

# La sostenibilità economica delle farmacie

**Si è parlato di bilanci delle farmacie e di possibili scenari futuri in un convegno promosso da U.TI.FARMA, l'Unione dei titolari di Farmacia della provincia di Palermo**

di **Alessandro Fornaro**, giornalista e farmacista



**S**i è svolto lo scorso 7 marzo, presso il Mondello Palace Hotel di Palermo, il convegno “La Farmacia e la sua sostenibilità economica al tempo della crisi: ricette per il cambiamento”. Il titolo dell’incontro non poteva essere più azzeccato: contiene tutte le parole che identificano il delicato momento che le farmacie stanno attraversando. Crisi, sostenibilità, cambiamento: sono termini intorno ai quali i relatori presenti, selezionati tra i più accreditati esperti di contabilità e bilanci delle farmacie, hanno sviluppato analisi, ragionamenti e previsioni per il futuro. Anche il momento non poteva essere più indicato per parlare di sostenibilità delle farmacie. Il convegno, infatti, ha seguito di pochi giorni il confronto governativo sulle nuove liberalizzazioni del settore della distribuzione farmaceutica. Ne è uscito un disegno di legge che, una volta completato il suo iter parlamentare, determinerà l’ingresso dei capitali in farmacia. È chiaro che questo tema

è entrato con prepotenza nello svolgimento dei lavori congressuali, contenendo in esso sviluppi futuri dirompenti in tema di concorrenza e di politiche economiche. Pur in un clima di generale disappunto, non sono mancati gli spunti di riflessione che vedono almeno qualche spiraglio positivo dall’ingresso dei capitali in farmacia. Anzitutto, è inutile nascondere, la maggiore domanda potrebbe comportare un aumento del valore delle farmacie che in questi ultimi anni ha registrato un fortissimo decremento. Inoltre, l’ingresso di soci esterni potrebbe dare una boccata di ossigeno a molte farmacie agonizzanti. Molto interessante è stato il ragionamento proposto da Giampietro Brunello, amministratore delegato di Sose, secondo il quale i capitali, una volta acquisite un certo numero di farmacie, avranno tutto l’interesse a mantenere inalterato un aspetto che da anni è oggetto di pressioni: la pianta organica. *“Se il capitale entrerà a pieno titolo nelle farmacie*



ACADEMY of  
EXCELLENCE

TEVA

TEVA lab.it

il portale di riferimento  
per la farmacia italiana.

IL PROGETTO  
ESCLUSIVO DI  
*formazione  
a distanza*

I corsi ECM-FAD consentono di soddisfare i fabbisogni di aggiornamento e perfezionamento degli operatori sanitari, **consolidando il loro ruolo di counselor di buona salute**, sempre più vicini ai pazienti anche nella gestione di patologie importanti.

Di facile accesso e fruizione, completamente gratuiti, i percorsi formativi ECM realizzati su piattaforme di provider accreditati, forniscono le competenze per il **miglioramento dei comportamenti professionali** per la **sostenibilità** della **farmacia** e il suo **sviluppo**.

Un servizio telefonico e online dedicato offre informazioni, supporto tecnico e assistenza sui corsi a tutti i partecipanti, per **garantire la massima efficacia della formazione**.

**DATA DI INIZIO E FINE CORSI:  
16 FEBBRAIO - 15 DICEMBRE 2015**

Per maggiori informazioni visita la sezione dedicata sul portale **www.tevalab.it**

con il contributo incondizionato di

TEVA

**N.1 IN ITALIA  
E AL MONDO  
NEI FARMACI  
EQUIVALENTI**



## Servi della gleba per rispettare i parametri imposti da Bruxelles

di Roberto Tobia, Presidente U.ti.farma

- ha puntualizzato Brunello - *avrà di certo meno interesse a spingere perché venga eliminata la pianta organica*". Tuttavia, ha argomentato ancora Brunello, sarebbe opportuno eliminare l'obbligo della presenza del farmacista nelle parafarmacie e nei corner della Gdo, altrimenti diverrebbe sempre più difficile sostenere la differenza tra le farmacie e le altre realtà distributive; e la necessità di mantenere attiva la pianta organica sarebbe, nel lungo periodo, un argomento difficilmente sostenibile. *"Poco male se alcuni Otc, come l'Aspirina, potranno essere presenti anche nelle aree di servizio delle autostrade"*. Per Brunello, l'importante è salvare il sistema farmacia. Invero, lo scampato pericolo di fuoriuscita della fascia C potrebbe riproporsi presto e gli interessi dei capitali che avranno investito nelle farmacie diverranno sinergici con quelli dei farmacisti titolari. Anche Marcello Tarabusi, commercialista dello Studio Guandalini di Bologna, è convinto che, almeno in una prima fase, i capitali potranno portare qualche beneficio al sistema farmacia. *"In una prima fase ci sarà tenuta e crescita del valore della farmacia - ha spiegato Tarabusi - tuttavia, in un secondo momento, i nuovi soci potranno chiedere modifiche legislative e la farmacia privata potrebbe perdere quote di mercato"*. Secondo Tarabusi, i capitali, entrando nel settore, alla lunga porteranno a differenze qualitative che potrebbero determinare situazioni problematiche, quali, per esempio, un servizio a domicilio organizzato su larga scala. I reali sviluppi conseguenti all'ingresso di capitali sono difficilmente prevedibili oggi. Di certo, le decisioni politiche che sono alla base di questa novità seguono un percorso che Roberto Tobia, presidente dell'Unione titolari della provincia di Palermo ha riassunto con lucidità nel suo intervento introduttivo ai lavori congressuali. Riportiamo l'intervento di Roberto Tobia, estremamente interessante per l'attualità dei temi che tocca e caratterizzato da un forte realismo che, in momenti come questi, ci sembra più che necessario.

*L'argomento oggetto del nostro convegno, già di grande e drammatica attualità, assume una connotazione ancora più rilevante dopo il varo del ddl sulla concorrenza inviato alle camere dal Consiglio dei ministri dello scorso venti febbraio. Un provvedimento che, dopo le rassicurazioni, rivela vane, del garante per la concorrenza Giovanni Pitruzzella (che in un incontro con i vertici nazionali di Federfama aveva ampiamente rassicurato la categoria dei titolari sul fatto che la farmacia "aveva già dato" e che quindi il sistema farmacia non sarebbe stato ulteriormente toccato da ulteriori provvedimenti) è entrato in Consiglio dei ministri con il pieno avallo del ministro dello sviluppo economico, Federica Guidi, prevedendo le misure che tutti noi conosciamo: l'ulteriore abbassamento del quorum a 1500 abitanti, un numero minimo di farmacie di almeno una ogni 3300 abitanti e l'uscita della fascia C dalla farmacia.*

*Sugli organi di stampa, in quei giorni, abbiamo letto di tutto. Si è generata una grande confusione, certamente voluta, presentando alla pubblica opinione i farmaci di fascia C come medicinali di poco conto, molto simili a OTC e SOP che sono già fuori dal canale farmacia. Invece, alla fascia C appartengono importanti categorie di farmaci quali gli urologici, i psicolettici, gli ormoni sessuali, gli antidepressivi. Si sono generati dubbi nell'opinione pubblica e qualcuno, dall'alto della sua malafede, è riuscito, nel corso di una intervista televisiva, a raffigurare come appartenenti a questa fascia persino i sandali ortopedici di una nota ditta presente sul mercato. Non possiamo permettere che nell'opinione pubblica si ingeneri confusione confondendo un'Aspirina con lo Xanax! Esiste una sola fascia di farmaci: quelli con ricetta medica, la fascia C, all'interno della quale i medicinali appartenenti alla fascia A sono rimborsati dal Ssn. Queste ultime sono state giornate molto convulse, nelle quali si è fortemente temuto per il futuro della farmacia. Se il provvedimento fosse stato fatto passare così come era stato presentato, avrebbe stra-*



volto o forse per meglio dire sciolto come neve al sole il servizio farmaceutico, minandone fortemente la base e facendo di fatto scomparire dallo scenario la farmacia come oggi la conosciamo. La ricetta è rimasta in farmacia, il quorum è rimasto invariato, le ipotesi fantasiose del legislatore sul numero minimo di farmacie sono state accantonate. Tuttavia, a differenza di quanto anticipato, il ddl nascondeva una "sorpresa" fuori stagione: l'arrivo del capitale in farmacia. Nel testo del ddl, liberato dal Consiglio dei ministri, con un articolo fresco di conio, si apre la titolarità delle farmacie alle persone fisiche ed alle società di capitale che potranno acquistare farmacie

## **Sull'altare del Pil si sacrificano le conquiste sociali e si calpestano i diritti costituzionali, tra i quali il diritto alla salute sancito dalla Costituzione**

e delegarne la direzione tecnica ad un farmacista anche non socio.

A sorpresa, ma forse nemmeno tanta, il testo apre alle catene: viene infatti cancellata la disposizione che fissa ad un numero massimo di quattro le auto-

rizzazioni riconducibili alla stessa società di gestione, aprendo di fatto scenari che ognuno di noi può facilmente immaginare. In questa situazione che vede il 26% delle farmacie in grossa difficoltà economica, se non addirittura in stato di default, il capitale è entrato nella farmacia, per usare un termine calcistico, a piedi uniti, a gamba tesa, con le conseguenze che tutti noi possiamo facilmente immaginare. A nessuno di noi credo ciò possa fare piacere. Tutti noi vogliamo dire no all'ingresso del capitale in farmacia. La realtà è che in questo momento, nel nostro paese, come in tutti i paesi evoluti, si combatte una battaglia economica per la quale sull'altare del Pil si sacrificano le conquiste sociali e si calpestano i diritti

costituzionali, tra i quali, in primis, il diritto alla salute sancito dalla Costituzione! Il ministro Guidi ha dichiarato che le è sembrato moderno togliere il vincolo delle quattro autorizzazioni e che questo provvedimento potrebbe essere utile per irrobustire dal punto di vista patrimoniale e di capacità di stare sul mercato le farmacie stesse. Questo provvedimento non è un provvedimento casuale! Il capitale vuole tutto e vuole gestire tutto. Per restare dentro i parametri dettati da Bruxelles, questo, per il nostro Governo, è il prezzo da pagare! Nessuno di noi, nessuno dei presenti a questo convegno, prima come cittadino e poi come farmacista può essere contento del fatto che per stare dentro questi parametri dobbiamo tutti diventare servi della gleba in un rinnovato medioevo! Potremmo domani, da cittadini, andare in farmacia per essere consigliati da un dipendente di una grande azienda farmaceutica che produce il farmaco o piuttosto da un collega dipendente di una holding di capitali che mette al centro dei propri interessi il profitto, mercificando il farmaco come un bene di consumo. Quali garanzie di "scienza e coscienza" potrà garantire il farmacista collaboratore dipendente della società di capitali che gestisce la farmacia? Se dovesse prevalere l'aspetto economico nel sistema farmacia, nessuno di noi credo possa essere disposto a morire, sull'altare del Pil, da servo della gleba per rispettare i parametri imposti da Bruxelles! Il ddl verrà posto al vaglio delle Commissioni e successivamente all'esame dell'aula dei due rami del Parlamento e sarà oggetto, lo auspichiamo con forza, di numerosi emendamenti. In quest'ottica, non possiamo far prevalere l'ottimismo nè tantomeno il pessimismo. Dobbiamo essere realisti e guardare in faccia la situazione. Il mondo cambia ad una velocità siderale e la farmacia deve adeguarsi al cambiamento. Il capitale, con il disegno di legge del 20 febbraio scorso, è uscito dalla finestra, mantenendo il quorum e la fascia C in farmacia, ma è rientrato dalla porta principale. Tirare eccessivamente la corda potrebbe

## **Nessuno di noi è disposto a morire da servo della gleba per rispettare i parametri imposti da Bruxelles**



*portarci a conseguenze ben più gravi che metterebbero davvero fine alla farmacia che conosciamo, azzerando l'attuale sistema che ha garantito indipendenza economica e professionale al farmacista in farmacia. Nessuno di noi possiede capacità divinatorie, ma abbiamo il dovere ed il diritto di operare tutti gli sforzi necessari affinché, guardando anche all'Europa, questa norma venga regolamentata da paletti certi che mantengano la titolarità in capo al titolare farmacista e che limitino l'accesso percentuale del capitale nella farmacia. Proponiamo che venga fissato un numero massimo di farmacie per provincia appartenenti alla stessa società, affinché venga impedita l'integrazione verticale nella filiera, mantenendo l'incompatibilità con l'industria farmaceutica. Il ddl è un impianto scarno che deve essere riempito da norme e limiti, stabilendo regole certe che tutelino il servizio farmaceutico e soprattutto il cittadino. È nostro compito guardare dentro noi stessi e renderci conto del fatto che questo potrebbe essere l'ultimo capitolo di un processo disgregativo, di quel progressivo smontaggio del sistema farmacia cominciato nel 2001 con l'approvazione della legge 405, passando per Storace, Bersani e Monti. Dobbiamo prendere coscienza del fatto che se non vogliamo che il 2015 non venga ricordato come l'anno della fine di un sistema che ha garantito e vuole continuare a garantire professionalità, capillarità e servizio al cittadino, dobbiamo comprendere che è necessario diventare catena di noi stessi. Il convegno di oggi ci darà l'occasione di conoscere meglio la farmacia italiana e con essa la nostra farmacia. Sono certo che questa occasione di confronto potrà tornarci utile per affrontare le sfide che ci attendono dal punto di vista imprenditoriale. Per farlo occorre un sano ottimismo unito alla consapevolezza della necessità di comprendere che la farmacia è una impresa e come tale va gestita, rispettando i parametri di una sana e corretta amministrazione. Occorre la consapevolezza che cambiare è necessario, senza dimenticare mai che al centro della nostra impresa c'è e ci sarà sempre la nostra voglia di essere, prima di ogni altra cosa, farmacisti.*

### **I RELATORI DEL CONVEGNO**

**Anna Arena**, Avvocato, Studio Arena, Catania;  
**Giampietro Brunello**, Presidente SOSE Soluzioni per il Sistema Economico Società per Azioni costituita dal Ministero dell'Economia e delle Finanze e dalla Banca d'Italia - Commercialista Studio Brunello, Venezia;  
**Giovanna Castelli**, Commercialista Studio Castelli, Varese;  
**Paola Castelli**, Commercialista Studio Castelli, Varese;  
**Franco Falorni**, Commercialista Studio Falorni, Pisa;  
**Nicola Guerriero**, Professore di Amministrazione aziendale Università Federico II di Napoli - Commercialista Studio Farmadati, Napoli;  
**Paolo Leopardi**, Avvocato, Studio Leopardi, Roma;  
**Quintino Lombardo**, Avvocato Studio Cavallaro, Duchi, Lombardo, Milano;  
**Franco Lucidi**, Ragioniere Studio S.e.d.iva, Roma;  
**Marcello Tarabusi**, Commercialista, Avvocato, Studio Guandalini, Bologna;  
**Roberto Tobia**, Farmacista Presidente Federfarma - U.ti.farma della Provincia di Palermo;  
**Giovanni Trombetta**, Commercialista, Avvocato, Studio Guandalini, Bologna.

**L'intero convegno è visionabile sul sito [www.socialfarma.it](http://www.socialfarma.it)**





## BANCA DATI

18.000 schede prodotte di circa 900 marche create e selezionate da farmacisti come te, appositamente per l'e-commerce.

## DESIGN

Creeremo per te un nuovo nome commerciale, un logo e progetteremo un sito di grande impatto, rispettando i tuoi gusti e le tue richieste.

## WEB

Pochi passi e sei già in Internet. Ora Migliorshop darà il meglio di sé grazie alle funzionalità di indicizzazione e di utilizzo del social network.

## BACKOFFICE

Non ti resta che gestire le vendite da una piattaforma potente e di semplice uso, accessibile da ogni luogo e con ogni dispositivo.

# Migliorshop e-commerce farmacia

## Desideri iniziare a vendere subito?

Comincia bene, avvia la tua nuova attività con **Migliorshop**, la piattaforma e-commerce di maggior successo. Potrai beneficiare della nostra banca dati completa di schede prodotti e articoli divulgativi, di un grande design, dei migliori professionisti italiani del settore e di un prezzo tutto incluso.

## Hai già un e-commerce e sei insoddisfatto?

Prova Migliorshop e capirai che l'e-commerce funziona. L'iniziativa **Passa a Migliorshop** ti consente di ottenere forti sconti in funzione del tuo investimento e cominciare a vendere davvero. Non perdere la tua seconda opportunità. L'offerta è limitata nel tempo.

## Cerchi un partner che investa con te?

Con **Migliorshop Pay per use** basta un piccolo acconto e noi prepareremo per te un sito bello ed efficiente, completo di catalogo e articoli divulgativi. Per soli 24 mesi pagherai ogni mese una piccola royalty sull'ordinato. Dal terzo anno sarà come se avessi acquistato una formula tradizionale.

Migliorshop by Sfera Design  
Tel. 02 45.076.435  
[www.migliorshop.it](http://www.migliorshop.it)

**Migliorshop**<sup>®</sup>  
Il futuro della tua farmacia

# L'importanza di partire con il piede giusto

La garanzia di operare con l'unica web agency italiana specializzata in e-commerce per farmacie, il perfetto equilibrio tra un gestionale specifico e un'approfondita esperienza di Internet.

## L'e-commerce funziona, ma occorre saper scegliere il partner giusto

Riceviamo ogni giorno richieste di informazioni da parte di farmacisti rammaricati per aver acquistato un servizio e-commerce con un rendimento troppo basso, sia in termini di visibilità che di vendite. Spesso lamentando anche seri problemi di funzionalità che ne rendono la gestione particolarmente macchinosa.

Già, ma cosa occorre per avviare un'attività e-commerce, come si comincia?

Per cominciare occorre un partner in grado di offrirvi un'autentica consulenza specializzata, non un semplice "realizzatore di siti internet". Qualcuno in grado di aiutarci a **pianificare una vera e propria strategia** partendo dalla stesura di un business plan, con un preciso piano marketing, una banca dati specifica, ricca di referenze e studiata appositamente per Internet, una conoscenza approfondita di Internet e del funzionamento della farmacia, che disponga di **un gestionale completo in grado di dialogare con quello della farmacia**.

Ciò che occorre è essere guidati gradualmente verso una strategia che consenta una buona convivenza dell'attività e-commerce con quella sul territorio senza erodere fatturato e, soprattutto, margine. Anzi, l'e-commerce deve aiutarci ad ottenere dai fornitori condizioni sempre più vantaggiose ottenendo più margine sul fatturato consolidato della farmacia.

E' necessario valutare i risultati che è possibile raggiungere e pianificare preventivamente l'investimento necessario, anche in base alle proprie possibilità economiche per evitare di creare problemi di liquidità alla farmacia o alla stessa attività che si sta avviando.

La campagna pubblicitaria di avvio deve essere incisiva e in perfetta sintonia con le altre attività del sito.

## Una banca dati creata da veri farmacisti per un SEO da primato

Solo una banca dati creata appositamente per Internet può offrire un grande posizionamento nei motori di ricerca (SEO) e nei comparatori di prezzi, la soddisfazione dei clienti e quindi importanti ricavi.

La banca dati Migliorshop ha richiesto oltre 8 anni di lavoro di un team di farmacisti, affiancati da specialisti SEO, ed offre oggi **18.000 referenze di circa 900 marche diverse e centinaia di articoli divulgativi**. Ogni scheda prodotto include fino a 6 foto di grande qualità con informazioni molto dettagliate, l'88% delle quali è anche tradotto in lingua inglese.

## Il posizionamento del prezzo

Ma come si fa a stabilire il prezzo del prodotto per essere competitivi in un mercato che non si conosce? Navigando sui siti della concorrenza per ore e ore, per ogni singolo prodotto, oppure utilizzando l'**esclusivo metodo di comparazione prezzi offerto da Migliorshop**. Vi basteranno pochi click per ot-

tenere il prezzo massimo e minimo proposto dalla concorrenza e con un solo click potrete allineare intere marche al prezzo minimo o medio. E tutto questo non da una banca dati, ma da un'esplorazione in tempo reale dei siti della concorrenza in seguito alla quale Migliorshop mostra in pochi secondi i dati aggregati.

## Una soluzione chiavi in mano

Le nostre soluzioni e i prezzi includono sempre tutto il necessario per avviare la tua nuova attività, ti aiuteremo a capire quali saranno i costi futuri di gestione e i risultati attesi.

## Agisci ora, non aspettare che sia troppo tardi

Desideri conoscere tutti gli innumerevoli punti di forza della nostra soluzione e-commerce per la farmacia? Chiama ora o visita il nostro sito Internet [www.migliorshop.it](http://www.migliorshop.it) e scoprirai presto perché Migliorshop è la piattaforma leader del settore.

Altre domande? Leggi qui le risposte ai quesiti più frequenti dei tuoi colleghi: [www.migliorshop.it/risposte](http://www.migliorshop.it/risposte)

The screenshot shows the homepage of 'Sempre Farmacia'. At the top, there's a navigation bar with 'Home | Categorie | Marche | Offerte | Condizioni | Contatti' and a search bar. Below the navigation bar, there are six category icons: Accessori Casa, Alimenti speciali, Animali Domestici, Cosmetici, Elettrodomestici, and Erboristeria. A banner below the icons promotes 'Spedizione SEMPRE gratis oltre i 50€' and 'Siamo SEMPRE a tua disposizione, contattaci!'. Below the banner, there are two promotional banners for 'sconti fino al 35%' for 'LIERAC' and 'VICHY'. The main content area features a 'Offerte Last minute' section with four product cards. Each card displays a product image, name, price, and a discount percentage, along with an 'Ordina' button. The products are: 'Compagnie De Provence Sapone Liquido Di Marigold Verbena 500 ml' (€ 11,73 -30%), 'Rephase Neumix De L'Yvonne Traitement Totale Vaso 50 ml' (€ 5,27, €1 -30%), 'Compagnie De Provence Sapone Liquido Di Marigold Olio E Lavanda' (€ 6,87 -30%), and 'Collagene Uva 12 Mesi Idratante Proattivo Pelle Secca 50 ml' (€ 16,00 -40%).