

# Generici da banco

di Alessandro Fornaro  
Farmacista e giornalista

46

**Un maggiore utilizzo di generici in fascia C e Otc può favorire il risparmio privato e stimolare una riduzione dei prezzi**

**L**a lenta e graduale presa di posizione dei generici ha, in questi ultimi 11 anni, influito notevolmente negli equilibri del panorama farmaceutico italiano. Fin dalla loro introduzione, la primaria funzione di questi farmaci è stata quella di garantire un risparmio di spesa per il Ssn. In effetti, i generici rappresentano il perno attorno al quale si basa il sistema dei prezzi di riferimento, senza il quale la spesa farmaceutica pubblica di questi ultimi anni non avrebbe potuto essere tenuta sotto controllo. Prevedendo che l'eventuale differenza tra il prezzo di riferimento (quasi sempre rappresentato dal generico) e la specialità dispensata sia a carico del cittadino, la normativa ha permesso al Ssn di contenere la spesa farmaceutica. Ma il prezzo di riferi-

mento ha determinato una ulteriore importante conseguenza. Per non perdere troppe quote di mercato, molte aziende hanno rivisto i prezzi delle specialità determinando riduzioni spesso consistenti dei propri listini. Oggi, il compito principale dei generici è ancora quello di calmiere i prezzi, come dimostra la recente introduzione della simvastatina generica. Ma se in termini di risparmio per la spesa pubblica questo meccanismo ha portato buoni risultati, quale bilancio si può trarre per il risparmio diretto dei cittadini?

## La fascia C

Nelle intenzioni del legislatore, il ruolo dei generici non si dovrebbe esaurire con la definizione dei prezzi di riferimento, ma essi do-



vrebbero garantire un risparmio anche al cittadino. Per questa categoria di farmaci, nell'ottica del legislatore, l'alter ego al sistema dei prezzi di riferimento è rappresentato dalle liste di trasparenza, ovvero l'elenco che riporta per ogni farmaco a carico del cittadino i corrispondenti medicinali equivalenti a minor prezzo (L. 149/2005). Al contrario del sistema dei prezzi di riferimento, le liste di trasparenza hanno però sortito un blando effetto nell'ottica di calmierare i prezzi, con la conseguenza che molti importanti prodotti in fascia C non hanno registrato alcun calo nei listini. Di conseguenza, mentre per il Ssn i generici garantiscono un risparmio per il solo fatto di essere presenti sul mercato, per i cittadini il risparmio è esclusivamente di tipo diretto, ovvero si risparmia solo se si sceglie di acquistare l'equivalente meno costoso.

## La prescrizione per principio attivo

Se davvero si vuole che i generici garantiscano un risparmio anche per il cittadino, occorre incentivare il loro utilizzo, anche favorendo la prescrizione per Dci (Denominazione comune internazionale). In questa direzione si sono mossi già molti Paesi in Europa, alcuni con risultati sorprendenti, come nella regione autonoma spagnola Andalusia, dove, in pochi mesi, si sono raggiunti gli stessi risultati presenti nel Regno Unito: l'80% delle prescrizioni avviene per principio attivo. Lo sviluppo anche in Italia della prescrizione per principio attivo comporterebbe una serie di vantaggi non trascurabili per il pubblico, per i farmacisti e per gli stessi medici. I cittadini si sentirebbero psicologicamente meno vincolati alla prescrizione,

rispetto alla quale ogni modifica è ancora difficilmente accettata. Il farmacista potrebbe trarre vantaggio dalla prescrizione per principio attivo in termini di gestione del magazzino e di razionalizzazione delle scorte. Solo per la nimesulide esistono più di 40 differenti specialità ed è ovvio che avere maggiore autonomia nel definire le scorte necessarie è una esigenza divenuta fondamentale. I medici, dal canto loro, iniziando a prescrivere per principio attivo farebbero una sana operazione di trasparenza rispetto ai sospetti che talvolta si ripresentano circa i loro rapporti con le case produttrici.

## I generici di automedicazione

Se per la fascia C esistono le liste di trasparenza e l'obbligo per il farmacista di informare il cliente sull'esistenza dell'equivalente, nel campo dell'automedicazione la situazione è diversa. Per incentivare il mercato in questo settore, dove le coperture brevettuali sono scadute da molto tempo e le alternative meno costose non mancano, occorre agire su altri terreni. In primo luogo, informando il cittadino che tramite gli equivalenti può ottenere un risparmio anche per i farmaci da banco. Oltre alla comunicazione, un altro terreno su cui puntare è quello del prezzo. La possibilità di applicare sconti sui medicinali per l'automedicazione consente di garantire che tra la specialità e il generico vi sia una differenza di prezzo incentivante. Se per i farmaci in fascia A le differenze sono spesso irrisorie, e i pochi centesimi di risparmio spesso non costituiscono un incentivo determinante, nei farmaci da banco la differenza di prezzo si fa sentire. Inoltre, applicando sconti sui medicinali

già meno costosi, si può facilmente ottenere un prezzo dimezzato rispetto al farmaco più conosciuto. Ma qui le scelte del farmacista seguono, come è giusto che sia, le singole logiche commerciali ed è la sensibilità di ciascun farmacista a dettare le regole. Taluni, infatti, preferiscono scontare i farmaci più conosciuti, scelta che di certo garantisce un certo risparmio al consumatore e mette in buona luce la farmacia. Per coloro che invece preferiscono spingere i generici e gli equivalenti meno costosi anche nel settore dell'automedicazione, il problema principale emerge dalla scarsa conoscenza tra il pubblico della Dci. Anni di politiche commerciali basate sulla pubblicità hanno fatto sì che siano molto conosciuti i nomi delle specialità e poco quelli dei principi attivi. Affinché i generici e gli equivalenti in genere possano contribuire a garantire un risparmio non solo al Ssn ma anche al cittadino, occorre quindi che ci si abitui, medici e cittadini, a chiamare i farmaci con il nome del loro principio attivo. Ci vorrà molto tempo, ma l'unica strada da seguire è quella della informazione e di una più adeguata cultura farmaceutica del pubblico. Un primo passo potrebbe essere proposto dalle autorità che vigilano sulle campagne pubblicitarie. Se anziché frasi del tipo "è un medicinale a base di ... consultare il medico se i sintomi persistono" gli abili e velocissimi speaker degli spot sui farmaci evidenziassero con chiarezza il principio attivo del medicinale, nella testa degli utilizzatori non entrerebbe solo il nome commerciale del prodotto, ma anche la denominazione internazionale del farmaco. Solo quando il pubblico conoscerà il nome dei principi attivi in farmacia sarà davvero agevole proporre con efficacia il generico.