

Export: l'Italia si vende pure i farmaci



Dal suo ufficio di Vilnius, in Lituania, Flavio Scandone è uno dei pochi che parla a viso aperto della sua professione. Di mestiere fa il trader. Non di strumenti finanziari, ma di farmaci. Ha una società con sede nella repubblica baltica che compra farmaci negli Stati europei in cui costano meno per rivenderli poi a grossisti che li vendono sui mercati europei dove hanno un prezzo più alto. Non si tratta di copie a basso costo di quelli originali, né di farmaci tarocchi. Sono medicine regolari e necessarie ai malati, anche a quelli italiani. E a lanciare l'allarme è stata Federfarma Lazio, l'associazione che raggruppa i titolari di farmacia della Regione, quando qualche mese fa ha fatto un esposto alla Procura di Roma per segnalare «un fenomeno grave e allarmante che può determinare consistenti danni alla salute pubblica», si legge nella denuncia a firma del presidente dell'associazione Franco Caprino.

A preoccupare i farmacisti è stata una rilevazione dei farmaci che mancano regolarmente all'appello. Un lungo elenco di prodotti: l'eparina Clexane, l'antidepressivo duloxetina (Cymbalta, Xeristar), il sumatriptan (Imigran) contro gli attacchi acuti di mal di testa, l'antiepilettico levetiracetam (Keppra), l'antidolorifico pregabalin (Lyrica), il medicinale anti-Parkinson pramipexolo

(Mirapexin), l'antipsicotico quetiapina (Seroquel), il tiotropio (Spiriva) per la Bpco.

Tutte medicine con un ampio differenziale di prezzo tra l'Italia e i Paesi del centro e nord Europa: il Mirapexin, per esempio, in Italia costa 53 euro mentre in Germania 274.

Il timore è che simili differenze di prezzo tolgano ogni freno all'export facendo precipitare l'Italia nella carenza sistematica di questi medicinali. È infatti vero che a oggi la fuga di farmaci originariamente destinati al mercato italiano è solo l'1 per cento del totale (qualcosa come 20 milioni di confezioni di medicinali), ma è anche vero che le esportazioni si concentrano su un numero relativamente basso di prodotti e quindi quelli sono destinati a mancare sempre più.

Il tutto, però, è perfettamente legale. Si chiama "parallel trade", è la libera circolazione delle merci. Ma anche il nuovo business che ruota intorno al farmaco. Che preoccupa Big Pharma e, nei paesi in cui i prezzi dei farmaci sono più bassi, come l'Italia, si traduce in una carenza di medicine importanti. Ma per capire come questo accada bisogna fare un passo indietro. E tornare a Vilnius.

ACQUISTI INCROCIATI

Scandone è uno dei tanti che negli ultimi tempi si è buttato in questo affare che secondo l'Efpi, l'associazione che raggruppa le aziende produttrici di farmaci, nel 2011 valeva 5 miliardi di euro. È solo il 3 per cento del mercato europeo che nello stesso anno ammontava a 160 miliardi, ma si allarga al crescere delle differenze di reddito tra i diversi paesi Ue.

Il trader tratta soprattutto farmaci oncologici di nuova generazione, medicinali ad alto costo che quindi consentono buoni margini di guadagno, e ha rapporti con acquirenti soprattutto in Gran Bretagna, Germania, Olanda, Scandinavia. «Ciascuno di essi ha una lista di prodotti che vorrebbe immettere in commercio nel proprio Paese a prezzi inferiori rispetto a quelli in vigore», ci spiega. Il costo

del farmaco dappertutto in Europa è stabilito da accordi tra autorità nazionali e aziende. «Io mi attivo, consulto i miei fornitori in Bulgaria, Slovenia, Slovacchia, Grecia, Italia dove il prezzo è mediamente più basso. E li acquisto per farli avere ai miei clienti». Soprattutto nei paesi dell'Europa centrosettentrionale. Così in Danimarca quasi un quarto dei farmaci presenti sul mercato è di importazione parallela, in Svezia circa il 15 per cento, il Olanda il 13,5, in Irlanda il 12, in Germania il 10 (sempre stando alle stime dell'Efpi).

NAPOLI MILIONARIA

Flavio Scandone non è arrivato a svolgere questo lavoro per caso. Ha avuto un maestro in Italia, a Napoli. Si chiama Carmine Petrone. Farmacista, negli anni Sessanta eredita la farmacia del padre. Ha il fiuto per gli affari e nell'arco di pochi anni, con l'aiuto dei tre figli (anch'essi farmacisti) trasforma la farmacia in un gruppo imprenditoriale che oggi fattura mezzo miliardo di euro, ha più di 700 dipendenti e ha nello spostamento dei farmaci il suo core business.

Petrone è un brand intorno a cui orbitano una trentina di società: aziende farmaceutiche pure, centri di riabilitazione, società di consulenza. Il gruppo Petrone, però, è soprattutto un network in grado di prendere in braccio un farmaco e portarlo praticamente ovunque nel mondo. Un risultato raggiunto anche passando per le aule dei tribunali. Nel 2005, per esempio, i Petrone si opposero a Pfizer Italia e Pharmacia Italia rei di aver rifiutato la fornitura di farmaci con «generiche esigenze di riorganizzazione della propria rete distributiva». La Corte d'Appello di Milano ha giudicato il comportamento delle aziende farmaceutiche abuso di posizione dominante e l'ordinanza ha fatto giurisprudenza. In pratica da allora, in Italia e in Europa, un'azienda non può rifiutarsi di consegnare farmaci a un grossista. Qualunque cosa questo decida di farne.

COME CRESCONO GLI AFFARI

A lungo il gruppo Petrone è stato una delle poche realtà italiane a occuparsi di

export di farmaci. Ma negli ultimi anni lo scenario è drasticamente cambiato. L'Italia ha prezzi dei medicinali mediamente del 25 per cento più bassi rispetto alla Germania, del 10 per cento rispetto alla Francia, del 7 per cento rispetto alla Gran Bretagna (lo stima il Cergas-Bocconi). Una differenza di prezzo che ha fatto dell'export una gallina dalle uova d'oro e ha indotto in molti a buttarsi a pesce nel nuovo business. Soltanto negli ultimi quattro anni, le Regioni e il ministero della Salute hanno autorizzato 400 nuovi grossisti di farmaci: aziende piccole e grandi, società controllate da grandi imprese di distribuzione già attive in Italia. E ai grossisti puri si sommano anche 300 farmacie autorizzate a esportare e, più in generale, a comportarsi da grossisti. Dopo una lunga battaglia, infatti, dal 2006 le farmacie possono estendere la loro licenza e vendere, oltre che ai cittadini, anche all'ingrosso e all'estero.

È un'opzione che sembra diventare interessante per molti farmacisti di fronte ai margini sempre più risicati derivanti dalla gestione del negozio. Ma quanti siano, e quanti siano i grossisti esportatori in Italia è difficile a dirsi. La maggior parte di essi preferisce operare senza farsi troppa pubblicità. E quasi sempre, anche se contattati direttamente, preferiscono non parlare.

Tra gli attori della filiera è un rimbalzo di responsabilità: le aziende farmaceutiche sono accusate di contingentare la produzione e distribuzione di farmaci per evitare che i loro stessi prodotti vengano venduti da altri su mercati stranieri a un prezzo maggiorato rispetto all'Italia. I grossisti di eccedere con la pratica dell'esportazione parallela. I farmacisti di essersi tuffati a pesce nel business del commercio parallelo a discapito degli interessi dei loro clienti tradizionali, i cittadini. Ciascuno di essi ha però buone giustificazioni. «Le aziende sono la parte lesa. Noi siamo obbligati dalla legge a consegnare i prodotti a chi ce li chiede. E già oggi produciamo più del fabbisogno del mercato italiano», dice il presidente degli industriali del farmaco, Massimo Scaccabarozzi. «Si tratta di una fetta residuale del nostro business. Che è comunque ammesso dalla legge», si discolpa Aldo Pesenti, presidente dell'Associazione distributori

farmaceutici. I farmacisti, dal canto loro, non accettano critiche: «Sì, ci può essere qualche farmacista che lo fa. Ma sono pochissimi», è la difesa di Anna Rosa Racca, rappresentante dei titolari di farmacia.

Il pericolo temuto da molti è di finire come la Grecia, dove all'inizio dello scorso anno, complice il continuo ribasso dei prezzi dei farmaci, quasi 200 specialità medicinali erano diventate introvabili: antibiotici, farmaci biologici, medicinali contro l'epatite C e contro il cancro. È stata la carenza di questi ultimi a indurre l'equivalente della nostra Agenzia del farmaco a sospendere il parallel trade per una trentina di prodotti innovativi e salvavita per i malati greci.

Decisione analoga ha preso ad aprile del 2013 il ministro della Salute romeno Eugen Nicolaescu, dopo che le istituzioni nazionali hanno notato che alcune farmacie lasciavano i malati di cancro senza farmaci pur di godere dei lauti guadagni dell'esportazione in Gran Bretagna, Danimarca, Polonia, Lettonia.

Ora tocca all'Italia stringere i cordoni dell'export. Tra i suoi ultimi atti, il Governo Letta ha approvato un decreto legislativo che prevede il blocco all'esportazione di quei farmaci per cui siano state segnalate carenze sul territorio nazionale. Un provvedimento che però solleva molti dubbi. A partire dalla lista di prodotti non esportabili. Non c'è ancora e non si sa su quali criteri debba essere definita.