



www.lavoce.info

[Concorrenza e Mercati](#) / [Sanità](#)

## CHI VENDE I FARMACI IN EUROPA

di [Elio Borgonovi](#) e [Claudio Jommi](#) 11.02.2008

*La distribuzione dei farmaci al di fuori delle farmacie è ancora al centro dell'attenzione. Ma la situazione in Italia è davvero anomala rispetto agli altri paesi europei? Francia e Spagna mantengono il diritto di esclusiva delle farmacie anche per i medicinali senza obbligo di prescrizione. L'Olanda preferisce i drugstore alla Gdo. In Norvegia gli esercizi commerciali necessitano di una licenza ad hoc. Specifica autorizzazione anche in Danimarca, che prevede inoltre l'obbligo di assortimento. Quando è formalmente richiesta la presenza di un farmacista.*

La distribuzione dei farmaci al di fuori delle farmacie aperte al pubblico continua a essere oggetto di discussione. All'approvazione della legge 248/2006, che prevede, tra gli altri aspetti, la vendita di farmaci senza obbligo di prescrizione (Sop) al di fuori della farmacia, cosiddetta vendita "fuori canale", pur in corner specificamente dedicati e con la presenza di un farmacista, è seguita la proposta, successivamente accantonata, di estendere tale possibilità ai farmaci non rimborsabili, ma soggetti a obbligo di prescrizione.

### LE CIFRE DEL MERCATO

Il comparto dei farmaci a oggi dispensabili al di fuori del canale farmacie rappresenta circa l'11,1 per cento a valori (2,1 miliardi di euro) e il 18 per cento a volumi (312 milioni di confezioni nel 2006) del mercato farmaceutico complessivo, escluso quello ospedaliero. La spesa per prodotti con obbligo di prescrizione non rimborsabili ammonta invece a poco più di **3 miliardi** di euro (16,6 per cento) e a circa 300 milioni di confezioni (17,8 per cento). Entrambi i mercati dal 2002 al 2006 hanno avuto tassi di crescita annuali superiori (rispettivamente del 2,8 e del 2,5 per cento) ai farmaci con obbligo di prescrizione rimborsabili (1,6 per cento), che sono stati interessati da importanti provvedimenti di contenimento, tra cui frequenti tagli di prezzo.

Ma quale è la situazione negli altri paesi dell'Unione Europea sulla distribuzione fuori canale? È vero che l'Italia presenta sostanziali anomalie rispetto al contesto internazionale?

### IL FUORI CANALE IN EUROPA

La distribuzione fuori canale dei farmaci Sop è consentita solo in alcuni paesi UE, Norvegia e Svizzera. I paesi senza diritto di esclusiva alla distribuzione rappresentano circa il **60 per cento delle popolazione** complessiva "UE-15 allargata" (ovvero incluse Norvegia e Svizzera) e del mercato dei farmaci Sop. Tra i maggiori paesi dell'Unione, Francia e Spagna hanno finora mantenuto il diritto di esclusiva. In Francia è però in discussione la proposta della commissione Attali di liberalizzazione del sistema distributivo, che include un'apertura al "fuori canale".



www.lavoce.info

## Distribuzione dei farmaci per punto vendita

	Farmacia (esclusiva)	Altri punti vendita (non esclusiva)
<b>Distribuzione farmaci con obbligo di prescrizione</b>	Tutti i Paesi	UK*
<b>Distribuzione farmaci SOP</b>	A, B, Fi, Fr, Gr, Sp, Sw	CH, Dk, Ge, Ir, It, NL, No, P, UK

\* Limitatamente alle farmacie inserite nella Gdo

In Svezia è prevista entro aprile 2008 la distribuzione al di fuori del canale farmacie dei farmaci Sop. Una proposta in tal senso è stata formulata anche in Francia, ma solo per un numero limitato di prodotti Sop

Non sempre tutti i farmaci Sop sono dispensabili fuori dal canale farmacie. In tutti i paesi con fuori canale, esclusi Italia, Portogallo e Olanda, è anzi prevista una **classificazione** dei Sop in (i) farmaci che possono essere venduti fuori canale, senza l'obbligo di assistenza di un farmacista (nel Regno Unito farmaci "Gsl - General Sale List") e (ii) farmaci che possono essere venduti solo attraverso il canale farmacia (in UK "P - Pharmacy Medicines").

La distribuzione dei prodotti con obbligo di prescrizione è consentita solo in farmacia. Per farmacia si intende la farmacia indipendente, la farmacia appartenente a catene (di proprietà di farmacisti e non) o la farmacia inserita nella Gdo (grande distribuzione organizzata). In Italia, la proposta di vendere al di fuori del canale farmacia si collega alla significativa presenza di prodotti con obbligo di prescrizione **non rimborsabili**, situazione che non trova riscontri in altri paesi dell'Unione, dove i prodotti con obbligo di prescrizione, e in alcuni casi anche parte dei Sop se prescritti, sono generalmente rimborsabili, pur con compartecipazioni anche rilevanti da parte dell'assistito.

## NON SOLO GDO

Dispensazione fuori canale non significa necessariamente Gdo. Ad esempio, la attuale normativa **olandese** prevede che la distribuzione di farmaci possa avvenire solo in "drugstore" con la presenza di un "druggist" qualificato e registrato presso la camera di commercio o nella Gdo, purché l'esercizio commerciale sia provvisto di specifica licenza, che è ottenibile solo nel caso in cui l'area territoriale non sia adeguatamente fornita da farmacie o "drugstore". Di conseguenza, la quota di mercato dei farmaci Sop che transita nella Gdo è molto ridotta (5,5 per cento) se confrontata con quella detenuta dai drugstore (77,9 per cento). Nel **Regno Unito**, che rappresenta il 48,6 per cento

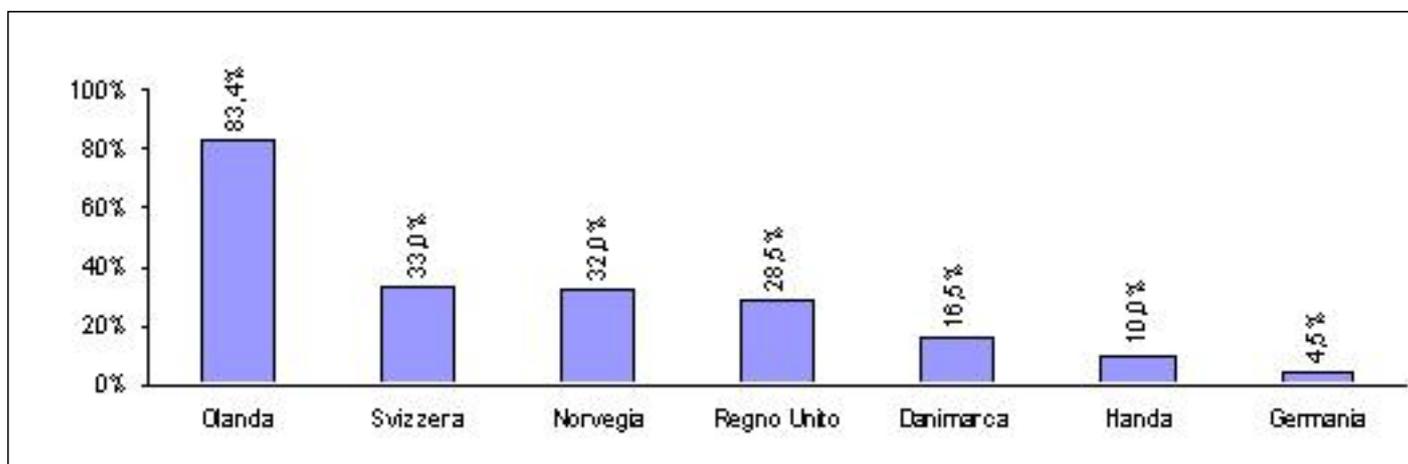


della spesa “UE-15 allargata” per farmaci Sop dispensati fuori canale, le farmacie indipendenti, le farmacie appartenenti a catene (ad esempio, Boots) e le farmacie nella Gdo (ad esempio, Tesco) detengono una quota di mercato rispettivamente del 43, del 29 e del 28 per cento dei farmaci Sop (Gsl). La quota di mercato delle farmacie indipendenti continua però a ridursi.

La distribuzione fuori canale è in alcuni casi specificamente regolamentata. La presenza di un **farmacista** (anche con laurea breve) è richiesta formalmente laddove la distribuzione fuori canale è estesa a tutti i farmaci Sop (Portogallo e Italia). In Norvegia gli esercizi commerciali necessitano di una licenza “ad hoc” per la distribuzione dei farmaci. In Danimarca la distribuzione fuori canale può avvenire solo in esercizi commerciali che abbiano ottenuto una specifica autorizzazione da parte delle relative autorità regolatorie ed è esplicitamente previsto un obbligo di assortimento per evitare una selezione di prodotti da parte della distribuzione. In alcuni paesi l’accesso diretto del consumatore al farmaco non è consentito.

L’entità della **spesa** per farmaci Sop che transitano al di fuori del canale “farmacie” è diversa da paese a paese: si passa dall’83,4 per cento in Olanda (si ricorda comunque che gran parte dei farmaci è distribuita dai drugstore) al 33 per cento della Svizzera al 28,5 per cento del Regno Unito al 4,5 per cento in Germania.

#### L’incidenza della spesa per farmaci Sop che transitano da canali alternativi alle farmacie



**Fonte:** elaborazioni Osservatorio farmaci Cergas su dati Aesgp e associazioni di categoria delle imprese di automedicazione. Dato non disponibile per il Portogallo, che ha introdotto la distribuzione fuori canale nel 2006.

Se si considera tutto il mercato dei farmaci Sop a livello “UE-15 allargata”, l’incidenza della spesa per farmaci che transitano attraverso canali alternativi a quello delle farmacie è del 18,9 per cento.

In **Italia**, la quota di mercato di canali alternativi alle farmacie aperte al pubblico è ancora modesta: secondo stime Nielsen, sul totale mercato Sop a valori per il 2007 è prevista tra il 3,5 e il 4 per



[www.lavoce.info](http://www.lavoce.info)

cento, di cui poco più del 2 per cento in Gdo e il restante in parafarmacie.

Se si guarda al contesto europeo, la situazione italiana non è su singoli aspetti così anomala. La peculiarità dell'Italia rispetto ai principali paesi dell'Unione è quella di avere previsto l'estensione a prodotti con obbligo di prescrizione (pur non rimborsabili) della possibilità di vendita fuori canale. Inoltre, i **modelli distributivi prevalenti** prevedono il libero accesso, senza intermediazione del farmacista, per una sotto-categoria di farmaci senza obbligo di prescrizione e la vendita esclusiva in farmacia, eventualmente inserita in Gdo, di tutti gli altri prodotti.