

International e-mail

27 Marzo 2008

Selezione ed elaborazione (ad esclusivo uso interno degli Associati ADF) dai notiziari EURO News Flash del GIRP, Focus dell'IFPW ed altre fonti.

La fonte primaria viene riportata in fondo alla notizia, quando rilevabile dai notiziari.

STATI UNITI, il sistema di distribuzione intermedia permette un risparmio di 33,9 miliardi di dollari l'anno

Il centro di ricerca sanitaria della HMDA, l'Associazione dei Distributori Farmaceutici americana, ha commissionato alla Booz Allen Hamilton (BAH) una nuova edizione del suo report, "Role of Distributors", precedentemente pubblicato nel 2004, che compara l'attuale sistema di distribuzione ad un modello di distribuzione diretta dall'industria al punto vendita finale. Secondo lo studio, intitolato "The Role of Distributors in the U.S. Healthcare Industry", il modello di distribuzione diretta costerebbe al sistema circa 47,9 miliardi di dollari l'anno, calcolando che le consegne del vettore logistico siano giornaliere, oppure 20,8 miliardi di dollari l'anno se fossero consegne settimanali.

In entrambi i casi, le cifre sono più alte dei 14 miliardi di dollari l'anno del sistema di distribuzione utilizzato correntemente. La differenza chiave sta ovviamente nel fatto che i grossisti sono in grado di aggregare più ordini in un unico trasporto per una sola destinazione.

Il modello di distribuzione diretta sembra funzionare meglio per i farmaci ad alto costo, come quelli oncologici o biotecnologici, che devono essere recapitati ad un numero minore di punti vendita ed alle cliniche specializzate. Sulla base dei dati IMS Health, la distribuzione farmaceutica all'ingrosso è cresciuta del 10% dal 2006 ed il totale vendite è pari a 275 miliardi di dollari. Un altro grande ed importante cambiamento avvenuto dal 2004 è l'adozione del *fee-for-service*, che ha modificato i rapporti tra distributori e industrie produttrici; il report BAH indica tuttavia un progressivo passaggio verso il modello *fee-for-performance*.

(IFPW Focus, 13/03/2008)

Il mercato farmaceutico mondiale: solo in Italia un segno negativo – 2%

Le vendite di farmaci nei 13 principali mercati (circa i due terzi del mercato mondiale).

<u>NORD AMERICA</u>	<u>\$ 221.7 mld</u>	<u>+ 3%</u>	Vendite mondiali in farmacia (12 mesi a Gennaio 2008) <i>(I dati Usa includono le vendite al dettaglio, drugstores, foodstores e mail order. In Giappone sono incluse le vendite ospedaliere. Negli altri paesi i dati sono limitati alle vendite in farmacia.)</i>
▪ USA	\$ 205.8 mld	+ 3%	
▪ CANADA	\$ 15.8 mld	+ 6%	
<u>EUROPA (TOP 5)</u>	<u>\$ 109.5 mld</u>	<u>+ 4%</u>	
▪ GERMANIA	\$ 32.2 mld	+ 5%	
▪ FRANCIA	\$ 29.6 mld	+ 4%	
▪ REGNO UNITO	\$ 17.4 mld	+ 2%	
▪ ITALIA	\$ 16.1 mld	- 2%	
▪ SPAGNA	\$ 13.9 mld	+ 8%	
<u>GIAPPONE</u> (inclusi ospedali)	<u>\$ 59.3 mld</u>	<u>+ 5%</u>	
<u>AMERICA LATINA (TOP 3)</u>	<u>\$ 21.9 mld</u>	<u>+ 10%</u>	
▪ BRASILE	\$ 10.6 mld	+ 10%	
▪ MESSICO	\$ 8.5 mld	+ 8%	
▪ ARGENTINA	\$ 2.7 mld	+ 19%	
<u>AUSTRALIA-NUOVA ZELANDA</u>	<u>\$ 7.2 mld</u>	<u>+ 10</u>	

(Fonte: **IMS Health**, World Pharm. Market Summary)

*I tassi di crescita sono calcolati al tasso costante, ad eccezione di Argentina e Brasile in cui le fluttuazioni delle valute e del dollaro influiscono sui valori.

(IMS HEALTH World Pharmaceuticals Market Summary, marzo 2008)