

Euler Hermes ITALIA



LA DISTRIBUZIONE FARMACEUTICA IN ITALIA

L'analisi di Euler Hermes

A company of **Allianz** 

 EULER HERMES

IL SETTORE FARMACEUTICO

Euler Hermes supporta il business dei suoi clienti italiani del settore farmaceutico attraverso coperture contro il rischio di mancato pagamento delle forniture commerciali in oltre 90 paesi a livello mondiale.

In questo modo, le aziende possono pensare allo sviluppo del loro giro d'affari in totale tranquillità, offrendo condizioni di pagamento favorevoli anche a clienti in precedenza non sperimentati, evitando tutte le complicazioni e i rischi collegati alla scarsa conoscenza dei mercati, delle normative e degli usi locali.

Euler Hermes garantisce la valutazione preventiva dei partner commerciali delle aziende assicurate e la protezione di transazioni commerciali per un valore di oltre 880 miliardi di euro. Ciò grazie al suo network di oltre 5.800 esperti in tutto il mondo, alla profonda conoscenza dei mercati in crescita e al monitoraggio costante di una banca dati di oltre 40 milioni di società.

2 INTRODUZIONE: FARMACEUTICO

2 La farmaceutica italiana

3 La filiera distributiva del farmaco

3 Aziende farmaceutiche

3 Distributori farmaceutici

4 Distributori al dettaglio

4 Analisi finanziaria

6 Outlook

La farmaceutica italiana

Ci troviamo all'alba di un cambiamento epocale per la distribuzione farmaceutica italiana. A portare aria di cambiamento le novità introdotte con il **decreto legge Milleproroghe del giugno 2017** (l. 124/2017), che stanno per avere i loro effetti sui canali distributivi dei farmaci, e che nel giro di qualche anno probabilmente apriranno le porte ai colossi internazionali. Si tratta comunque di un mercato fino ad oggi molto regolamentato e frammentato, in particolare per quello che riguarda la distribuzione al dettaglio.

Altri fattori, come il costante invecchiamento della popolazione, i nuovi modelli di business legati all'e-commerce che stanno stravolgendo tutto il retail in generale, contribuiranno al cambiamento profondo del contesto in cui oggi si muovono i player nazionali di ogni dimensione.

Ma in cosa consistono questi cambiamenti? Secondo la normativa in vigore in precedenza, le farmacie potevano essere gestite esclusivamente da farmacisti, che dovevano essere titolari della stessa o soci di società di persone o società cooperative a responsabilità limitata. Queste ultime, a differenza di quelle di persone che potevano gestire al massimo una farmacia, avevano la possibilità di avere fino a quattro farmacie di proprietà. Al contrario, le farmacie non potevano essere di proprietà di una società di capitali.



Queste limitazioni - fondamentali per la garanzia del servizio - ponevano però dei limiti importanti alla concorrenza nel settore, motivo per cui in Italia non si sono sviluppate quelle catene già presenti in altri Paesi.

La nuova normativa, invece, si propone di rispondere, almeno in parte alle esigenze di maggior concorrenza segnalate anche dalla Autorità Garante, consentendo alle società di capitali di diventare proprietarie di una o più farmacie e determinando una netta separazione fra i soci portatori di capitale e la persona o le persone che dovranno gestire la farmacia.

Infatti, a differenza del passato, non vi deve essere sovrapposizione fra queste due figure; il farmacista potrà essere anche non presente nel libro soci della società proprietaria della farmacia stessa, ma è solo necessario che abbia conseguito l'idoneità in un concorso per farmacisti, a tutela del consumatore finale.