

Ben 17 Autorevoli Relatori

Paola Minghetti

Docente

Università di Milano

Luisa Valvo

Direttore Reparto Qualità dei Farmaci

Chimici - Unità anticontraffazione

Dipartimento del Farmaco

Istituto Superiore di Sanità

Alessandro Fumaneri

Tesoriere

Federfarma

Cap. Paolo Belgi*

Comandante N.A.S.

Carabinieri di Milano

*Invitato a partecipare

Marco Mattei

Pharmaceutical Process Engineering Manager

Abbott

Claudio Caloi

Advisor - Logistica Distributiva, Direzione Supply

GlaxoSmithKline

Fabio Mutti

Replenishment & Distribution Coordinator

Roche

Giorgio Riccò

Supply Chain Director

Teva Italia

Pierluca Allegrini

Area Manager Ethicomm Line (Nord Ovest)

Established Product Business Unit

Pfizer

Fabrizio Gianfrate

Docente di Economia Sanitaria e Farmaceutica

LUISS Business School Roma

Marco Castino

Business Director - Innovative Products

Teva Italia

Luciana Pazzagli

Direttore della Farmacia di Continuità Polo Careggi

Azienda Sanitaria di Firenze

Marcello Pani

Direttore del Magazzino Farmaceutico Centralizzato

Area Vasta Nord-Ovest Toscana

Nicola C. Salerno

Direttore Area Finanza Pubblica e Regolazione

CeRM - Competitività, Regolazione, Mercati

Monica Mutti

Consigliere

Asso-Ram

Paola Gallas

Direttore Editoriale

PharmaRetail

Gianluigi Sangermani

Responsabile IT

Silvano Chiapparoli Logistica

DISTRIBUZIONE DEI FARMACI

**Ridurre i costi logistici
e aggiornare i presidi commerciali**
alla luce delle **nuove regole**
del **Mercato** e dell'**Authority**

Alla luce delle nuove tendenze del Mercato (diffusione del modello di distribuzione **diretta** e per **conto, direct-to-pharmacy**, riorganizzazione della **distribuzione intermedia**, contenimento della **spesa pubblica, scadenza dei brevetti**, impiego di **farmaci innovativi**) un'efficiente gestione della relazione tra **supply chain** e **strategie di business** diventa un elemento cruciale nel perseguimento degli obiettivi economici aziendali!

Una selezione di casi di successo compone il programma di "**Distribuzione dei Farmaci**" che, tra i temi di dibattito, propone:

- ❖ **Novità** della **normativa** Nazionale e Comunitaria
- ❖ **Tracciabilità** del farmaco
- ❖ **Catena del freddo** nel tratto finale del tragitto del farmaco
- ❖ Contrasto alla **contraffazione** dei medicinali
- ❖ **Commercio parallelo**
- ❖ **Contenimento** dei **costi** distributivi

Milano, Atahotel Executive - 28 e 29 Febbraio 2012

Workshop Post- Convegno:

Il Commercio Parallelo dei Farmaci

1 Marzo 2012

Si ringrazia

Media Partner



il **GIORNALE della LOGISTICA**

PHARMARETAIL
La newsletter di marketing per la farmacia



Istituto Internazionale di Ricerca
Know how to achieve

Da trasmettere a:

- > Direttore Distribuzione > Direttore Logistica > Demand Manager
- > Regulatory Affairs > Direttore Commerciale > Direttore Marketing

Per iscriversi: Tel. 02 83847.627 - Fax 02 83847.262 - Email: info@iir-italy.it - Sito: www.iir-italy.it



Gentile Dottoressa / Egregio Dottore,

il mercato farmaceutico sta attraversando una fase di **trasformazioni radicali**: elementi **regolatori, tecnici, economici** interagiscono nel modificare lo scenario e indurre le Aziende a implementare strategie di business complesse e articolate su fronti tradizionalmente non in stretta relazione tra loro.

Le esigenze di **contenimento** della **spesa pubblica** e i **piani di rientro**, la **scadenza** dei **brevetti** e la diffusione del **generico**, il ricorso più esteso ai farmaci **innovativi**, la **riorganizzazione** della distribuzione **indiretta**, l'applicazione del meccanismo della **distribuzione diretta** e per **conto**, l'implementazione di sistemi di **direct-to-pharmacy**, il rinnovamento del ruolo della farmacia **territoriale** e **ospedaliera**, le novità in tema di **rimborsabilità**, lo sviluppo del **commercio parallelo**, le implicazioni normative e tecnologiche connesse alla **tracciabilità** e alla **catena del freddo**, un'aumentata sensibilità al tema della **riduzione** dei **costi** aziendali, sono variabili che concorrono a delineare un'arena dove un'efficiente gestione della relazione tra **supply chain** e **strategie di business** diventa un elemento discriminante nella **capacità competitiva** delle Farmaceutiche.

Sempre in ascolto delle esigenze del target, anche quest'anno il team di "**Distribuzione dei Farmaci**", ha preparato un programma ricchissimo di spunti, che Le fornirà insight preziosi per la Sua attività! Un panel di autorevoli Relatori La attende per un confronto di altissimo livello su:

- Novità della **normativa** nazionale e comunitaria
- **Tracciabilità** del farmaco
- **Catena del freddo** nel tratto finale del tragitto del farmaco
- Contrasto alla **contraffazione** dei medicinali
- **Commercio parallelo**
- **Contenimento** dei **costi** distributivi

Ma non basta! Oltre ai 2 giorni di conferenza, l'evento prevede anche un workshop di approfondimento su "**Il commercio parallelo dei farmaci**", che si terrà il 1° Marzo 2011.

Per qualunque dettaglio sui contenuti, La invito a leggere e a valutare l'agenda del convegno e a contattarmi per chiarimenti e informazioni aggiuntive.

Certi di avere creato un programma di assoluto valore, e augurandoci di poterLa incontrare a "**Distribuzione dei Farmaci**", Le inviamo i nostri migliori saluti,

D.ssa Laura Dell'Elce
Senior Conference Manager

Non puoi partecipare al Convegno?

Arricchisci comunque le tue conoscenze acquistando gli Atti dell'evento, una esaustiva raccolta degli interventi dei nostri relatori. Contatta il nostro Customer Service al numero 02 83847.627 - Fax 02 83847.262 - email: info@iir-italy.it.

Inoltre visitando il nostro sito www.iir-italy.it troverai l'elenco degli Atti delle Conferenze già disponibili per l'acquisto. Potrai utilizzare questa preziosa documentazione come materiale formativo e come opportunità di aggiornamento per te e per i tuoi colleghi!



FORMAZIONE FINANZIATA!

La partecipazione a questa iniziativa è possibile anche utilizzando i **voucher formativi** che i **Fondi Interprofessionali** mettono a disposizione per finanziare la formazione aziendale. A tale proposito Istituto Internazionale di Ricerca, con i suoi Consulenti, è in grado di supportare le Aziende nell'individuare le fonti di finanziamento e gli aspetti gestionali e amministrativi legati all'utilizzo dei fondi, sia per i corsi e i convegni a catalogo che per i progetti formativi interni all'Azienda.



Per informazioni contattare il nr. 02.83847.624 oppure scrivere all'indirizzo voucherformativi@iir-italy.it

Ecco 5 buoni motivi per cui diventare Sponsor:

- **Best in class**: il convegno è promosso da IIR, leader nell'organizzazione di eventi per il mercato di riferimento
- **Promotion**: il database IIR non ha rivali nell'industria degli eventi
- **Top management**: il programma si rivolge ai decision maker che non incontrereste in una fiera
- **Communication**: un team di professionisti dedicato al progetto vi garantirà la massima visibilità prima, durante e dopo l'evento
- **Tailored solutions**: la vostra partecipazione risponderà esattamente ai vostri obiettivi di business

Contatta: Luca Maestri
e.mail: luca.maestri@iir-italy.it - tel. 02.83847208

AGENDA

Chairman

Paola Gallas

Direttore Editoriale

PharmaRetail

Paola Gallas, giornalista, è ideatrice e direttore responsabile di PharmaRetail, newsletter di marketing per la farmacia. Si occupa da circa 15 anni di tematiche legate al mondo farmaceutico, svolgendo per aziende di produzione e distribuzione attività di consulenza, formazione, relazioni esterne/istituzionali e sviluppo di contenuti editoriali sia tradizionali che di web publishing.

MARTEDÌ 28 FEBBRAIO 2012

8.45 *Registrazione dei Partecipanti*

9.15 *Apertura dei lavori a cura del Chairman*

9.30 **Evoluzione della normativa della distribuzione intermedia dei medicinali**

- Evoluzione della normativa **nazionale**
- Normativa **comunitaria** e suo recepimento
- Punti critici e responsabilità degli operatori

Paola Minghetti

Docente

Università di Milano

È titolare del corso di Tecnologia, Socioeconomia Legislazione Farmaceutiche II, corso di laurea in Farmacia dell'Università di Milano. Ha svolto attività di consulenza in procedimenti penali su tematiche relative alla produzione e alla classificazione di medicinali. È stata Esperto in gruppi di studio presso l'Assessorato alla Sanità della Regione Lombardia e in organismi consultivi della Unione Europea, e del Consiglio Superiore di Sanità. È stata ed è componente di numerose Commissioni scientifiche in materia di doping, medicina veterinaria, valutazioni dell'autorizzazione all'immissione in commercio e per la Pubblicazione della Farmacopea Ufficiale Italiana. È direttore della Scuola di Specializzazione in Farmacia Ospedaliera dell'Università degli studi di Milano. È presidente della Società Italiana Farmacisti Preparatori e dell'Associazione Farmaceutici Industria. Si interessa in particolare degli aspetti tecnologici dei medicinali e legislativi della produzione e dispensazione del farmaco, nonché del recepimento delle direttive CE emanate nell'area del medicinale e dei prodotti salutari.

10.15 **Contrastare la contraffazione farmaceutica: il ruolo di IMPACT Italia e le attività analitiche dell'Istituto Superiore di Sanità**

- Conoscere il rischio che i farmaci contraffatti rappresentano per la salute
- Quali sono i motivi che spingono all'acquisto di medicinali al di fuori della catena legale di distribuzione
- Le attività di IMPACT Italia nel contrasto alla contraffazione farmaceutica:
 - la circolazione delle informazioni
 - lo sviluppo di materiali e iniziative per il training e il supporto agli investigatori
 - il sito governativo di IMPACT Italia come strumento di informazione e formazione
- La campagna di campionamento e analisi di medicinali sospetti da farmacie online
- Individuare i farmaci contraffatti:
 - l'analisi visiva
 - l'analisi di laboratorio

- i nuovi bersagli della contraffazione

Luisa Valvo

Direttore Reparto Qualità dei Farmaci

Chimici - Unità anticontraffazione

Dipartimento del Farmaco

Istituto Superiore di Sanità

Dirigente di ricerca del Dipartimento del Farmaco (Istituto Superiore di Sanità, ISS), da quasi trent'anni svolge attività di valutazione e controllo della qualità dei medicinali sia nell'ambito del programma nazionale di farmacovigilanza (AIFA) che nell'ambito del Network Europeo dei Laboratori Ufficiali di Controllo dei Medicinali (OMCLs Network, EDQM). Dal 2001 svolge attività volte a contrastare la contraffazione farmaceutica attraverso lo sviluppo di progetti di ricerca ad hoc, la partecipazione a iniziative internazionali del settore, il coinvolgimento in indagini su prodotti sospetti o illegali. Membro fondatore di IMPACT Italia, la task-force nazionale per la lotta alla contraffazione farmaceutica, è attualmente direttore del Reparto "Qualità dei farmaci chimici - Unità anticontraffazione" dell'Istituto Superiore di Sanità.

11.00 *Coffee break*

11.30 **L'attività di contrasto alla contraffazione farmaceutica dei N.A.S. Carabinieri**

Cap. Paolo Belgi*

Comandante N.A.S.

Carabinieri di Milano

*Invitato a partecipare

12.15 **Come migliorare i processi attraverso la tecnologia**

- Definizioni Chiare dei Requisiti - Come attraverso la mappatura dei Processi si è potuto evidenziare le Criticità - e Definizione dei Punti di Miglioramento (Metodologia MDAIC)
- Misurazioni delle Performance - Come, partendo dalle KPI Interne e quelle dei nostri Clienti, si è potuto fare leva per il Miglioramento
- Strumenti per la Misurazione delle Performance - La Business Intelligence. Come dall'analisi dei Dati e la ricerca del miglioramento degli stessi si è arrivati ad aumentare la soddisfazione del Cliente (Interno ed Esterno)
- Il Controllo dei Processi come strumento costante di miglioramento

Gianluigi Sangermani

Responsabile IT

Silvano Chiapparoli Logistica

12.45 *Domande & Risposte*

13.00 *Colazione di lavoro*

14.00 **Quali sono gli aggiornamenti sul progetto di tracciabilità del farmaco**

- Aggiornamenti normativi
- EFPIA
- Esempio di data carrier
- Un esempio di linea di confezionamento con serializzazione
- Opportunità e costi della tracciabilità del farmaco

Marco Mattei

Pharmaceutical Process Engineering

Manager

Abbott

Dal 2007 ad oggi responsabile dei sistemi di automazione dell'impianto farmaceutico di Abbott Italia a Campoverde. Dal 2004 al 2007 responsabile di produzione di una delle due unità produttive dell'area chimica dello stabilimento Abbott Italia a Campoverde. Dal 2001 al 2004 responsabile

dei sistemi di automazione dell'area chimica dello stabilimento Abbott Italia a Campoverde. Dal 2000 al 2001 Tecnologo di processo presso lo stabilimento Montefibre di Acerra.

14.45 **Come intervenire sul contenimento dei costi distributivi**

■ Obiettivi

- Rispettare i requisiti della normativa Italiana e di Gruppo
- Dare visibilità al cliente della qualità del prodotto consegnato
- Evitare forniture di prodotto non conforme
- Evitare stock-out

■ Metodologia applicata

- Scelta del materiale a supporto del tipo prodotto da distribuire
- Addestramento operatori logistici e clienti
- Formazione Customer Service per supporto a clienti e fornitori
- Contenimento costi distributivi
- Contenimento costi di reso

■ Normalizzazione del processo

- Azioni correttive su problematiche riscontrate

Claudio Caloi

Advisor - Logistica Distributiva, Direzione Supply

GlaxoSmithKline

In 32 anni di attività presso GSK ha ricoperto diversi incarichi, occupandosi, tra l'altro, della migrazione dal sistema informatico proprietario a sistema SAP modulo SD, per le funzionalità di interfacciamento con depositi periferici, magazzino centrale, sistema Dafne. Da 7 anni è referente/responsabile nell'ambito della logistica di tutti i progetti innovativi dichiarati strategici per GSK (Ottimizzazione delle catene distributive con salvaguardia sul contenimento dei costi distributivi a garanzia e miglioramento dei livelli di servizio, Rispetto delle norme distributive quale garanzia dell'integrità del prodotto refrigerato lungo tutto la filiera). Da dodici anni è membro attivo del Comitato Tecnico di Gestione di Dafne. Dal 2004 è coordinatore tecnico del progetto Dafne Ospedali. Dal 2006 è coordinatore/referente dell'iniziativa partita da un gruppo di aziende farmaceutiche sull'analisi di mercato relativamente ai trasporti di prodotti refrigerati +2°, +8° con acquisizioni di dati /informazioni inerenti.

15.30 **Il ruolo dei depositari nel contenimento dei costi distributivi**

■ Dalla relazione cliente-fornitore alla partnership

- Elementi caratterizzanti
- Vantaggi

■ Activity base costing per la gestione dei compensi

- Principali drivers di costo
- Vantaggi e svantaggi di un approccio condiviso
- Analisi periodica per individuare potenziali aree di saving
- Review sistematiche dei principali processi
- Condivisione delle logiche di business

Monica Mutti

Consigliere

Asso-Ram

Laureata in Chimica e Tecnologia Farmaceutiche lavora da 15 anni nella Logistica distributiva dei prodotti per la salute. Prima come Direttore Tecnico, successivamente come Responsabile Divisione Farmaceutica del gruppo DIFARCO. Eletta nel 2009 nel Consiglio Nazionale ASSORAM è anche membro del Comitato Direttivo dell'Associazione.

16.15 Come affrontare la "sfida dell'ultimo miglio": stato dell'arte, procedure e soluzioni a tutela della catena del freddo nel tratto finale del tragitto del farmaco

Fabio Mutti

Replenishment & Distribution Coordinator
Roche

Dal 1987 in Roche, prima nella Divisione Marketing Area Logistica Organizzativa con attività di supporto alle attività della Field Force esterna (Ist) e all'organizzazione di meeting ed eventi promozionali (es. congressi di settore); dal 2001 nella Direzione Customer quale responsabile dell'attività logistica correlata alla distribuzione dei prodotti finiti per il mercato italiano; dal 2011 responsabile della Supply Chain per Roche Italia relativa all'area trade, promotional materials e clinical trials.

17.00 Chiusura dei lavori del primo giorno

MERCOLEDÌ 29 FEBBRAIO 2012

9.00 Riapertura dei lavori a cura del Chairman

9.15 La distribuzione al dettaglio dei farmaci dopo le manovre correttive del 2011

- Lo status quo della distribuzione al dettaglio
- Gli snodi regolatori controversi
 - Pianta organica
 - Uniform price in fascia "A"
 - Divieto di incorporation
 - Limiti alle catene
 - Distorsioni sul reference pricing
 - Distorsioni sul copayment

■ Il punto di vista di Antitrust, Commissione Europea, Corte Costituzionale e Corte di Giustizia

■ L'importanza di una distribuzione efficiente per la governance della spesa pubblica

■ Il nuovo modello della farmacia dei servizi

■ Conclusioni guardando ... al lungo periodo

Nicola C. Salerno

Direttore Area Finanza Pubblica e Regolazione

CeRM - Competitività, Regolazione, Mercati

Senior economist in CeRM dall'Ottobre 2003, dove dirige l'area "Finanza Pubblica e Regolazione". Laurea in Economia Politica conseguita nel 1994 presso l'Università "Luigi Bocconi" di Milano. Master in Economics conseguito nel 1996 presso l'Università Cattolica di Lovanio (Belgio). Dottorato di Ricerca in Economia Politica conseguito nel 1998 presso l'Università degli Studi di Siena. Analista presso l'Ufficio Finanziario di Mediobanca S.p.A. dal 1997 al 1999. Assegnista di ricerca presso l'Area Microsimulazioni e Finanza Pubblica dell'ISAE dal 1999 al 2001. Funzionario presso l'Area Mercato Elettrico del Gestore del Mercato Elettrico S.p.A. dal 2001 al 2003. Consulente economico-finanziario presso il Dipartimento del Tesoro del Ministero dell'Economia e delle Finanze dal 2000 al 2004.

10.00 Il presidio commerciale del Canale Distributivo. L'esperienza della Linea Ethicomm Line di Pfizer Italia, nella ridefinizione del posizionamento del business dalla vendita diretta di "brand" a "brand più equivalente": il caso dell'Area Nord Ovest di Pfizer

- La preparazione del Team di Vendita
- Il ruolo della **distribuzione Intermedia**
- La vendita in Farmacia e la reazione del Farmacista

Pierluca Allegrini

Area Manager Ethicomm Line (Nord Ovest)
Established Product Business Unit

Pfizer

Laurea in Ingegneria Gestionale, Master in Marketing Management. Inizia la sua carriera nell'area Sales Intelligence

di Pfizer. Nel 2005 diventa responsabile dell'area Farmacie e Grossisti. In relazione all'area commerciale di Pfizer Italia, ha sviluppato i 4 canali di vendita quali, la Rete di Agenti (outsourcing) Monomandatari, il Sales Calls Center, il rapporto commerciale con il Canale Grossista e alcuni esponenti della GDO. Nel 2010 ha avuto l'obiettivo di creare e sviluppare per Pfizer Italia il Modello dei Servizi dedicato al Canale Farmacia e Canale Grossista e tenere i rapporti relazionali con Federfarma e FOFI. Da Dicembre 2010, in qualità di Area Manager (Valle D'Aosta, Piemonte, Liguria e Toscana), assume un incarico di Field che lo porta a diretto contatto con la vendita in Farmacia e come Account Commerciale sulla Distribuzione Intermedia.

10.45 Coffee break

11.15 Motivazioni e dinamiche alla base del commercio parallelo dei farmaci

- Le ragioni economiche del commercio parallelo in Europa
- Pro e cons per gli stakeholders e gli operatori della distribuzione
- Il contrasto dall'industria
- L'evoluzione dello scenario

Fabrizio Gianfrate

Docente di Economia Sanitaria e Farmaceutica

LUISS Business School Roma

Laurea e Master in Economia Sanitaria a Roma e perfezionamento a York, Stoccolma e alla London School of Economics. Insegna in varie università e Business School in Italia e all'estero ed è consulente per temi di market access, valorizzazione economica di prodotto, business strategy, regulatory e comunicazione. È giornalista e direttore delle riviste "Tecnica Ospedaliera" e "NCF". È stato Vice Presidente e Direttore Generale della Fondazione Smith Kline (Gruppo GSK) e già dirigente in diverse compagnie farmaceutiche. È stato direttore della rivista "Tendenze Nuove" e direttore editoriale del mensile Aboutpharma e responsabile di un Collaborative Centre dell'OMS per il Management ospedaliero e per la formazione del personale ospedaliero. È stato consulente della presidenza di Farmindustria, membro del direttivo di Assobiotec e del Forum per la ricerca Biomedica del Censis. Ha partecipato a vari working group dell'Efpi e a numerosi advisory board internazionali di multinazionali farmaceutiche.

12.00 Il modello distributivo di TEVA: farmaci innovativi, dispositivi medici e farmaci generici

- Modello di change management: la leva del **consignment stock**
- La gestione dei diversi canali distributivi
- Focus su: **logistica dell'informazione**
- La relazione tra la **Supply Chain** e le **Strategie di Business:** business case

Marco Castino

Business Director - Innovative Products

Teva Italia

Laureato in Ingegneria chimica, da più di tre anni in Teva, è ha oggi la responsabilità dello start-up del Business Innovative Products dell'azienda, in aree terapeutiche quali Sclerosi Multipla, Oncologia ed Ematologia. Ha avuto in precedenza la responsabilità di gestire il Business Ospedaliero di Teva, composta dal portfolio di prodotti biosimilari, generici e dispositivi di bioingegneria rigenerativa. Prima di entrare in Teva ha operato per oltre 7 anni in Schering-Plough e 6 anni in Procter&Gamble, con diversi incarichi in area Manufacturing, Supply chain, Marketing e Vendite.

Giorgio Riccò

Supply Chain Director

Teva Italia

Ha formazione Economico Finanziaria e ha dapprima ricoperto ruoli nella funzione di Business Controller e Responsabile Amministrativo per poi assumere l'incarico di Direttore Generale in una azienda di Contract Manufacturing farmaceutico. L'attuale incarico è svolto dall'aprile 2009. L'esperienza Economico Finanziaria prime e operativa poi nella produzione su commessa, gli ha permesso di raggiungere una specifica sensibilità alle esigenze produttive e logistiche dei propri Clienti, non dimenticando mai la valutazione parallela interna al fine di coniugare al meglio Customer Satisfaction e costi aziendali.

12.45 Domande & Risposte

13.00 Colazione di lavoro

14.00 Il miglioramento organizzativo, economico-finanziario e del servizio di logistica farmaceutica erogato dagli ESTAV

- Il Sistema degli Estav nel Servizio Sanitario Regionale Toscano
- Il modello della logistica farmaceutica centralizzata di Area Vasta
- Gli indicatori di attività e di performance
- Gli indicatori economico-finanziari
- Il supporto per perseguire l'appropriatezza
- I progetti di logistica collaborativa

Marcello Pani

Direttore del Magazzino Farmaceutico Centralizzato

Area Vasta Nord-Ovest Toscana

Laureato in Chimica e Tecnologie Farmaceutiche, specialista in Farmacologia Clinica e Dottore di Ricerca in Tecnologie per la Salute, ricopre attualmente il ruolo di Direttore del Magazzino Farmaceutico Centralizzato dell'Area Vasta Nord Ovest, presso l'Estav, un Ente del Servizio Sanitario Regionale della Toscana, dove lavora dal 2007. Ha maturato una considerevole esperienza di management clinico per farmaci, dispositivi medici e siero e radiodiagnostici, lavorando 15 anni presso l'Azienda Ospedaliera Universitaria Pisana. Professore a contratto in "Informazione sui Farmaci" e in "Management Sanitario" presso la Scuola di Specializzazione in Farmacia Ospedaliera della Facoltà di Farmacia - Università degli Studi di Pisa. Componente della Commissione Terapeutica dell'Area Vasta Nord Ovest.

14.45 Strategie distributive e continuità assistenziale

Considerare la **sostenibilità** delle cure nell'attuale contesto socio-economico significa porsi di fronte a una valutazione complessa di **strategie**, azioni e **risorse** tra le quali la farmaceutica è una priorità.

La farmaceutica intesa come strumento di cura, deve infatti essere garantita come **accesso** e prestazione, contro:

- obiettivi ingiustificati di "razionalizzazione della spesa"
- frammentazione di competenze e centri decisionali, che creano **disuguaglianze assistenziali** tra aree geografiche anche confinanti e possibili bacini di inefficienza agli occhi di cittadini "uguali" per diritto di nascita e/o residenza nello stesso Stato.

La **Farmacia di Continuità** nasce come strumento di congiunzione con le cure domiciliari; ma se si usano attentamente gli strumenti di **gestione**, monitoraggio, **normativa** e **informazione** per medici e pazienti, la struttura assume un valore di **alta valenza aziendale**, specie se collocata in policlinico ad alta specializzazione con alta complessità assistenziale per tipo di prestazione e assistiti. Una riflessione a 360° sul tema della **regionalizzazione** implica lo sviluppo e la trattazione di aspetti a essa intimamente connessi e funzionalmente interdipendenti e collegati tra loro, quali:

- L'esistenza di **prontuari regionali** e **locali** e il loro disallineamento
- L'esistenza di **delibere regionali** diverse in relazione alla concedibilità

- I **tempi di accesso** a livello regionale e locale
- Ulteriori barriere indirette all'accesso su base territoriale
- **Rimborsabilità** accordata secondo criteri e/o indicazioni diverse rispetto a quanto stabilito a livello nazionale
- Disomogenee e **difformi modalità distributive** e difformi modalità di dispensazione dei farmaci
- Misure di **contenimento della spesa e piani di rientro**
- Criteri di accesso all'innovazione e riconoscimento del valore dell'innovazione in ambito farmaceutico

Luciana Pazzagli

Direttore della Farmacia di Continuità Polo Careggi

Azienda Sanitaria di Firenze

Prima di rivestire l'attuale ruolo (intrapreso due anni fa), ha gestito per sei anni il Centro di Farmacovigilanza dell'Azienda Sanitaria di Firenze e per cinque la Farmacia Distrettuale di Sesto Fiorentino. Professore a Contratto presso la Scuola di Specializzazione in Farmacia Ospedaliera (SSFO) dell'Università di Siena dal 2009, Docente alla SSFO dell'Università di Firenze, è Clinical Risk Manager e componente del Comitato Scientifico del Centro Gestione Rischio Clinico e sicurezza del paziente della Regione Toscana. È membro della Società Italiana di Farmacia Ospedaliera dal 1991 con incarichi e della Società Italiana di Ergonomia. Ha collaborato a progetti scientifici promossi da Istituto Superiore di Sanità, AIFA, Istituto Mario Negri, Agenas e Regione Toscana.

15.30 Il ruolo della farmacia territoriale nella distribuzione dei medicinali SSN

I) I trend in atto nel settore delle farmacie

- il processo di **contenimento della spesa pubblica**
 - A **livello centrale** sono stati apportati in questi anni una serie di **tagli** alla spesa farmaceutica convenzionata che hanno determinato un consistente calo di spesa. Tali interventi hanno colpito sia i prezzi dei farmaci, spalmandosi sull'intera filiera, sia i margini della farmacia con trattenute mirate (1,4%, 1,82%, blocco del margine sui generici)
 - A **livello regionale** sono state attivate ulteriori misure di contenimento, soprattutto sul fronte della **distribuzione diretta** di medicinali da parte delle ASL e della diffusione dei **medicinali a brevetto scaduto**. Ciò ha determinato un duplice effetto
 - > La farmacia viene **esclusa dal processo di distribuzione** dei medicinali di nuova registrazione ad alto costo,

con una perdita di ruolo e di "conoscenza", fatta salva la possibilità di ricorrere alla **distribuzione per conto (DPC)** che consente l'erogazione in farmacia di medicinali acquistati dalle ASL sulla base di specifici accordi regionali, oggi fortemente differenziati sul territorio

- > In farmacia vengono dispensati prevalentemente **medicinali a brevetto scaduto** di prezzo basso e in costante calo, con **conseguenze negative sul margine della farmacia** stessa, calcolato in misura percentuale sul prezzo
- I **processi di riorganizzazione** nel settore industriale e della distribuzione intermedia
 - a fronte dei tagli di spesa, della scadenza dei brevetti di medicinali di ampia diffusione e della difficoltà e dei costi connessi con lo sviluppo e la commercializzazione di medicinali innovativi, le industrie puntano a rivedere i processi di **logistica**
 - > sul versante della farmacia (**sviluppo del modello DTP, Direct to pharmacy**)
 - > sul versante ospedaliero (**gestione delle scorte ospedaliere, consegna diretta** ai pazienti in assistenza domiciliare)
 - l'avvio della **farmacia dei servizi** può portare a forme di collaborazione più stretta tra aziende produttrici e farmacie e tra grossisti/cooperative e farmaci per l'erogazione di nuove prestazioni nei confronti dei pazienti

- le spinte verso la **liberalizzazione**
 - le continue pressioni verso la liberalizzazione del servizio farmaceutico introducono forti **elementi di incertezza** nel sistema e rischiano di portare a uno smantellamento del sistema di regole che oggi garantiscono l'efficienza e la capillarità del servizio

II) Le possibili risposte

- Per garantire efficienza, trasparenza ed economicità al sistema italiano di distribuzione dei farmaci, valorizzando il ruolo della farmacia, Federfarma propone
- una **revisione del sistema di remunerazione della farmacia** che consenta anche di riportare in farmacia i medicinali oggi distribuiti direttamente dalle ASL, dando uniformità ai processi distributivi, oggi differenziati sul territorio (distribuzione diretta, DPC differenziata da Regione a Regione e anche da ASL a ASL)
 - un rapido **rinnovo della convenzione farmaceutica nazionale**, per permettere una concreta attivazione dei nuovi servizi in farmacia e attivare programmi formativi finalizzati a mettere i farmacisti in grado di erogare i medicinali innovativi, oggi distribuiti dalle ASL
 - un riordino equilibrato del servizio farmaceutico

Alessandro Fumaneri

Tesoriere

Federfarma

È titolare della Farmacia Fumaneri a Trieste. In ambito sindacale, è Presidente di Federfarma Trieste e di Federfarma Friuli-Venezia Giulia. A livello nazionale ricopre la carica di Tesoriere di Federfarma e presiede la Commissione Fisco della Federazione. È inoltre consigliere dell'Ordine dei Farmacisti di Trieste.

16.15 Chiusura dei lavori

Workshop post-convegno

Il Commercio Parallelo dei Farmaci

GIOVEDÌ 1 MARZO 2012

- Definizione e storia del Parallel Trade
- Origini e problematiche del Parallel Trade in Europa
- La Commissione Europea sulle modalità di applicazione
- La Proprietà Intellettuale
- Il principio di esaurimento della proprietà intellettuale
- Dinamiche del Parallel Trade dei farmaci
- Key drivers of parallel trade
- Gli impatti e le conseguenze sul mercato farmaceutico
- I players europei della distribuzione
- Autorizzazioni e licenze relative al commercio parallelo dei medicinali
- Licenza del Parallel Trader
- Procedure di autorizzazione semplificata
- Il Principio di similarità
- Trademarks
- Regole per il riconfezionamento
- Criticità nell'etichettatura
- La situazione nei vari paesi europei

- I nuovi membri EU
- Canada e USA
- Il commercio dei farmaci via Internet
- Aspetti economici e casi legali
- Chi beneficia del commercio parallelo dei medicinali
- Chi ne paga le conseguenze
- Le conseguenze del commercio parallelo sull'industria
- Le strategie dell'industria per contrastare il PT
- Scenari evolutivi

A cura di

Fabrizio Gianfrate

Agenda

- 9.00 Registrazione Partecipanti
- 9.30 Apertura dei lavori
- 11.00 Coffee break
- 13.00 Colazione di lavoro
- 17.30 Chiusura dei lavori

