

Analisi dei costi della distribuzione farmaceutica in Italia

7 maggio 2021

DIPARTIMENTO DI INGEGNERIA INFORMATICA
AUTOMATICA E GESTIONALE ANTONIO RUBERTI



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

Giorgio Matteucci (giorgio.matteucci@uniroma1.it)

Sommario

- Obiettivi
- L'andamento del mercato farmaceutico nazionale
- L'analisi della redditività delle imprese
- L'analisi della redditività per gli stakeholders
- La stima del costo medio per confezione
- I margini di remunerazione
- Conclusioni

Obiettivi

Questo studio ha l'obiettivo di determinare in primo luogo gli effetti del taglio del margine di remunerazione dei grossisti attuato con il D.L. 78/2010 (convertito con L. 122 del 30/07/2010) e della riduzione progressiva del prezzo medio per confezione dei farmaci di classe A sulla redditività del settore della distribuzione intermedia e, in secondo luogo, stimare il valore medio del costo unitario (per confezione consegnata) delle imprese del settore.

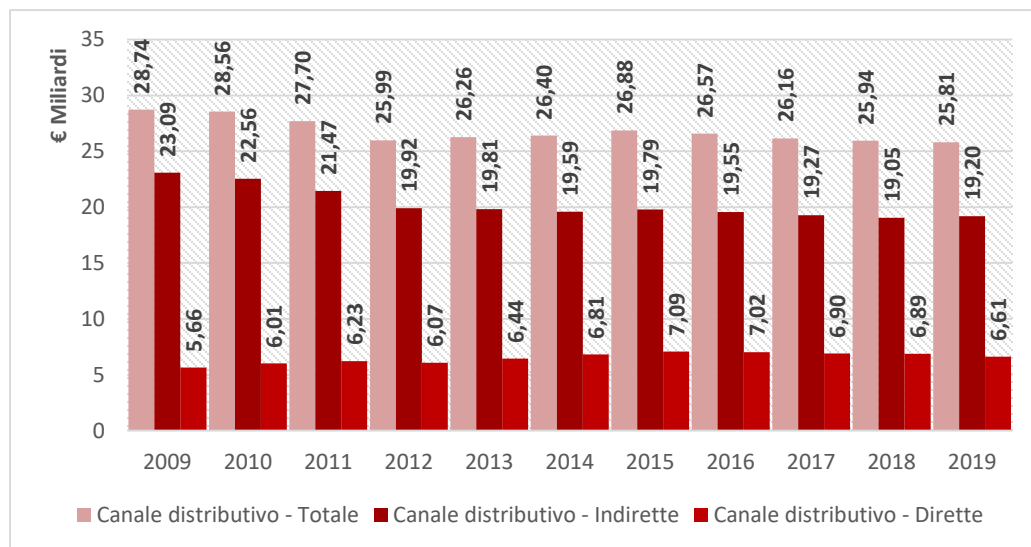
A tal fine sono stati analizzati i dati di bilancio di un campione di imprese rappresentativo di oltre il 95% del fatturato della distribuzione intermedia in Italia. L'analisi è stata effettuata a partire dal 2009, anno antecedente l'introduzione del nuovo schema di remunerazione, fino al 2019. L'estensione dell'orizzonte di analisi ha permesso di valutare in modo chiaro gli effetti combinati del taglio alla remunerazione e della progressiva riduzione del prezzo medio dei farmaci.

Nell'ultima parte dello studio si confronta infine la stima del costo medio per confezione a carico delle imprese di distribuzione con la remunerazione media per confezione (per i farmaci rimborsabili dal SSN). La stima del costo medio è stata ottenuta integrando le informazioni desunte dai bilanci con informazioni di carattere tecnico ed economico non direttamente disponibili nei bilanci di esercizio e rilevate attraverso questionari ad hoc.

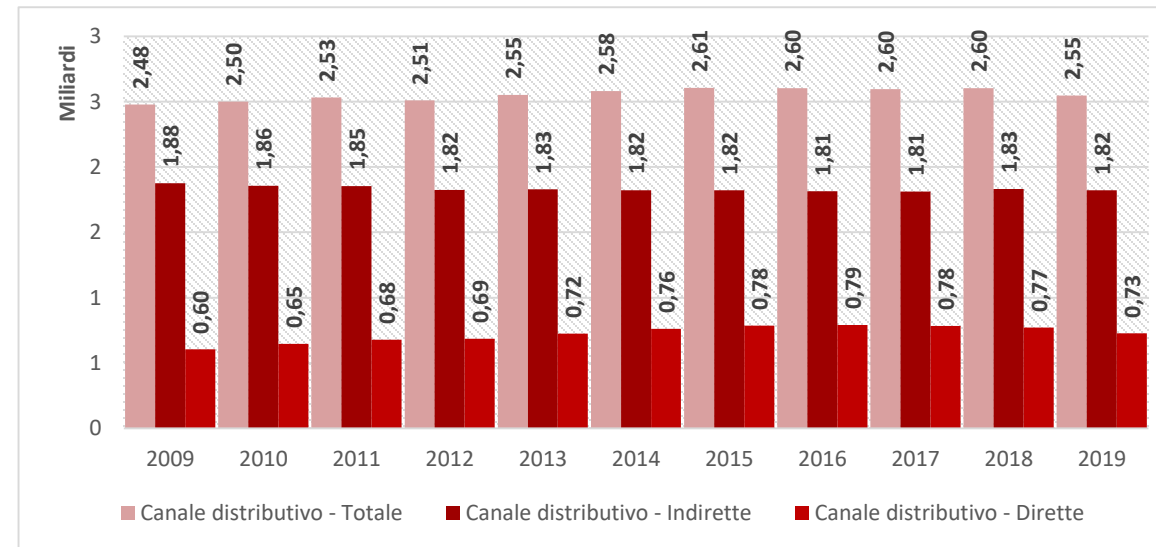
L'andamento del mercato farmaceutico nazionale

Totale mercato farmaceutico nazionale sell in – vendite a valori e volumi

Valori* (p.p. rivalutati al 2019)



Volumi*

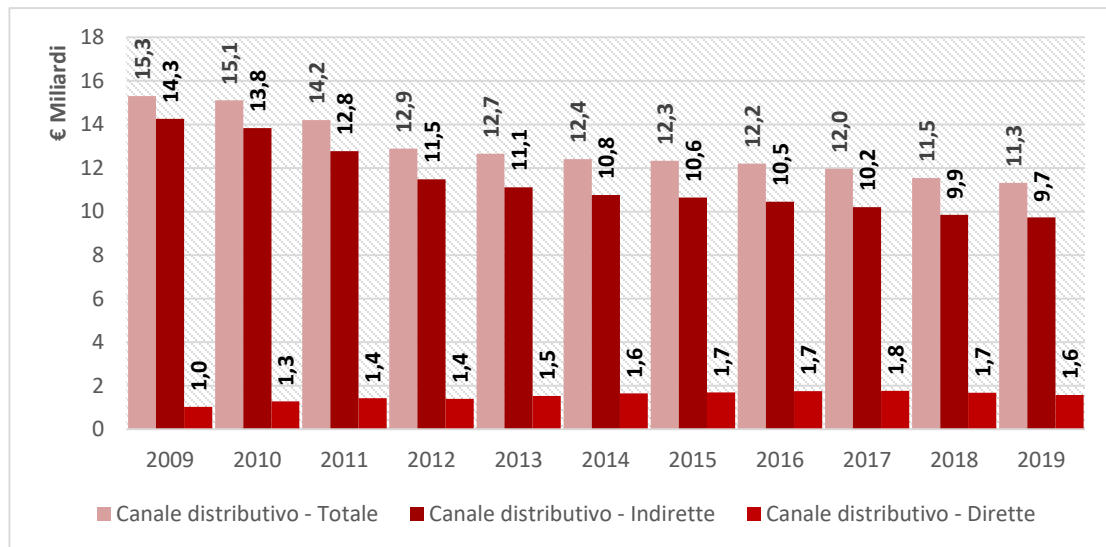


- Il **valore complessivo** delle vendite diminuisce sensibilmente (-10,19%) mentre si osserva leggera crescita nei volumi (da 2,48 a 2,55 miliardi di confezioni).
- Il canale della **distribuzione intermedia** vede ridurre sia i volumi di vendita (da 1,88 a 1,82 miliardi di confezioni) sia il valore complessivo del mercato (da 23,09 a 19,20 miliardi di euro a valori del 2019 pari al -16,84%).
- Una delle cause della riduzione di volume e valore nella distribuzione indiretta è legato all'andamento della **distribuzione diretta** (vendite dirette dall'industria alle farmacia senza intermediazione dei grossisti) dove si osserva un trend opposto.

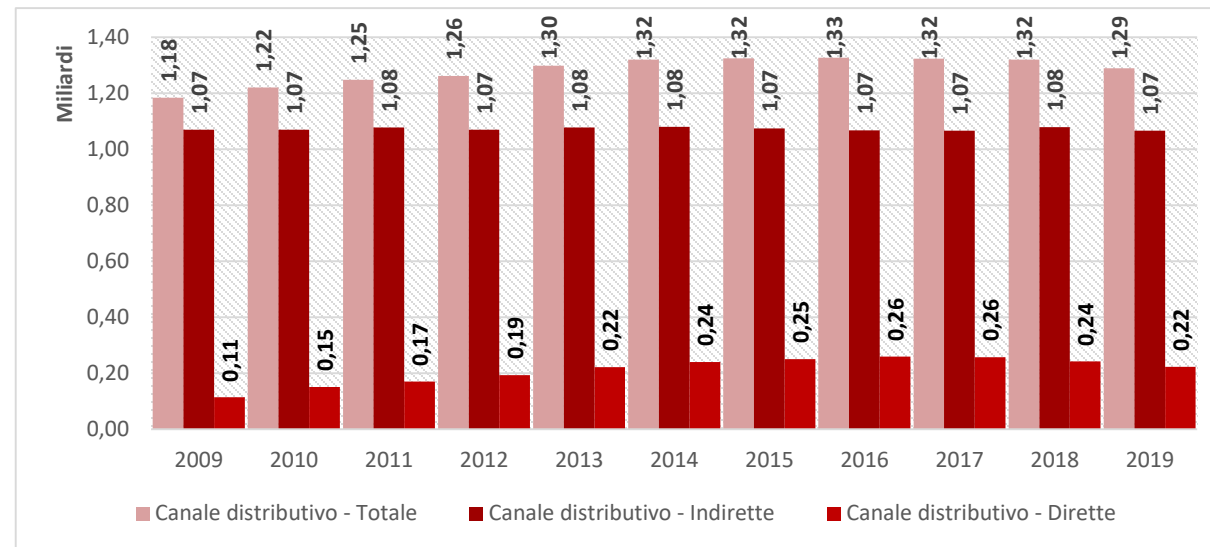
*Elaborazione dati IQVIA

Totale mercato farmaceutico nazionale sell in dei farmaci di classe A – vendite a valori e volumi

Valori* (p.p rivalutati al 2019)



Volumi*

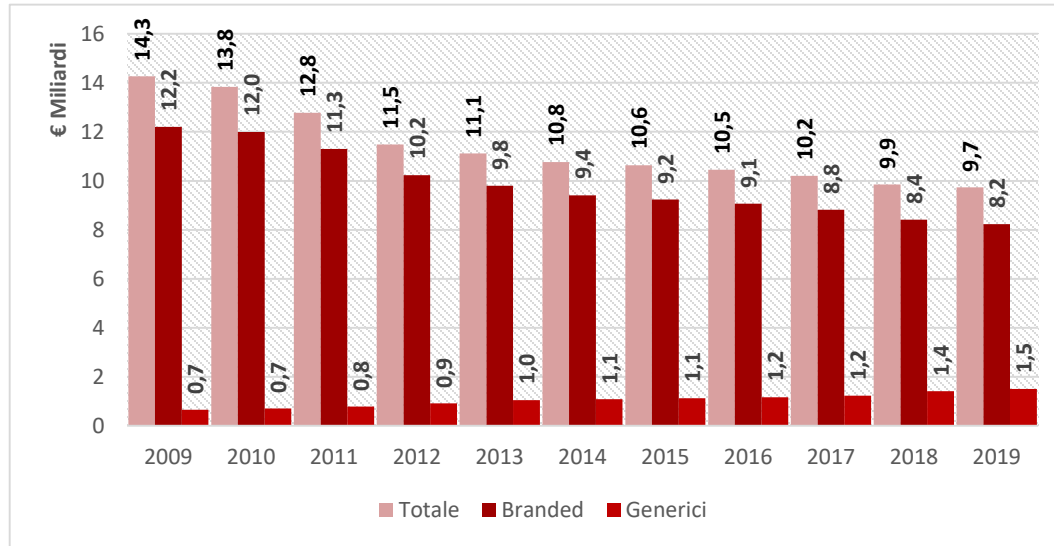


- Per i **farmaci di classe A**, il valore complessivo delle vendite diminuisce drasticamente (-26,14%) mentre si osserva una crescita nei volumi (da 1,18 a 1,29 miliardi di confezioni, +9,32%).
- Il canale della **distribuzione intermedia** mantiene costanti volumi di vendita mentre il valore complessivo del mercato subisce un declino significativo (-32,2%).
- Si osserva un trend opposto nel caso della **distribuzione diretta**, dove aumentano sia i volumi che i valori.

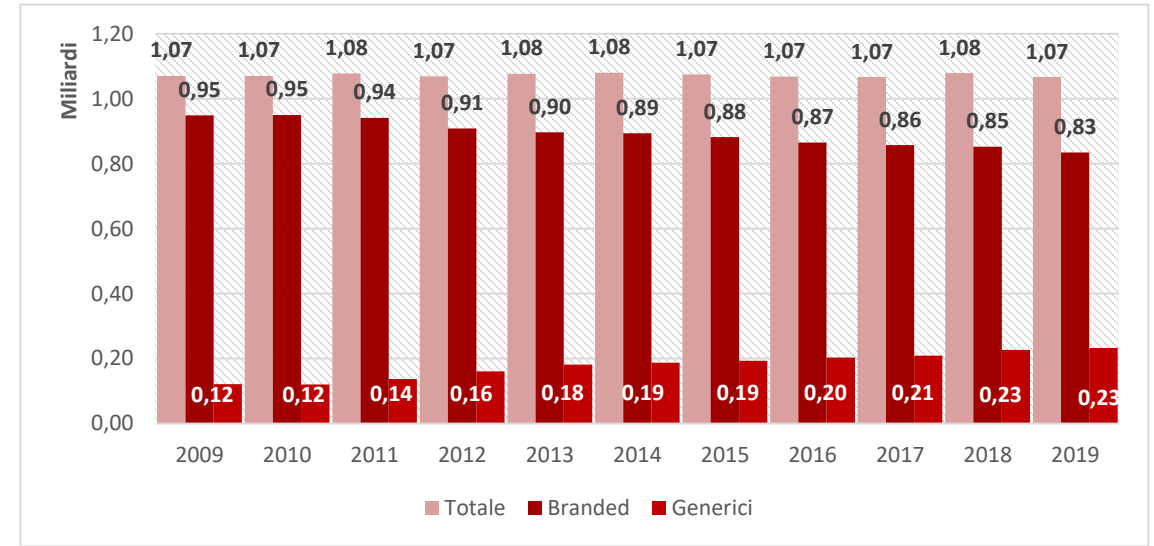
*Elaborazione dati IQVIA

Distribuzione intermedia sell in dei farmaci di classe A – vendite a valori e volumi

Valori* (p.p. rivalutati al 2019)



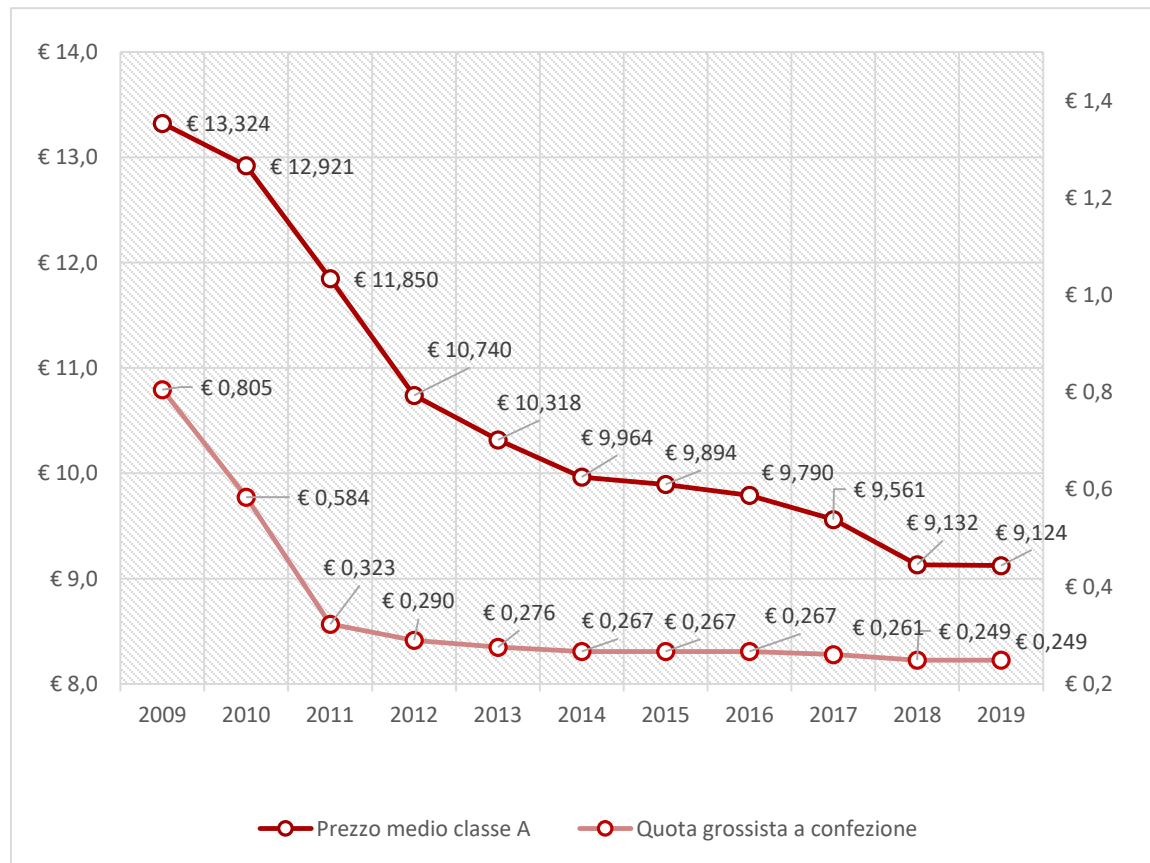
Volumi*



- La drastica diminuzione (-32,2%) del valore complessivo delle vendite della distribuzione intermedia è imputabile, data la sostanziale invarianza dei volumi, al crescente impatto dei farmaci generici nel mix dei farmaci distribuiti.
- Il mix di farmaci di classe A vede infatti aumentare progressivamente l'impatto dei farmaci generici (+91,7%) contro una riduzione (-12,63%) dei volumi dei farmaci branded.

*Elaborazione dati IQVIA

Prezzi medi al pubblico e Quota Grossista per confezione TREND 2009 - 2019, Farmaci SSN – Classe A



Fonte: elaborazione da dati IQVIA, valori rivalutati al 2019

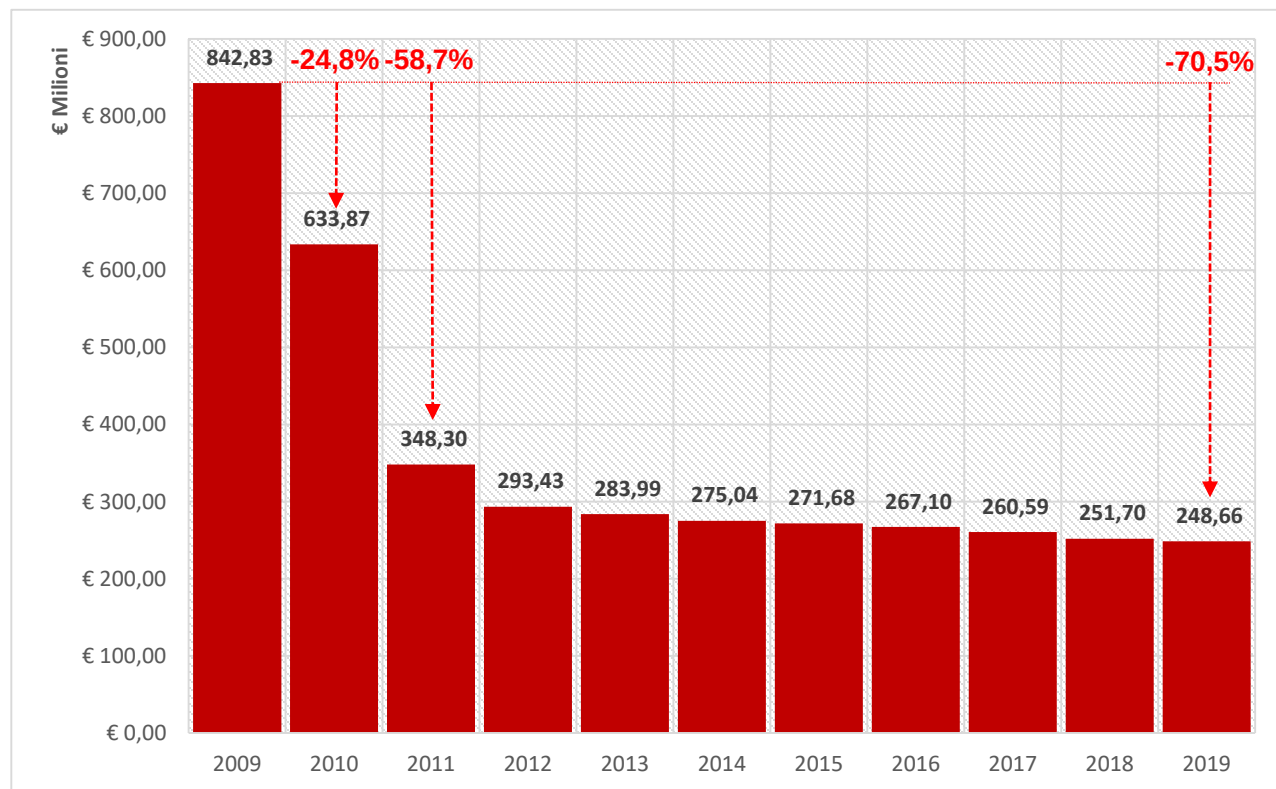
Dal 2009 in poi il prezzo medio dei farmaci di classe A (rivalutati al 2019) distribuiti attraverso il canale indiretto mostra un trend decrescente. Complessivamente dal 2009 al 2019 si osserva una riduzione del prezzo medio del 30,1% con una riduzione media più significativa fino al 2014 (pari al 5,61% annuo in media), dal 2014 la riduzione di prezzo medio su base annua si ridimensiona al 1,73%.

Il D.L. 78/2010 (convertito con L. 122 del 30/07/2010), ha rideterminato le percentuali di ricavo dovute dal SSN (quote di spettanza) ai grossisti e ai farmacisti sul prezzo di vendita al pubblico dei farmaci di classe A, interamente rimborsati dal SSN.

Tale rideterminazione ha abbassato la quota dei grossisti dal 6,65% al 3% portando quella dei farmacisti dal 26,7% al 30,35%.

L'effetto della rideterminazione della quota spettante ai grossisti combinato al trend decrescente del prezzo medio è stato quello di ridurre a circa un terzo la remunerazione media per confezione che passa da €0,805 nel 2009 a un valore inferiore a €0,3 dopo l'entrata in vigore del D.L. 78/2010 e successivamente diminuisce fino a €0,249 nel 2019.

Quota Grossista complessiva TREND 2009 - 2019, Farmaci SSN – Classe A



- Limitatamente ai farmaci di classe A, la remunerazione dei grossisti si riduce da 842,83 milioni di euro del 2009 (rivalutati al 2019) a 248,7 milioni nel 2019.
- Nel 2010 l'introduzione del D.L. 78/2010 ha avuto effetto a partire dal mese di luglio. In quell'anno la riduzione della quota spettante ai grossisti si riduce del 24,8%.
- A partire dal 2011 è possibile osservare l'effetto reale del D.L. 78/2010 sulla marginalità dei grossisti. Infatti, nel 2011, si osserva un crollo (-58,7%) della quota spettante ai grossisti.
- Negli anni successivi, il progressivo diminuire dei prezzi medi dei farmaci di Classe A ha apportato una ulteriore riduzione della quota che in undici anni vede ridotto del 70,5% il suo valore complessivo.

Fonte: elaborazione dati IQVIA, valori rivalutati al 2019

L'analisi della redditività delle imprese

Metodologia

Il campione di imprese analizzato rappresenta l'evoluzione dal 2009 al 2019 di 64 imprese rilevate a partire dal 2009 tra società di capitale e cooperative di farmacisti, tutti i valori monetari sono stati rivalutati al 2019.

Le imprese rilevate rappresentano, in media nel decennio, oltre il 95% del fatturato complessivo della distribuzione intermedia (stima elaborata a partire dai dati IQVIA).

Per determinare gli effetti del taglio della remunerazione sulla redditività, sono stati analizzati i conti economici e gli stati patrimoniali delle imprese rilevate con l'obiettivo di evidenziare i costi caratteristici della distribuzione e gli aggregati dello stato patrimoniale collegati direttamente alle attività/passività di natura operativa.

Si è giunti successivamente a definire i valori di conto economico e stato patrimoniale aggregati per l'intero campione di aziende. È stato definito inoltre sia per le singole aziende sia per l'aggregato un insieme di indicatori di bilancio volto all'analisi delle diverse aree gestionali (redditività, liquidità, indebitamento e produttività).

Al fine di analizzare in maniera più dettagliata l'andamento medio delle principali grandezze economico-finanziarie, i valori di conto economico e stato patrimoniale vengono presentati in forma aggregata per l'intero campione di aziende (seguendo il cosiddetto metodo del bilancio somma). Inoltre è utile analizzare i risultati economico finanziari suddividendo il campione in quattro gruppi in base al loro fatturato:

- Gruppo A: imprese con fatturato superiore ai 400 milioni di Euro
- Gruppo B: imprese con fatturato compreso tra 100 e 400 milioni di Euro.
- Gruppo C: imprese con fatturato compreso tra 50 e 100 milioni di Euro.
- Gruppo D: imprese con fatturato inferiore a 50 milioni di Euro.

L'evoluzione del campione di imprese analizzate dal 2009 al 2019

La tabella mostra l'evoluzione del numero delle imprese rilevate. Tutte le imprese inizialmente rilevate sono state analizzate lungo l'intero periodo di analisi a meno della cessazione delle loro attività o all'accorpamento per fusione o acquisizione, inoltre sono state rilevate anche le imprese entrate in attività dopo il 2009.

Si osserva che negli 11 anni di analisi il numero di imprese in attività si è ridotto del 35,4%.

Nel dettaglio dei singoli gruppi di imprese, le imprese del gruppo A passano da 6 nel 2009 a 11 nel 2019 e il loro peso percentuale è quasi triplicato.

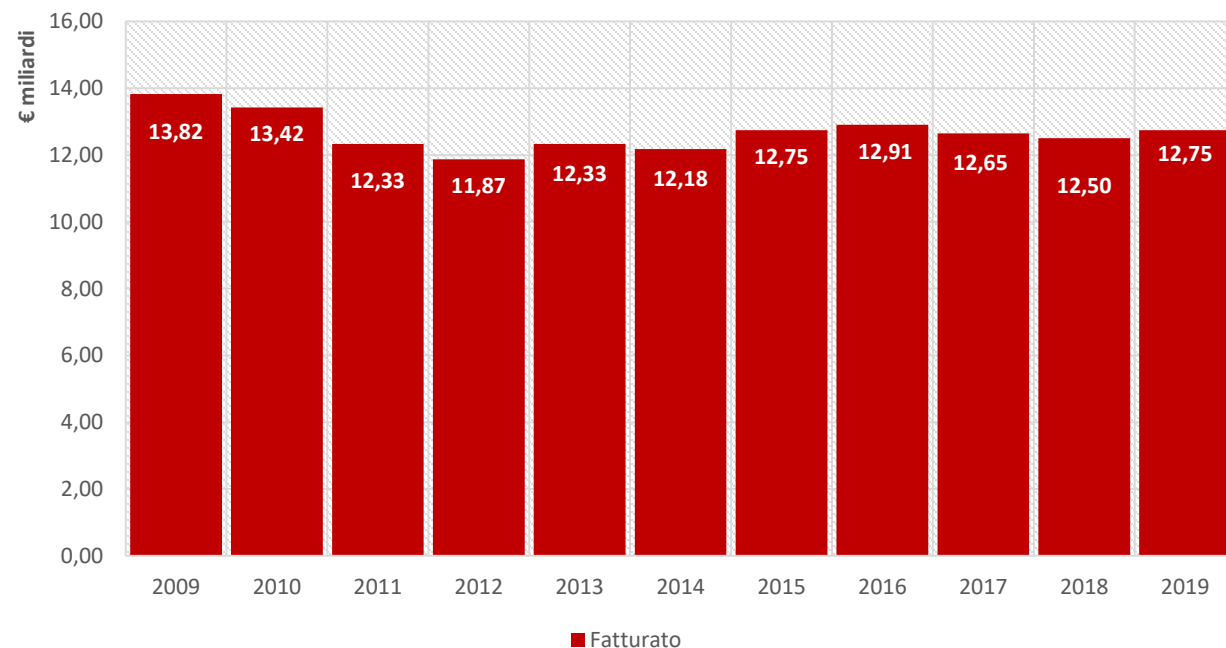
Per il gruppo B, delle 24 imprese rilevate nel 2009, 4 sono passate nel gruppo A, un'impresa è passata alla categoria C mentre 9 imprese hanno cessato la loro attività o sono state assorbite da altre imprese.

Per il gruppo C, un'impresa è salita di categoria mentre 3 imprese sono passate al gruppo D e 8 hanno cessato la loro attività.

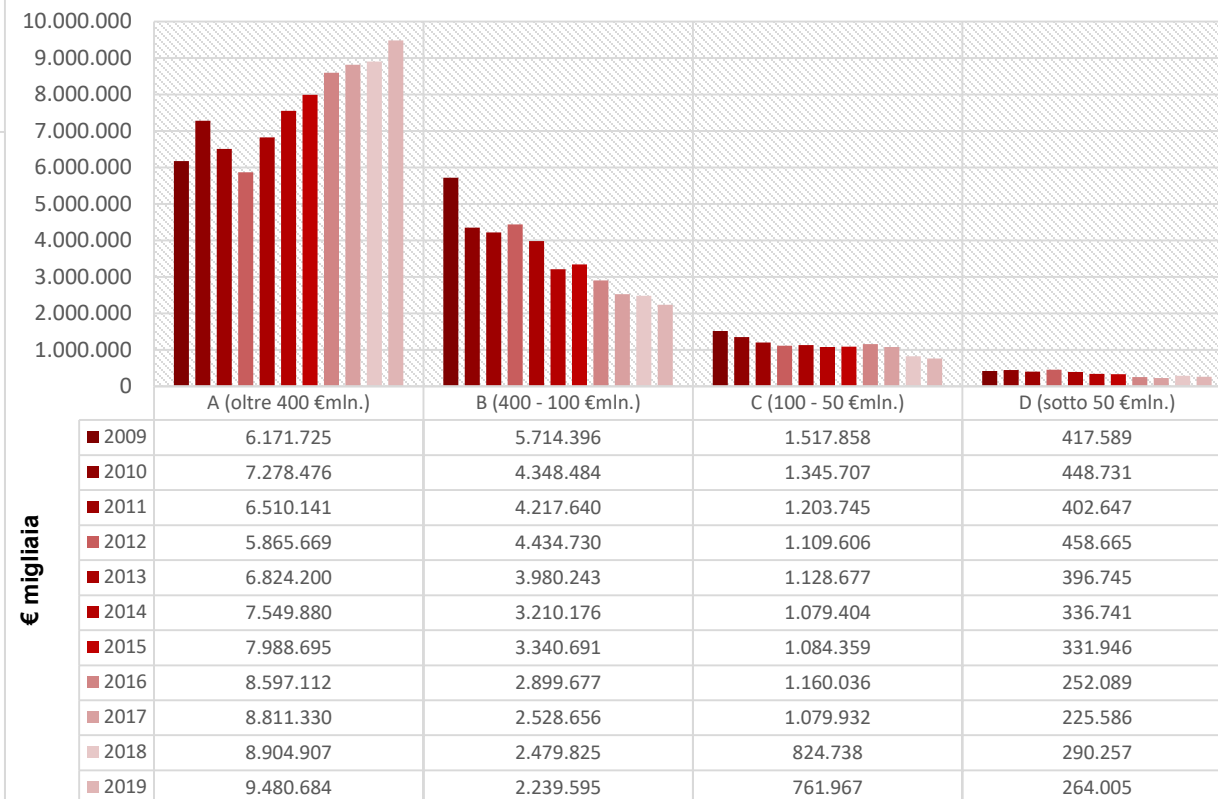
Per le imprese del gruppo D, 8 imprese hanno cessato la loro attività e 2 imprese sono passate alla categoria superiore.

	A oltre 400 €mln.		B 400 - 100 €mln.		C 100 - 50 €mln.		D sotto 50 € mln.		
anno	n.	%	n.	%	n.	%	n.	%	totale
2009	6	9,4%	24	37,5%	20	31,3%	14	21,9%	64
2010	9	14,3%	21	33,3%	18	28,6%	15	23,8%	63
2011	8	14,0%	19	33,3%	17	29,8%	13	22,8%	57
2012	7	12,3%	20	35,1%	15	26,3%	15	26,3%	57
2013	8	14,0%	18	31,6%	16	28,1%	15	26,3%	57
2014	9	18,4%	15	30,6%	15	30,6%	10	20,4%	49
2015	9	18,4%	15	30,6%	15	30,6%	10	20,4%	49
2016	10	20,8%	14	29,2%	16	33,3%	8	16,7%	48
2017	10	21,3%	12	25,5%	16	34,0%	9	19,1%	47
2018	10	23,8%	12	28,6%	12	28,6%	8	19,0%	42
2019	11	26,2%	12	28,6%	11	26,2%	8	19,0%	42

Andamento del fatturato*



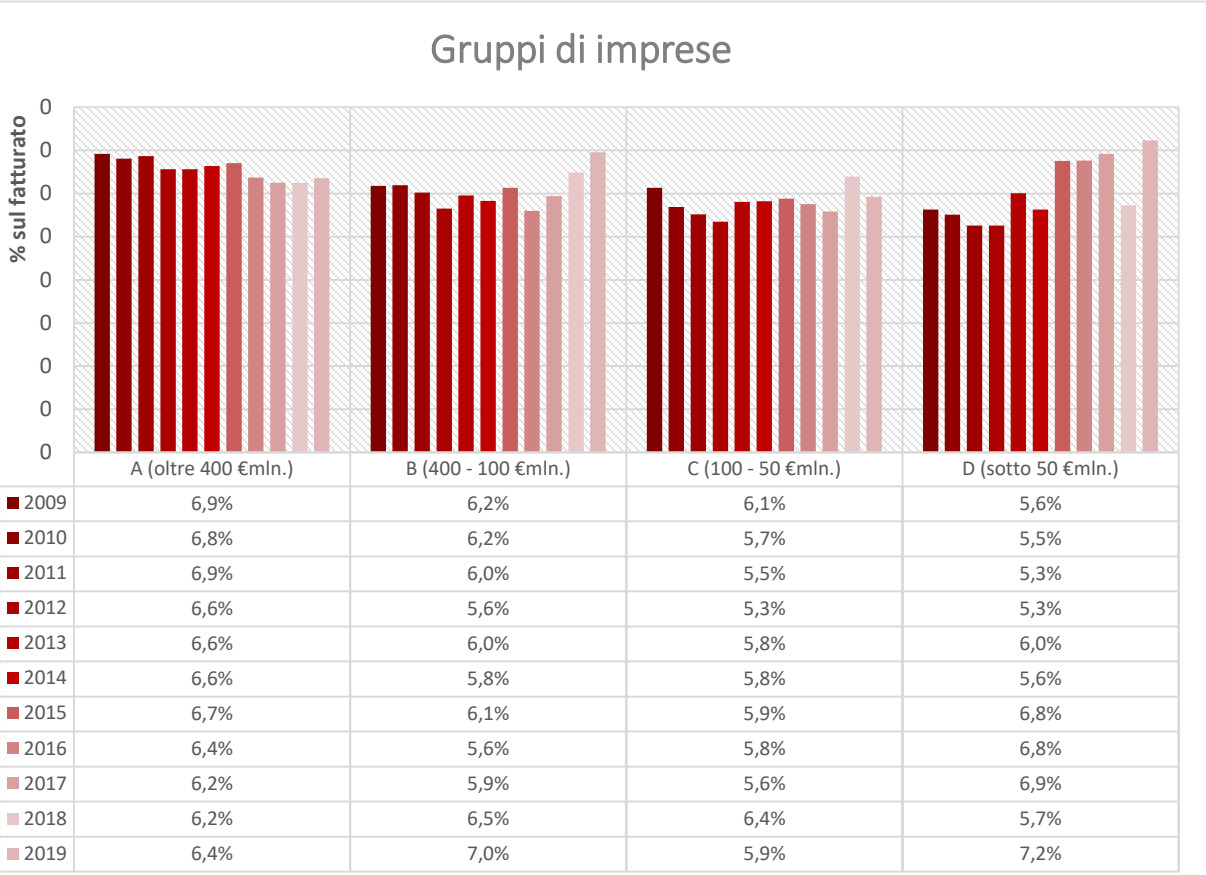
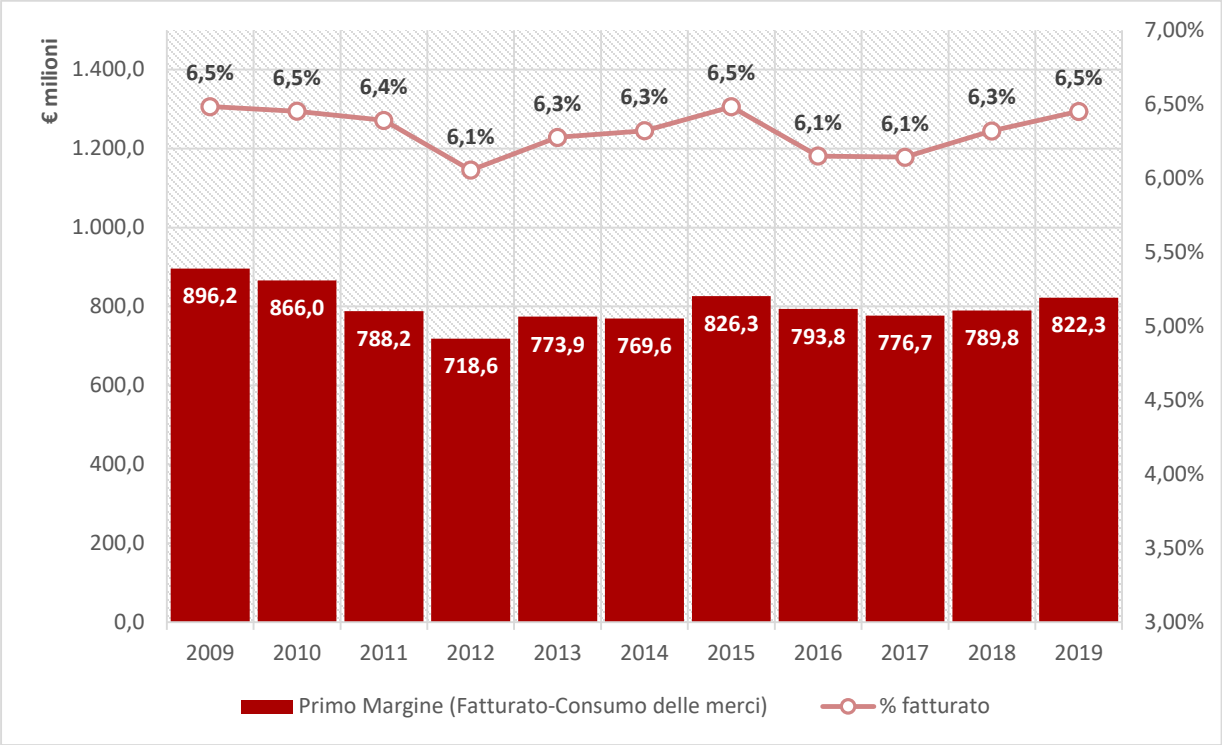
Gruppi di imprese



- Dal 2009 al 2012 il fatturato complessivo è in flessione (-14,13%) e poi aumenta progressivamente senza recuperare i livelli raggiunti nel 2009-2010
- Dal 2009 al 2019 il fatturato cresce per il gruppo A (+53,6%), mentre si osserva negli altri gruppi una diminuzione, non trascurabile soprattutto per il gruppo B.
- Per il gruppo A la crescita di fatturato può derivare dai processi di aggregazione di società e/o incorporazione di rami d'azienda e dal passaggio di imprese dal gruppo B al gruppo A che cresce da 6 a 11 imprese. Per il gruppo B la diminuzione del fatturato è legata anche al fatto che il numero di imprese appartenenti a questo gruppo si riduce da 24 nel 2009 a 12 nel 2019, riduzione dovuta in parte al transito nel gruppo A e in parte alla cessazione delle attività di alcune imprese. Per i gruppi C e D la riduzione del numero di imprese per cessazione delle attività o per incorporazione in altre imprese giustifica la riduzione del fatturato.

*Esclusi i proventi da DPC e altri ricavi

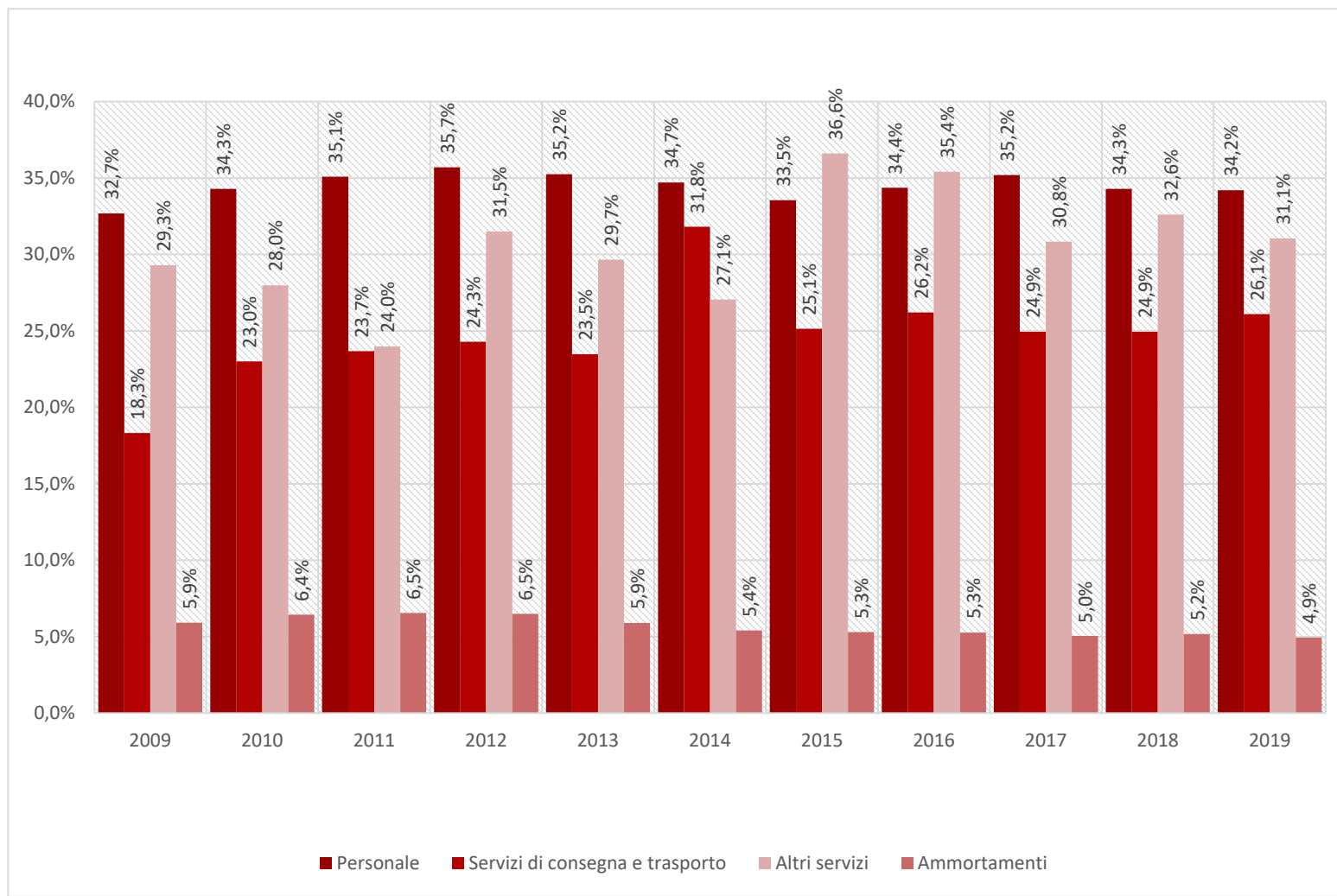
Andamento del primo margine



- L'andamento del primo margine (definito come differenza tra fatturato* e consumo merci**) è congruente con l'andamento del fatturato registrando una flessione del 19,81% dal 2009 al 2012 e un progressivo ma non completo recupero dal 2012 al 2019.
- L'incidenza del primo margine sul fatturato si mantiene a un valore medio del 6,3%.
- Per i singoli gruppi di imprese si osserva un andamento congruente all'andamento del campione nel suo complesso, per le imprese più piccole l'incidenza % del primo margine appare lievemente inferiore rispetto alle imprese di maggiori dimensioni.

*Esclusi i proventi da DPC e altri ricavi
* *Consumo merci = Acquisti merci al netto della variazione delle rimanenze di magazzino

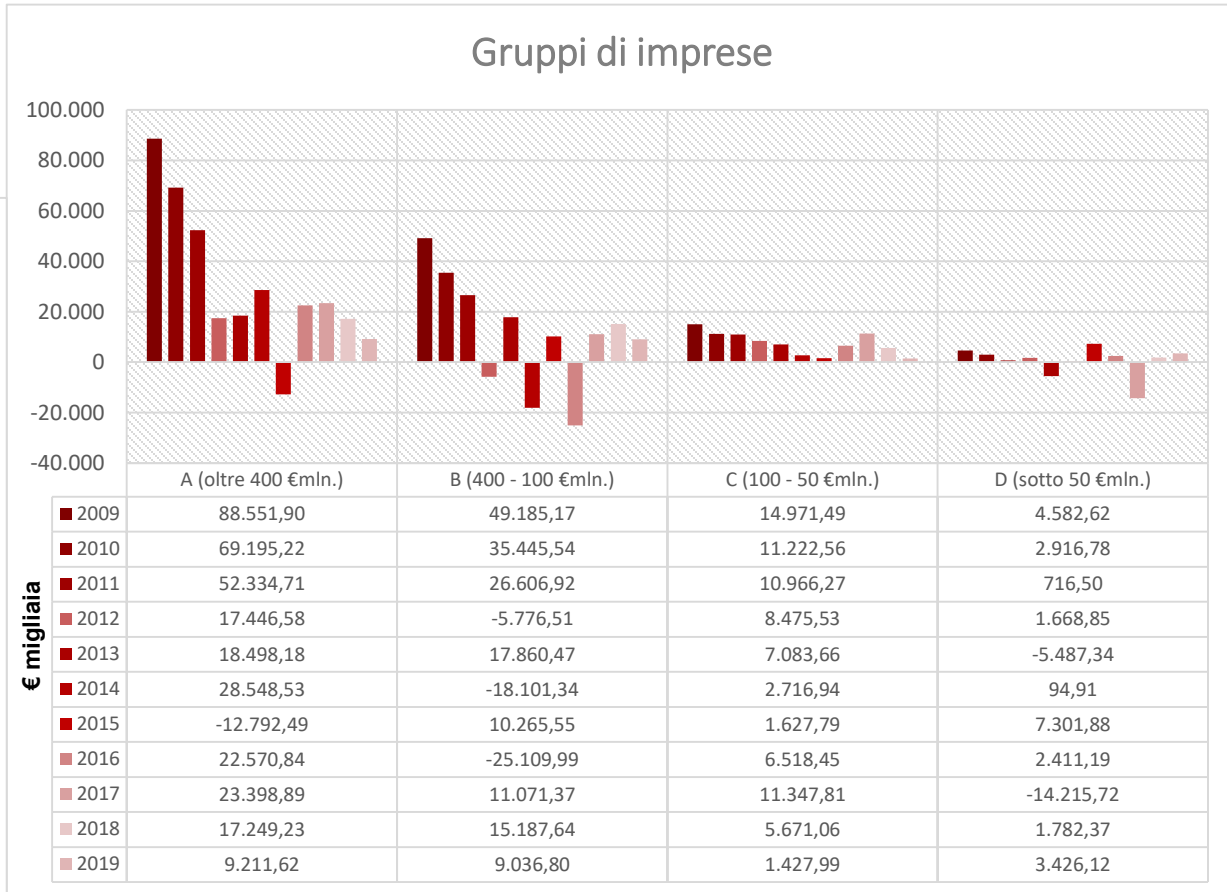
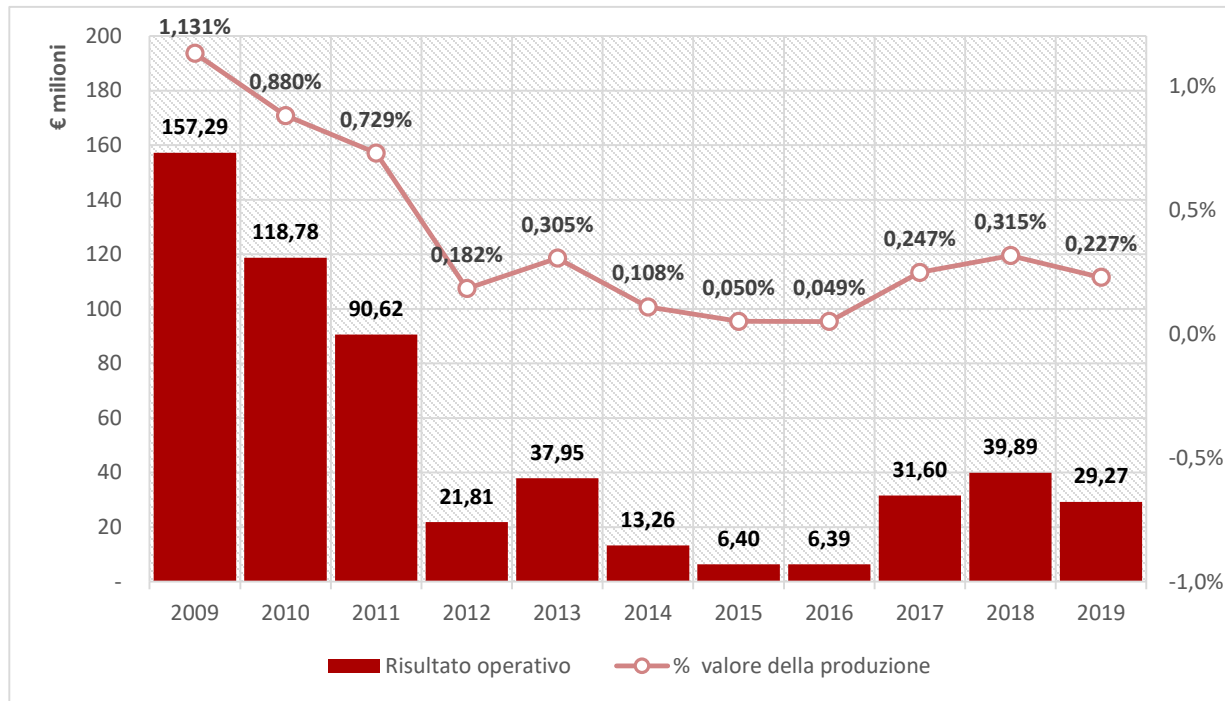
Incidenza % dei costi operativi sul valore della produzione (al netto delle merci)



Il grafico mostra l'incidenza percentuale dei costi della produzione (esclusi i costi per le merci) sul valore della produzione al netto del consumo delle merci. Le categorie di costo evidenziate sono: costi per il personale, servizi di consegna e trasporto, ammortamenti e altri servizi (godimento di beni di terzi, servizi informatici, utenze, assicurazioni pubblicità, etc.). Negli anni, l'incidenza percentuale dei costi operativi cresce arrivando ad assorbire quasi il 100% del valore della produzione (al netto delle merci) negli anni tra il 2014 e il 2016.

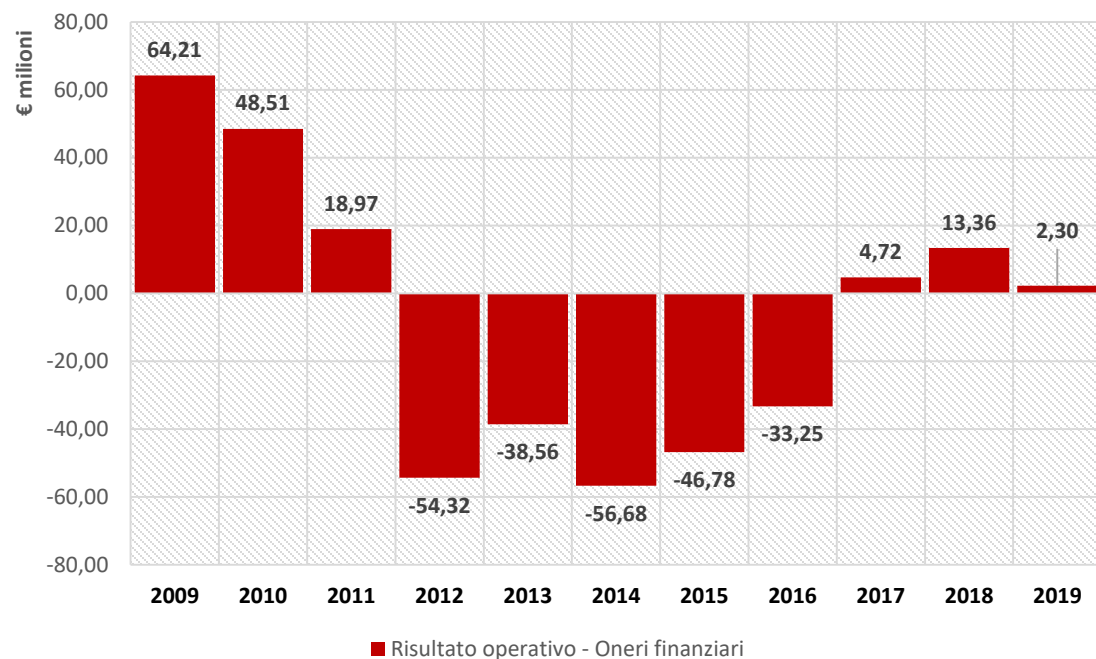
- Il **costo del personale** ha un'incidenza % che aumenta dal 32,7% del 2009 a circa il 35% del 2017 per poi assestarsi intorno al 34%.
- Per i **costi di trasporto** l'incidenza % è cresciuta sostanzialmente dal 18,3% fino al 32% circa del 2014 per poi assestarsi intorno al 26%.
- Gli **altri servizi** nel complesso aumentano la loro incidenza % in modo consistente fino al 2015 per ridimensionarsi intorno al 31% circa nel 2019.
- Gli **ammortamenti** diminuiscono leggermente la loro incidenza %.

Andamento del Risultato Operativo



- Il risultato operativo (valore della produzione meno i costi della produzione) mette in evidenza l'effetto combinato dell'entrata in vigore del D.L. 78/2010 e del progressivo incremento della vendita dei farmaci generici. Sebbene i volumi di vendita (n. confezioni) siano rimasti abbastanza stabili, la sostanziale riduzione della remunerazione dei farmaci rimborsabili, la riduzione del prezzo medio e l'incremento dei costi della produzione hanno avuto l'effetto di ridurre drasticamente il margine operativo delle imprese.
- La riduzione della redditività operativa è particolarmente accentuata nelle imprese più piccole dove si osserva una progressiva erosione dei margini e in alcuni anni risultati negativi (a livello operativo i costi superano il valore della produzione).

Andamento del Risultato Operativo al netto degli Oneri Finanziari



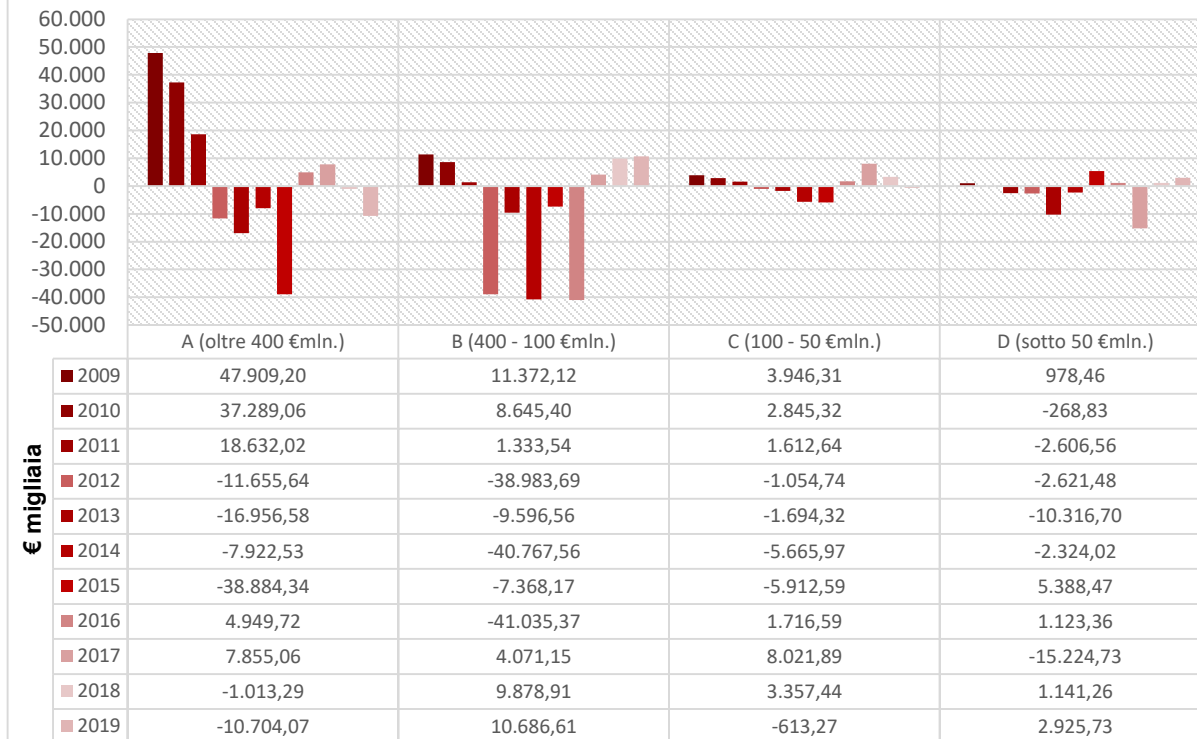
Nel complesso, dal 2012 al 2016, il risultato operativo (valore della produzione al netto dei costi della produzione) non è stato in grado di remunerare gli oneri finanziari, la situazione migliora leggermente a partire dal 2017. In linea di principio, il risultato operativo dovrebbe poter remunerare le banche, assolvere gli obblighi fiscali e remunerare gli azionisti.

Questa situazione è osservabile in ciascuno dei gruppi di imprese, l'incapacità di coprire gli oneri finanziari con il margine operativo ha un effetto estremamente rilevante nel peggiorare il rating delle imprese, ne consegue un aumento del rischio default e del costo del denaro.

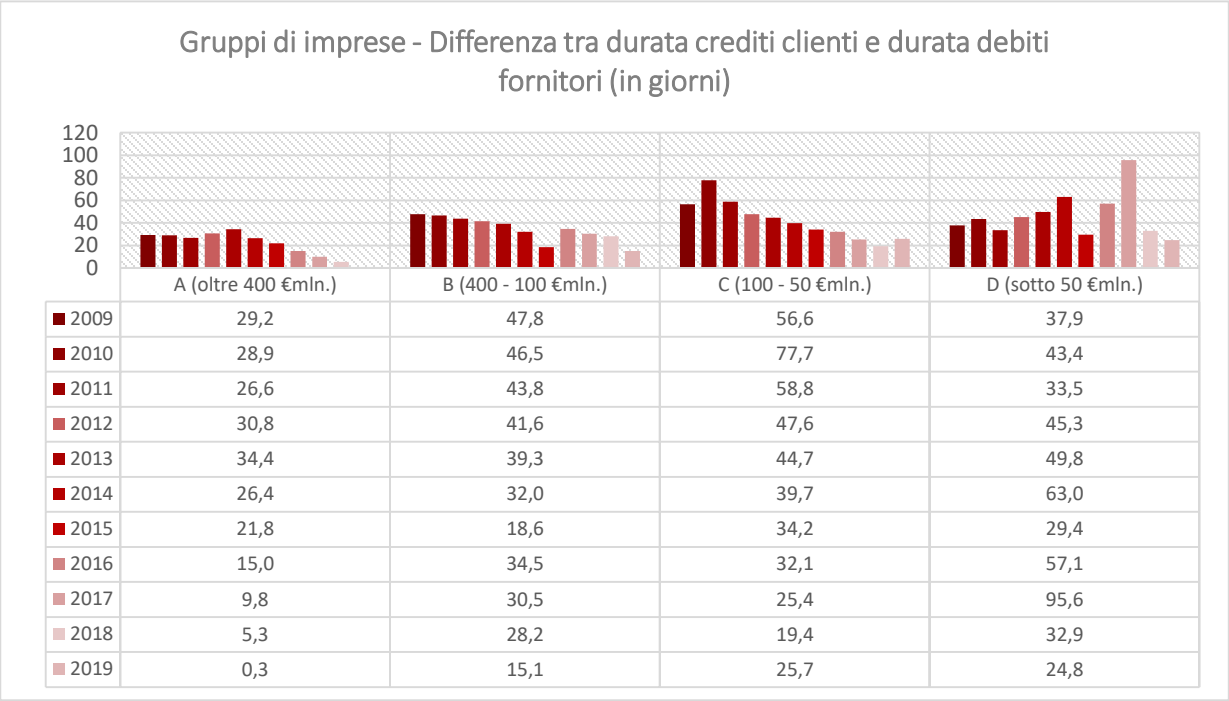
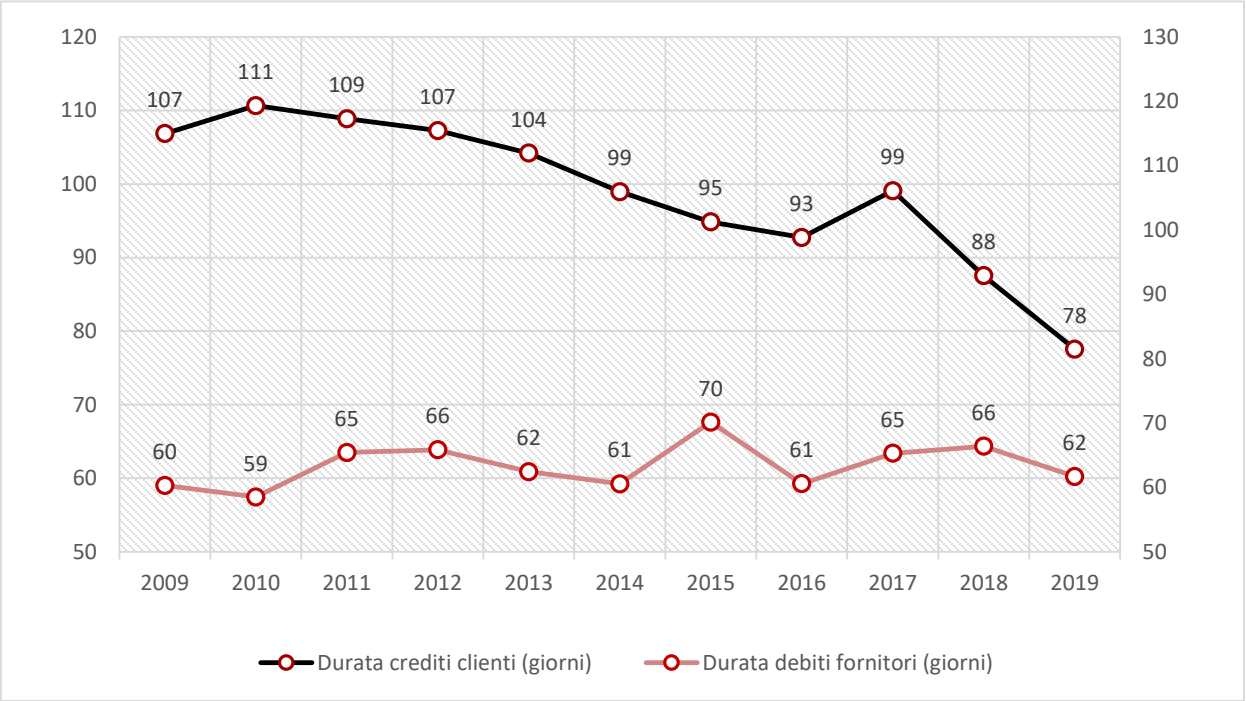
Nel caso delle imprese oggetto di questo studio, gli oneri finanziari vengono compensati in parte attraverso i proventi finanziari, mitigando quanto affermato sopra.

Tuttavia i proventi finanziari non derivando da attività della gestione caratteristica della distribuzione farmaceutica non dovrebbero contribuire a compensare gli oneri finanziari.

Gruppi di imprese



Andamento della durata media dei crediti verso clienti e dei debiti verso fornitori



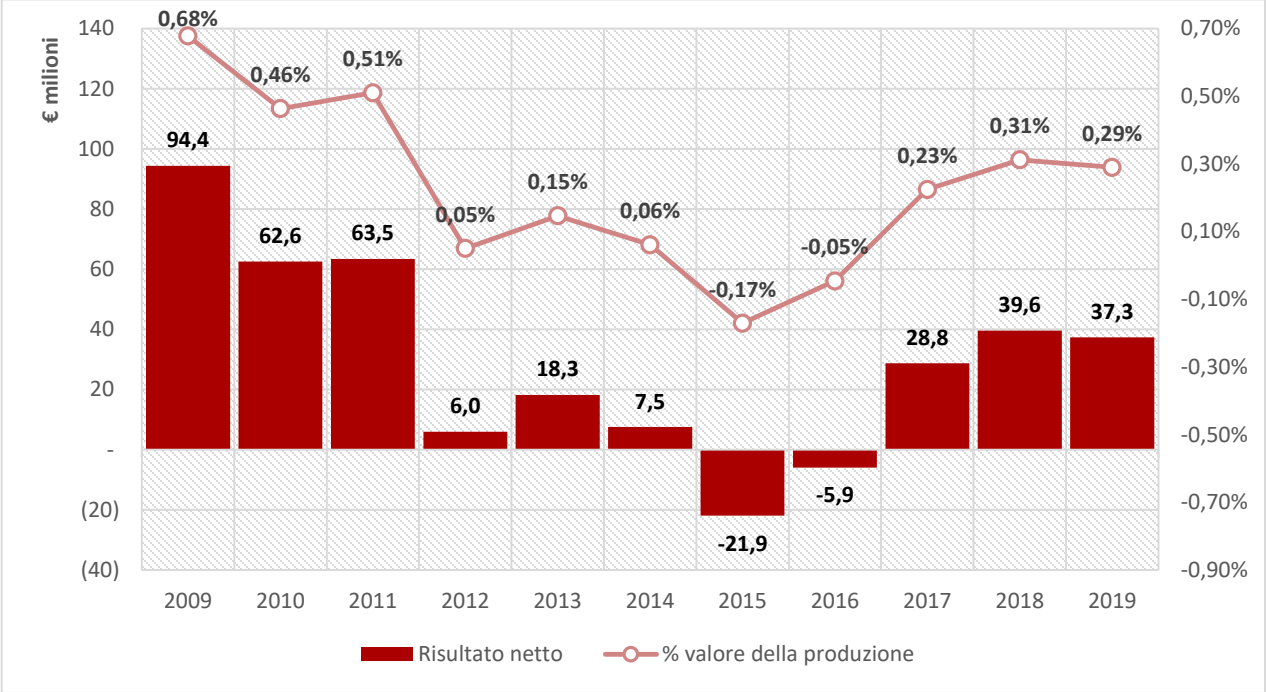
L'analisi dell'indicatore della durata dei crediti verso clienti mette in evidenza la tendenza da parte dei clienti di pagare i distributori con tempi molto lunghi soprattutto nel caso delle imprese di piccole dimensioni per le quali il tempo medio di incasso dei crediti commerciali è, fino al 2014, superiore ai 100 giorni.

Come è noto, il ritardo negli incassi può comportare problemi di liquidità per le imprese che sono costrette a ricorrere all'indebitamento bancario per far fronte ai pagamenti verso i fornitori. Per le imprese più grandi (gruppi A, B e C) la dilazione di tempo tra l'incasso dai clienti e il pagamento ai fornitori si assottiglia e, per il gruppo A, tende a convergere negli ultimi anni. Per le imprese del gruppo D la situazione appare invece più critica con differenze di tempo tra incassi e pagamenti molto elevate.

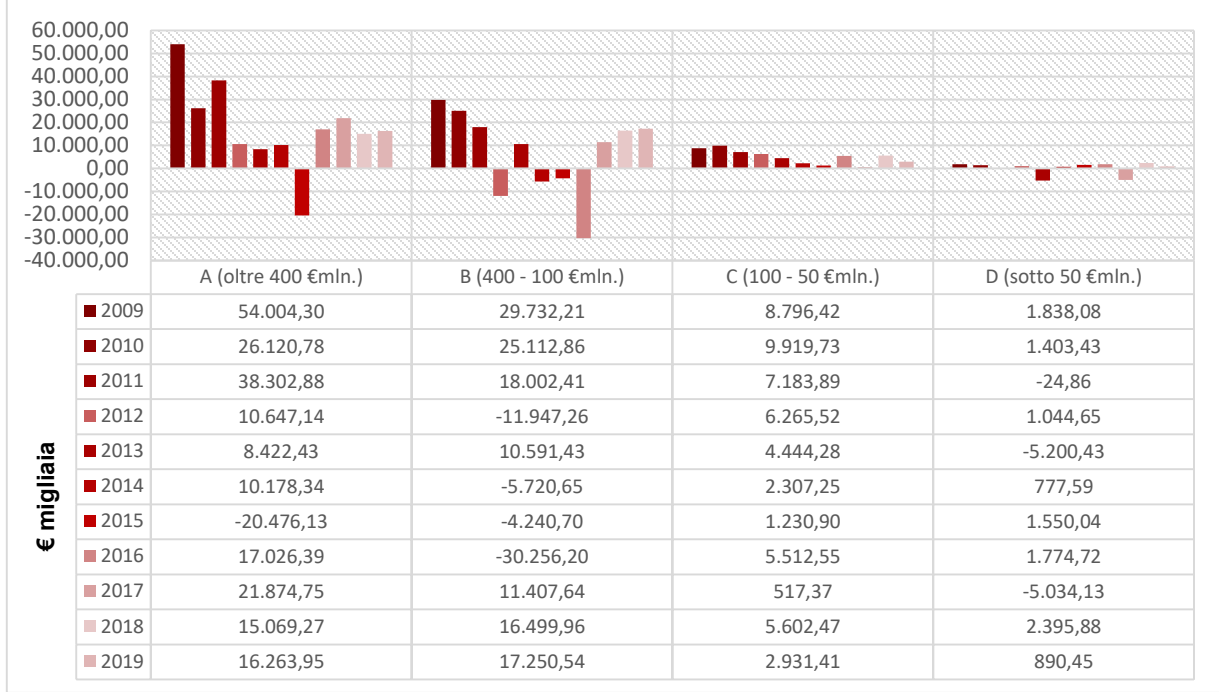
L'elevato valore dei proventi finanziari mostra come le imprese riescano a compensare almeno in parte il costo finanziario aggiuntivo che tuttavia produce degli interessi in media superiori al tasso di interesse applicato ai clienti.

	Tasso di interesse medio passivo	Tasso medio di interesse attivo
2009	3,82%	2,40%
2010	3,29%	2,56%
2011	3,60%	2,75%
2012	3,93%	2,72%
2013	3,94%	2,68%
2014	4,05%	2,34%
2015	3,15%	2,26%
2016	2,32%	1,94%
2017	1,67%	1,80%
2018	1,66%	1,72%
2019	1,97%	1,74%

Andamento del Risultato Netto



Gruppi di imprese



L'andamento del risultato netto è coerente con quello del risultato operativo. L'effetto combinato dell'entrata in vigore della nuova remunerazione (D.L. 78/2010) e della riduzione del prezzo medio dovuta all'incremento della percentuale di farmaci generici venduta è complessivamente negativo sulla redditività delle imprese analizzate.

Dall'analisi dei conti economici delle singole aziende è emerso che la distribuzione di prodotti diversi dai farmaci di fascia A riesce a compensare, sempre meno, il risultato negativo conseguito dalla distribuzione dei farmaci rimborsabili SSN. In aggiunta, la difficoltà a comprimere i costi della produzione (che assorbono quote crescenti del fatturato) ha portato diverse imprese ad ottenere risultati della gestione negativi.

Si segnala inoltre che, in un numero non trascurabile di casi, il conseguimento di un utile è stato possibile grazie al contributo dei proventi dell'area finanziaria (proventi finanziari) o di quella straordinaria.

Il miglioramento osservato a partire dal 2017 è anche legato all'abbassamento del costo del denaro che si allinea (in %) ai proventi finanziari. Nel caso in cui (a parità di tutte le altre condizioni) il costo del denaro dovesse aumentare si osserverebbe un ritorno a valori negativi del risultato netto.

Quadro sinottico della redditività delle aziende del campione lungo l’orizzonte temporale d’analisi

	A		B		C		D		Totale imprese	
	oltre 400 €mln.		400 - 100 €mln.		100 - 50 €mln.		sotto 50 € mln.			
anno	Utile	Perdita	Utile	Perdita	Utile	Perdita	Utile	Perdita	Utile	Perdita
2009	83%	17%	88%	13%	100%	0%	71%	29%	87,5%	12,5%
2010	78%	11%	95%	5%	89%	11%	60%	40%	82,5%	15,9%
2011	100%	0%	84%	16%	94%	6%	69%	31%	86,0%	14,0%
2012	86%	14%	65%	35%	87%	13%	53%	47%	70,2%	29,8%
2013	88%	13%	72%	28%	69%	31%	53%	47%	68,4%	31,6%
2014	89%	11%	80%	20%	67%	33%	60%	40%	73,5%	26,5%
2015	89%	11%	80%	20%	73%	27%	70%	30%	77,6%	22,4%
2016	80%	20%	71%	29%	81%	19%	75%	25%	77,1%	22,9%
2017	90%	10%	83%	17%	81%	19%	56%	44%	78,7%	21,3%
2018	90%	10%	92%	8%	92%	8%	88%	13%	90,5%	9,5%
2019	91%	9%	100%	0%	100%	0%	100%	0%	98%	2%

La scarsa redditività che caratterizza soprattutto le imprese appartenenti ai gruppi C e D mette in evidenza la situazione critica delle imprese appartenenti a questi gruppi.

Si osserva un deterioramento dello scenario a partire dal 2014 con un numero elevato di società e cooperative sottoposte a procedure concorsuali per effetto di problematiche economico/finanziarie dovute alle elevate insolvenze di un numero crescente di farmacie.

A partire dal 2012 si osserva un incremento del numero di imprese in perdita che poi si stabilizza su valori non trascurabili: in media, oltre il 20% delle imprese del gruppo C e oltre il 30% delle imprese del gruppo D sono in perdita fino al 2017. Questa situazione mette in evidenza come, nonostante il fatturato di questo due gruppi si sia mantenuto stabile, l’impatto dei maggiori costi abbia negli ultimi anni eroso in modo significativo la redditività delle imprese.

L'analisi della redditività per gli stakeholders

L'Economic Value Added (EVA)



Il costo del capitale

Il costo medio ponderato del capitale (wacc) misura il livello minimo del rendimento del capitale investito netto che l'azienda 'dovrebbe' generare per remunerare gli azionisti e gli altri fornitori di capitale oneroso.

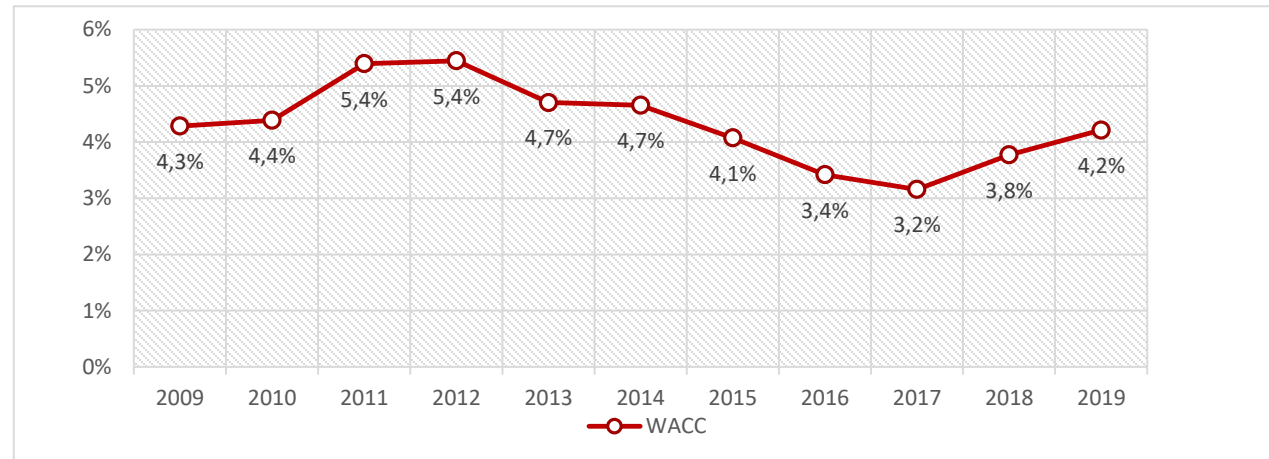
Il wacc risente dell'andamento dei tassi di interesse e degli altri fattori macroeconomici che hanno influenzato l'economia italiana peggiorandone il rating a partire dal 2011. Inoltre, nello specifico delle imprese di distribuzione, il wacc ha risentito del notevole peggioramento della capacità di copertura degli oneri finanziari.

Dopo il 2009, il rischio percepito dai potenziali investitori e prestatori di capitale ha fatto aumentare la remunerazione media del capitale investito, tra il 2014 e il 2017 i valori del wacc diminuiscono prevalentemente a causa dei cambiamenti di natura macroeconomica tra cui l'abbassamento del costo del denaro.

$$wacc = R_E \times \frac{E}{D + E} + (1 - T_{ires}) \times R_D \times \frac{D}{D + E}$$

R_E = redditività attesa dagli azionisti

R_D = redditività attesa dai creditori
(banche, obbligazionisti, etc.)



L'Economic Value Added (EVA)

L'EVA è un indicatore che consente di calcolare il valore economico creato da una azienda. L'indice deriva dalla differenza tra il reddito operativo e il costo del capitale impiegato per ottenerlo:

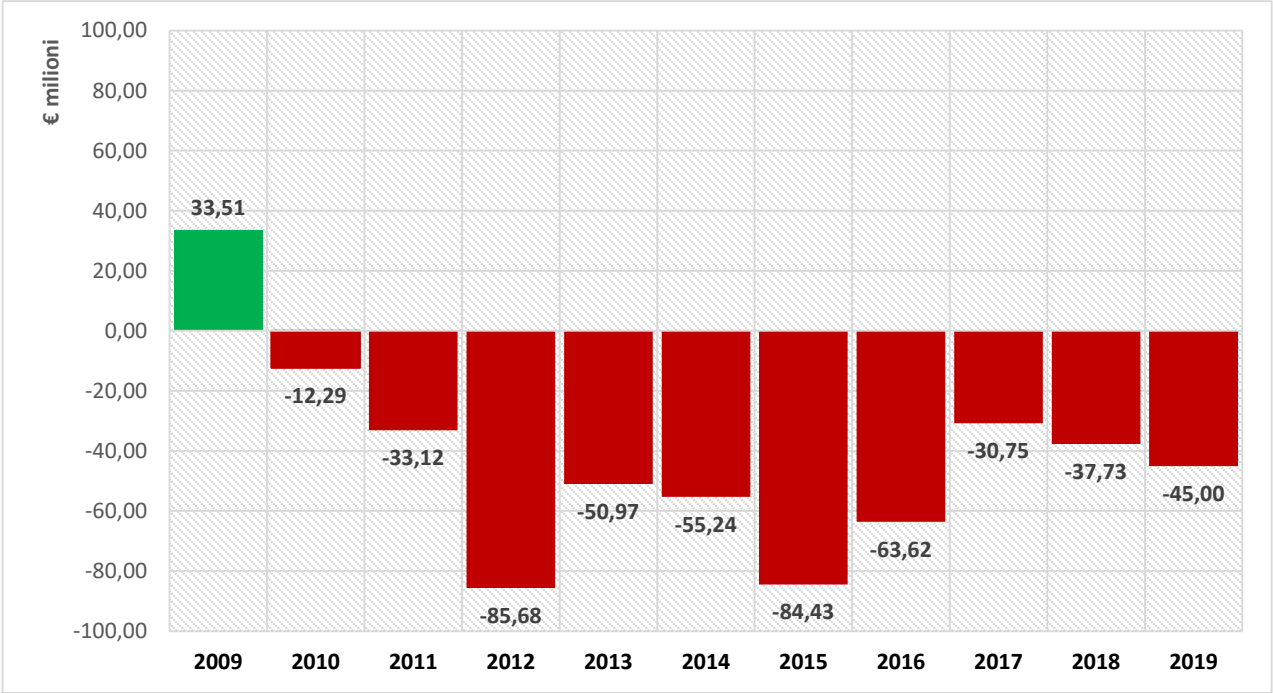
$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - \text{WACC} \times \text{Capitale Investito Netto}$$

- **NOPAT** = Net Operating Profit After Taxes (Reddito operativo dopo le imposte), nel caso delle imprese analizzate, visto il ruolo svolto dai proventi finanziari nel contribuire alla redditività delle imprese, sono stati inclusi nel calcolo dell'EVA anche i proventi finanziari al netto degli effetti fiscali.
- **Capitale Investito Netto** = valore delle attività al netto delle passività operative (non onerose), misurato anche sommando il patrimonio netto e le passività di natura onerosa.

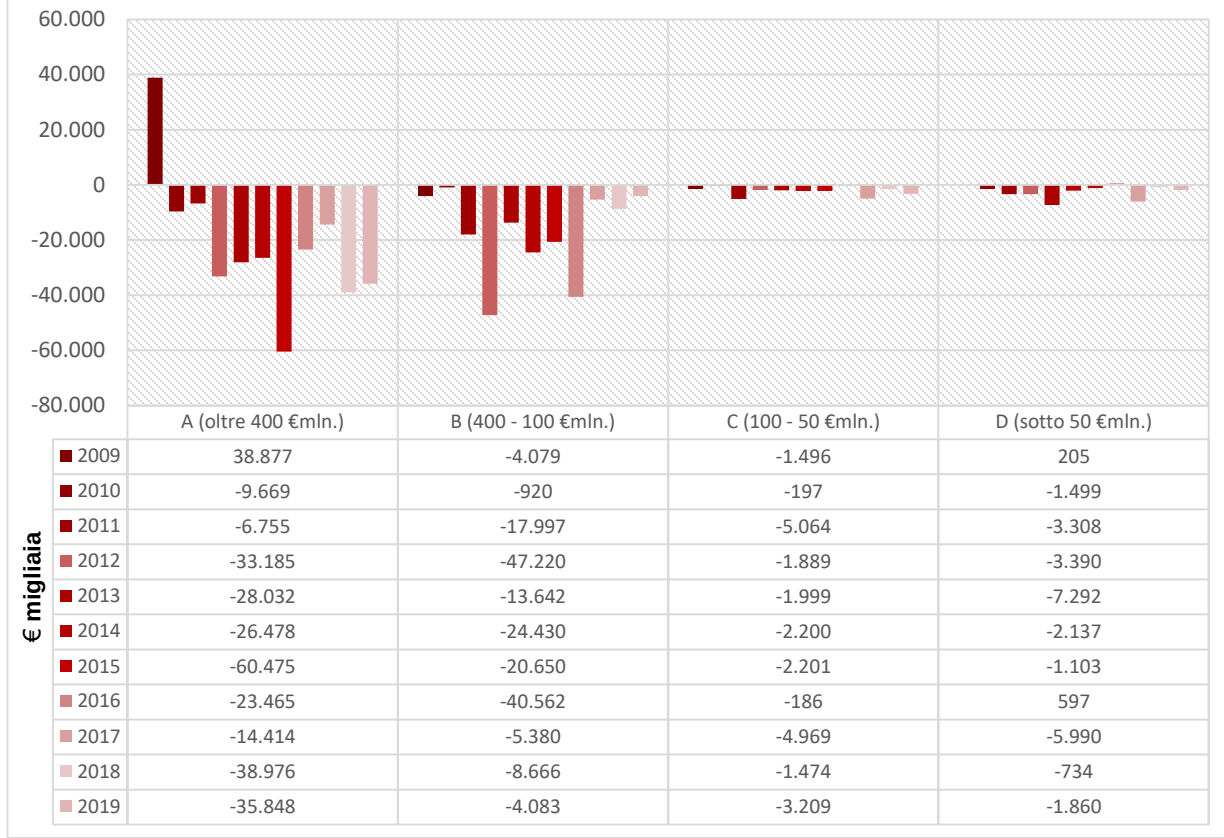
Se l'EVA è maggiore di zero si sta creando ricchezza dopo aver remunerato i fornitori di capitale (creditori e soci), viceversa, se l'EVA è negativo, si sta distruggendo ricchezza.

Con un EVA positivo si ha la possibilità di attrarre risorse aggiuntive al fine di incrementare la ricchezza creata (l'EVA rimane positivo fin quando il tasso di crescita del NOPAT è almeno pari a quello di crescita del Capitale Investito).

Andamento dell'Economic Value Added (EVA)



Gruppi di imprese



Nel 2009, prima del taglio alla remunerazione, la redditività generata dalle imprese era adeguata a remunerare azionisti e portatori di credito.

A partire dal 2010 l'EVA diventa negativo mettendo in evidenza l'incapacità delle imprese di remunerare adeguatamente i fornitori di capitale (creditori e soci).

La stima del costo medio per confezione

La rilevazione

Oltre ai dati rilevati dai bilanci aziendali sono stati proposti dei questionari ad hoc in cui sono state richieste informazioni aggiuntive tra cui

- Numero delle confezioni vendute
- Numero di confezioni vendute rimborsabili dal SSN
- Fatturato derivante dalla vendita di farmaci rimborsabili
- Costi di consegna e trasporto
- Numero di clienti
- Numero di viaggi e consegne al giorno
- Numero di magazzini

Il periodo di analisi va dal 2011 al 2019, tutti i valori monetari sono stati rivalutati al 2019.

Le imprese rilevate in questa parte sono un sotto insieme delle imprese analizzate nella parte precedente (da un minimo di 8 a un massimo di 14 rilevazioni per anno) e costituiscono un panel non bilanciato di 99 osservazioni complessive. La rilevazione rappresenta in media il 40% circa del fatturato e il 45% circa dei volumi di vendita della distribuzione intermedia nei nove anni.

	Fatturato imprese rilevate*	% Fatturato totale distribuzione intermedia**
2011	3.698.548,14	29,36%
2012	3.596.221,40	30,09%
2013	3.719.380,31	29,07%
2014	4.404.176,06	34,83%
2015	4.696.072,84	36,72%
2016	4.970.560,47	39,18%
2017	6.219.171,70	49,32%
2018	5.699.468,20	45,22%
2019	5.909.943,58	46,29%

* in migliaia di euro

** elaborazione da dati IQVIA

	Confezioni imprese rilevate	% Confezioni totali distribuzione intermedia**
2011	587.510.543,00	31,68%
2012	586.611.605,00	32,16%
2013	607.791.436,00	33,23%
2014	716.276.299,00	39,31%
2015	781.583.052,46	42,92%
2016	809.030.641,00	44,59%
2017	998.306.962,00	55,05%
2018	920.629.519,00	50,23%
2019	937.989.496,00	51,51%

** elaborazione da dati IQVIA

Classificazione dei costi e attività analizzate

La configurazione di costo utilizzata è quella derivante da una logica di produzione industriale in cui tutte le risorse necessarie all'attività produttiva devono essere remunerate, compreso il capitale (di rischio e oneroso).

I dati disponibili non permettono di analizzare in dettaglio le differenze di costo tra attività gestite in linea in contesti fortemente automatizzati (non oltre il 50% delle referenze) e attività fuori linea che prevalgono nelle movimentazioni *ad hoc* e tendono a diffondersi maggiormente con la crescita del numero delle referenze e del mercato dei generici. Per le prime prevalgono i costi di tipo impiantistico, per le seconde il costo del lavoro.

I valori medi stimati sono rappresentativi dell'attuale mix di vendita e i costi unitari sono destinati a crescere se dovesse crescere la quota dei volumi gestita fuori linea.

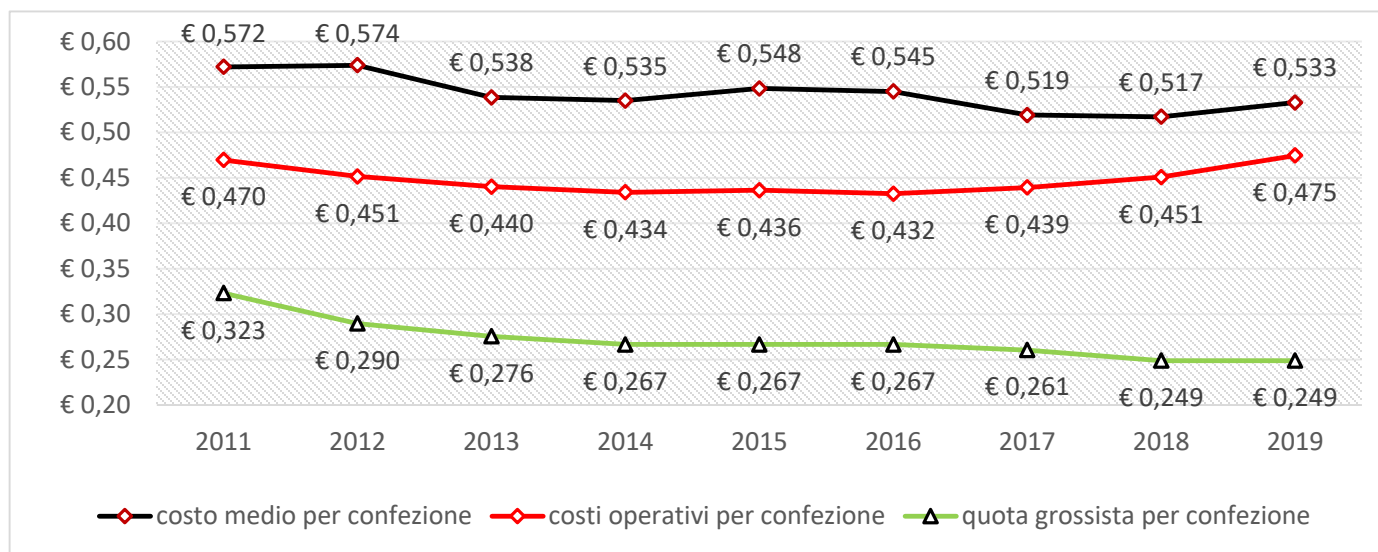
Data la sua modesta incidenza sui volumi, non si ritiene che l'effetto dei prodotti in DPC caratterizzati da costi unitari assai più elevati, in quanto vengono gestiti in maniera totalmente separata, fuori linea, con risorse dedicate e modalità che variano da regione a regione, possa alterare significativamente i risultati delle analisi.

Determinazione del costo medio per confezione (a prezzi dei fattori produttivi 2019)

anno	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costo per confezione (€)	0,572	0,574	0,538	0,535	0,548	0,545	0,519	0,517	0,533
di cui									
Servizi di trasporto e consegna	0,116	0,116	0,110	0,116	0,117	0,116	0,114	0,113	0,116
Personale	0,199	0,191	0,180	0,172	0,169	0,168	0,175	0,182	0,156
Ammortamenti	0,030	0,029	0,028	0,014	0,026	0,026	0,012	0,012	0,013
Altri costi	0,124	0,115	0,122	0,132	0,124	0,123	0,139	0,144	0,189
Costo del capitale	0,102	0,122	0,098	0,101	0,112	0,113	0,080	0,066	0,058

Considerando la remunerazione media per confezione rimborsabile calcolata a partire dalla remunerazione prevista dal D.L. 78/2010 (3% sul prezzo al pubblico netto iva) emerge chiaramente che il costo medio per confezione rilevato è superiore al valore medio di remunerazione per confezione rimborsabile dal SSN.

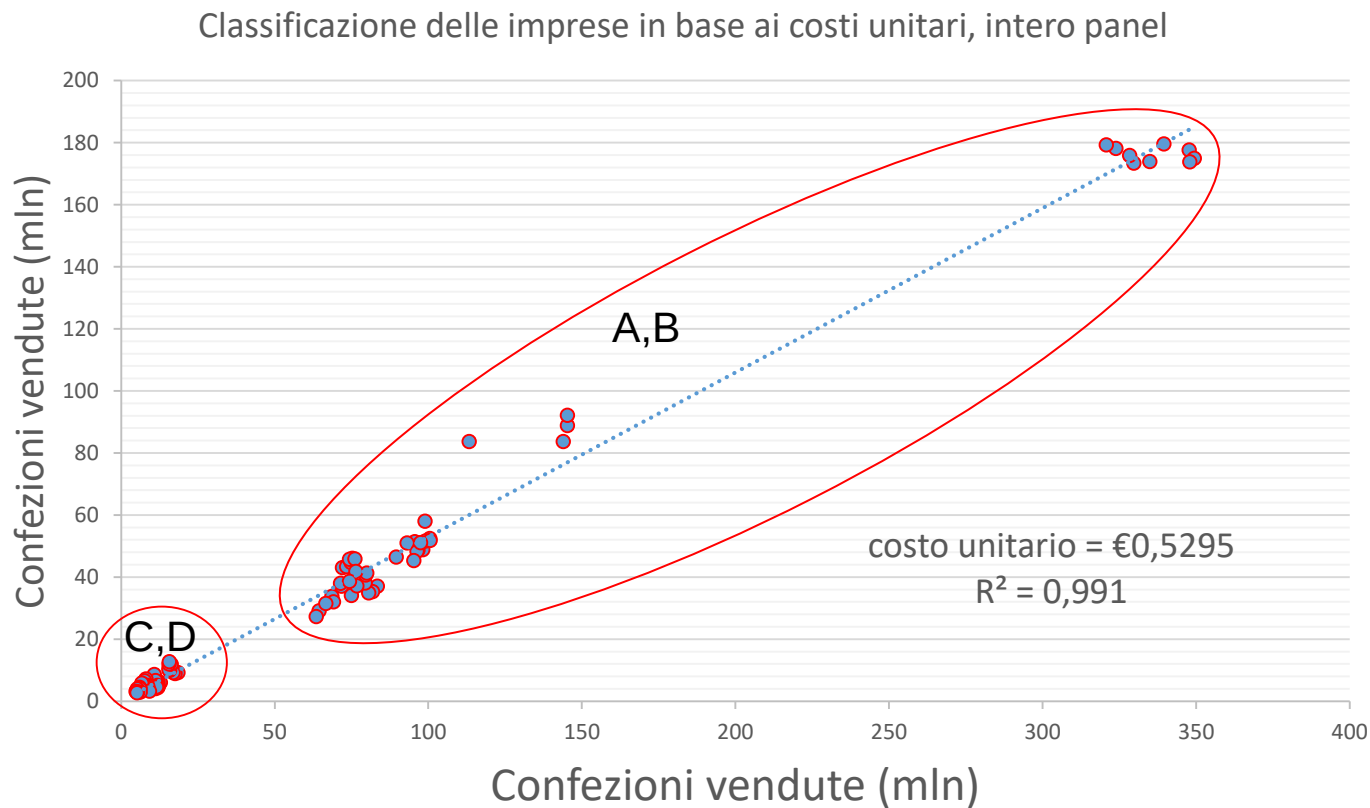
La figura mette a confronto la quota di remunerazione spettante al grossista per confezione con il costo medio operativo per confezione (escluso il costo del capitale) e il costo complessivo per confezione (inclusa la remunerazione del capitale investito)



Sebbene si assista ad un trend lievemente decrescente del costo unitario, imputabile al minor costo del capitale e anche a politiche di incremento dell'efficienza produttiva da parte delle imprese, la remunerazione media per confezione non copre neanche il 50% dei costi della distribuzione durante tutto il periodo di analisi.

Determinazione del costo medio per confezione

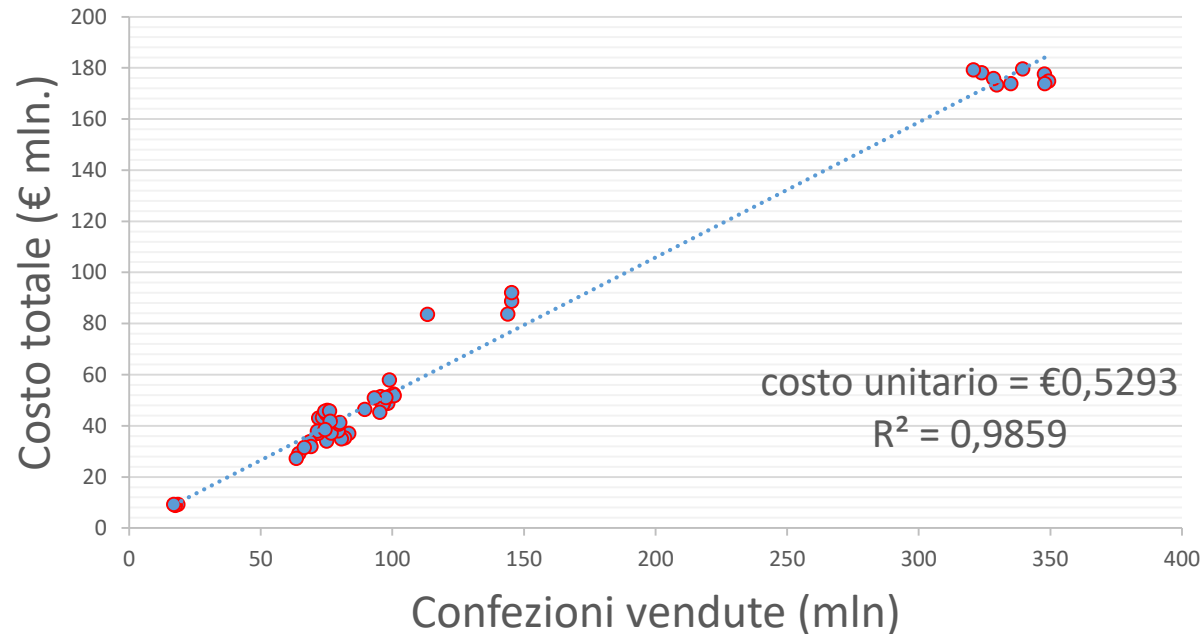
(a prezzi dei fattori produttivi 2019)



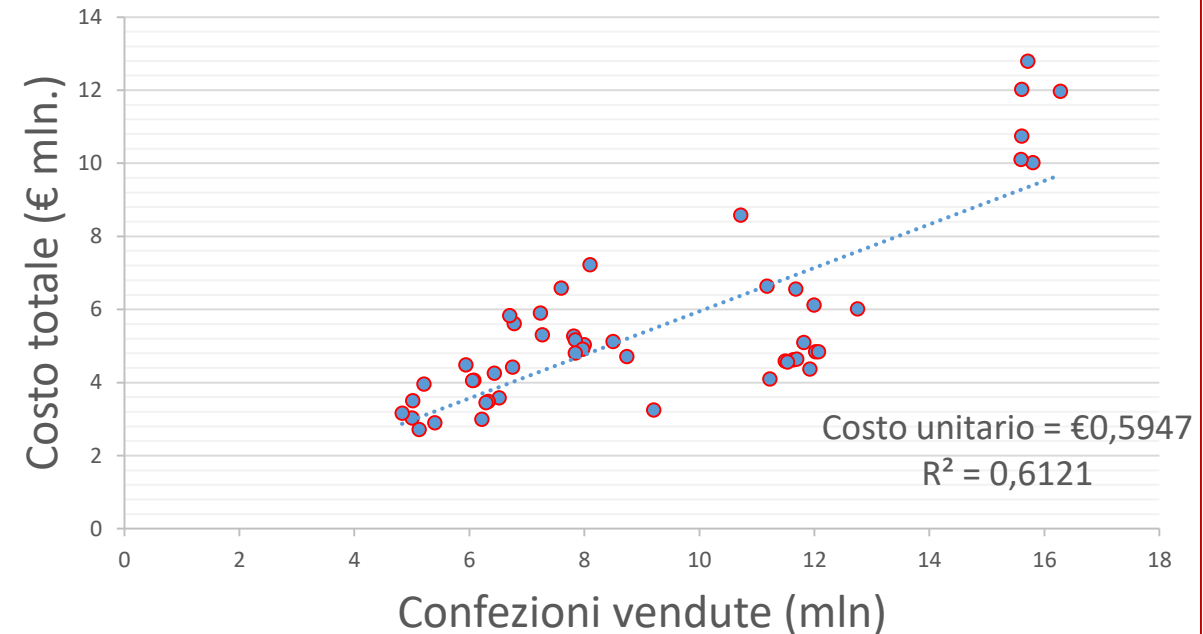
- Considerando l'intero panel delle imprese rilevate in questa parte dello studio, il costo medio per confezione è pari a €0,5295
- Il costo medio per confezione determinato utilizzando l'intero panel delle imprese rilevate in questa parte dello studio non mette in evidenza la differenza di costo che esiste tra i diversi gruppi di imprese.

Determinazione del costo medio per confezione (a prezzi dei fattori produttivi 2019)

Classificazione delle imprese in base ai costi unitari gruppi A,B



Classificazione delle imprese in base ai costi unitari gruppi C,D



Analizzando separatamente i gruppi di imprese si osserva che le imprese più piccole hanno mediamente costi unitari più elevati (€0,5947) rispetto alle imprese più grandi (€0,5293)

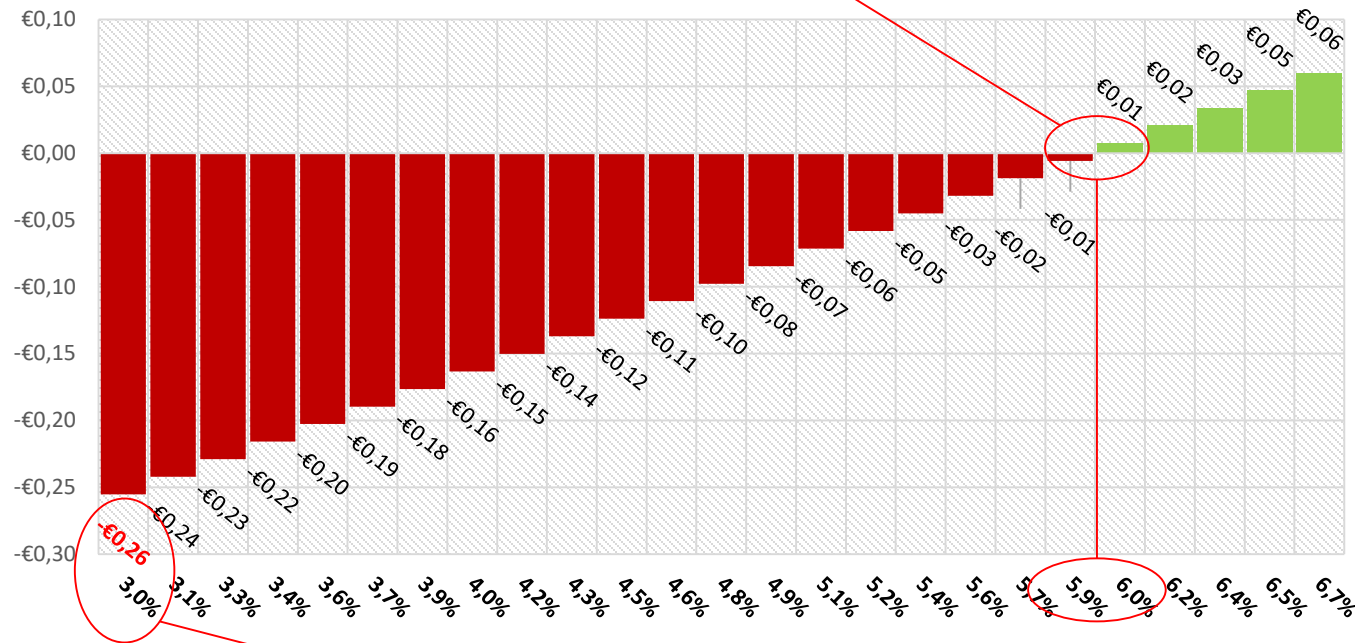
I margini di remunerazione della distribuzione intermedia

I margini di remunerazione distribuzione intermedia – quadro normativo

- In attesa dell'adozione di una nuova metodologia di remunerazione delle farmacie, il D.L. 78/2010 (convertito con L. 122 del 30/07/2010), ha rideterminato le percentuali di ricavo dovute dal SSN (quote di spettanza) ai grossisti e ai farmacisti sul prezzo di vendita al pubblico dei farmaci di classe A, interamente rimborsati dal SSN.
- Tale rideterminazione ha tagliato la quota dei grossisti al 3 per cento (precedentemente al 6,65 per cento) portando quella dei farmacisti al 30,35 (precedentemente al 26,7 per cento).
- La legge 95/2012 art.15, comma 2, ha disposto la sostituzione del sistema di remunerazione della filiera distributiva del farmaco con un nuovo metodo, da definirsi sulla base di un accordo tra l'AIFA e le Associazioni di categoria maggiormente rappresentative.
- Il termine, originariamente fissato al 1° gennaio 2013, è stato più volte prorogato e in ultimo, la legge di bilancio 2018 (L. 205/2017, art. 1, comma 1141 b), lo ha ulteriormente posticipato al 1° gennaio 2019. Tuttavia, l'accordo che doveva essere definito con decreto del Ministro della Salute, di concerto con il Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF), previa intesa in sede di Conferenza Stato-Regioni non è stato ancora emanato.
- Con l'entrata in vigore del nuovo metodo di remunerazione, perdono di efficacia le disposizioni che prevedono l'imposizione di sconti e trattenute su quanto dovuto alle farmacie per le erogazioni in regime di SSN.
- La base di calcolo per definire il nuovo metodo di remunerazione è riferita ai margini vigenti al 30 giugno 2012.
- In ogni caso deve essere garantita l'invarianza dei saldi di finanza pubblica.

I margini di remunerazione della distribuzione intermedia – una simulazione

6% sul p.p. (netto iva) → remunerati tutti i fattori produttivi



3% sul p.p. (netto iva) → perdita pari a €0,26 per confezione

Utilizzando i dati della rilevazione è possibile simulare l'andamento del margine guadagno per confezione in funzione della remunerazione % sul prezzo al pubblico (netto iva).

Con l'attuale valore (3%) di remunerazione previsto dal D.L. 78/2010 (esclusi gli sconti aggiuntivi) ogni confezione rimborsabile consegnata genera una perdita media (inclusa la remunerazione del capitale investito) pari a €0,26.

È possibile determinare il valore % sul prezzo al pubblico (netto iva) che permetterebbe il recupero del costo di distribuzione unitario comprensivo della remunerazione del capitale investito, che dati i valori dei prezzi attuali dei farmaci rimborsabili dal SSN è pari al 6%.

Un nuovo schema di remunerazione ancora concepito come % sul p.p. dovrebbe prevedere una quota spettante ai grossisti non inferiore al 6% sul p.p. (netto iva).

Conclusioni

Sintesi dei risultati

Lo studio effettuato ha messo in evidenza la sostanziale erosione dei margini di redditività (operativa e netta) del campione di imprese analizzato successivamente all'introduzione nel 2010 del taglio margine grossisti previsto dai nuovi schemi di remunerazione (D.L. 78/2010). Le cause di questa situazione sono in estrema sintesi imputabili a:

- i margini di remunerazione per i medicinali rimborsabili non sufficienti a recuperare i costi di distribuzione;
- il trend decrescente del prezzo medio dei farmaci rimborsabili che ha avuto un impatto negativo indiretto sulla remunerazione;
- l'incremento progressivo dei costi operativi;
- le difficoltà finanziarie legate all'elevato tempo medio di incasso dei crediti clienti (spesso superiore a 100 giorni).

L'effetto combinato di questi fattori porta dal 2009 al 2013 la percentuale di imprese in perdita dal 12,5% al 31% circa, tale percentuale si assesta poi intorno al 20% negli anni successivi fino al 2017, solo nel 2018 si inizia a osservare un ritorno a valori assimilabili alla situazione precedente al cambio degli schemi di remunerazione.

A soffrire maggiormente sono le imprese di dimensioni minori che mostrano maggiore difficoltà nel conseguire risultati remunerativi con percentuali di imprese in perdita spesso superiori al 30%. Lo scenario appare ancor più critico nel 2014 quando diverse società e cooperative sono state sottoposte a procedure concorsuali per effetto di problemi di liquidità dovuti all'insolvenza di un numero crescente di farmacie.

L'analisi economico finanziaria effettuata mette in evidenza una drastica riduzione dei risultati economici (operativi e netti) che si consolida dal 2012 in poi.

Nel complesso il numero di imprese osservate, pur continuando a rappresentare oltre il 95% del fatturato complessivo della distribuzione intermedia, si è ridotto da 64 a 42 (-35,4%) nel decennio. Questo netto ridimensionamento dovuto alla liquidazione e/o acquisizione di un numero non trascurabile di imprese, mette in evidenza il profondo cambiamento del settore, prevalentemente volto ad una maggiore concentrazione del mercato.

Limitatamente ai farmaci di classe A, si stima che la remunerazione dei grossisti ammonti a 248,7 milioni di euro nel 2019; analogamente si stima che il costo complessivo della distribuzione (approssimativamente 1,07 miliardi di confezioni di classe A distribuite, di cui circa 232 milioni di farmaci generici) ammonti a 564,37 milioni nel 2019. Ne consegue che per recuperare completamente tutti i costi della distribuzione la remunerazione complessiva dei farmaci di classe A dovrebbe aumentare approssimativamente di 298,72 milioni di euro (di cui 65,02 milioni attribuibili alla distribuzione dei farmaci generici).

Alcune proposte di razionalizzazione del mercato

Per aumentare l'efficienza garantendo un'equa redditività per la distribuzione intermedia e l'intera filiera si elencano di seguito alcuni interventi a favore della riduzione dei costi sociali legati alla distribuzione farmaceutica:

- La definizione di nuovi schemi di remunerazione maggiormente orientati ai costi della distribuzione.
- La definizione di una indicizzazione che protegga i risultati economici del mercato regolato rispetto alla evoluzione dei costi e, al tempo stesso, incentivi all'efficienza (ad esempio attraverso il meccanismo del price cap).
- La definizione di incentivi all'aggregazione delle imprese.
- La modifica dei vincoli regolamentari sulla logistica della distribuzione, per ridurre costi del personale e dei trasporti, nonché il capitale investito.
- Un maggiore allineamento tra i tempi di pagamento ai fornitori e i tempi di incasso dai clienti al fine di rendere più efficiente la gestione del capitale circolante.
- La valorizzazione della contrattazione commerciale, in un quadro regolamentare più equilibrato, affinché gli aumenti di qualità del servizio, oltre il minimo garantito per via regolamentare, contribuiscano sia al riequilibrio dei ricavi della distribuzione sia alla riduzione dei costi complessivi di filiera.
- La definizione, anche per i distributori, di condizioni differenziate per la fornitura a farmacie rurali e a basso fatturato, in ragione dei maggiori costi unitari del servizio ora riconosciuti solo alle farmacie.
- L'attribuzione per legge di altre attività che consentano sinergie e riduzioni di costi per il sistema (DPC, logistica ospedaliera).