molte farmacie per contrastare la concorrenza degli altri canali è quella di avere un "paniere" di prodotti a basso prezzo, spesso inferiore a quello della GDO, magari non le marche leader ma altrettanto efficaci e sicuri quanto quelli più noti e pubblicizzati, così da coprire le principali esigenze di automedicazione della clientela. Il "valore aggiunto" della farmacia sta quindi nella scelta più ampia e nella disponibilità di prodotti selezionati ed economicamente vantaggiosi.
- b) Se la GDO può applicare prezzi mediamente inferiori, la farmacia, a sua volta, gode del vantaggio di essere l'unico canale di dispensazione dei medicinali con ricetta. Il consumatore dovrebbe considerare anche i costi indiretti e il tempo necessario per recarsi nei grandi centri commerciali rispetto alla comodità della farmacia di quartiere.
- c) Per la GDO il *corner salute* costituisce un completamento significativo della propria offerta merceologica ma rappresenta una frazione minima dei ricavi: non essendo un business strategico, l'obiettivo principale è quello di recuperare i costi. Per la farmacia il settore dell'automedicazione rappresenta circa il 10% dei propri ricavi e contribuisce in maniera significativa alla copertura dei costi fissi.

### **Quali sono gli obblighi di informazione al consumatore?**

Il farmacista, al momento della dispensazione di un medicinale rimborsato dal SSN e gravato di una quota a carico, è tenuto ad informare il paziente dell'eventuale esistenza di un medicinale equivalente (o "generico") privo di quota a carico.

Qualora sulla ricetta non risulti apposta dal medico l'indicazione della non sostituibilità del farmaco prescritto, il farmacista, su richiesta del cliente, è tenuto a fornire un medicinale avente prezzo più basso di quello del medicinale prescritto.

In farmacia e negli altri esercizi autorizzati il prezzo dei farmaci da automedicazione deve essere reso pubblico attraverso l'esposizione di un listino o con sistemi equivalenti e deve essere praticato in modo uniforme a tutta la clientela. In accordo con quanto indicato dal Garante per la sorveglianza dei prezzi, ogni punto vendita (farmacia, parafarmacia, corner GDO) deve esporre un cartello con l'indicazione del prezzo dei 20 medicinali di automedicazione più noti, di cui 15 indicati dal Ministero e 5 da ogni singolo esercizio..

### **Conclusioni**

Le modalità con le quali sono fissati i prezzi dei medicinali sono complesse e solo per una parte dei prodotti, quelli di automedicazione, il prezzo è libero e variabile tra un esercizio commerciale e un altro. La concorrenza sui prezzi per i medicinali di automedicazione è un fenomeno recente, che deve probabilmente ancora esprimere i massimi benefici. Ogni consumatore tuttavia ha ora la possibilità di scegliere dove acquistare i medicinali di automedicazione, valutando la scelta non solo in termini economici ma anche di servizio. Nei servizi offerti andrà anche valutata l'ampiezza dell'assortimento, la vicinanza del punto vendita, possibilità di integrazione degli acquisti, fiducia negli operatori.