

I prodotti veterinari in farmacia

Un mercato che cresce al ritmo dell'8% l'anno, una domanda in continua espansione, prospettive tali da suscitare l'interesse di molte grandi aziende: il settore dei prodotti veterinari si dimostra estremamente dinamico e, secondo gli esperti, offre spazi interessanti di sviluppo anche per le farmacie. Che, però, sembrano non averlo ancora preso in considerazione del tutto

A livello mondiale, secondo i dati di Fmi (Future Market Insights), l'industria dedicata alla salute degli animali ha registrato, nel 2014, un fatturato di quasi 32 miliardi di dollari con previsioni di crescita fino a 43 miliardi entro il 2020. Come confermano le analisi di Vetno-sis, si tratta di un settore in costante crescita che ha guadagnato il 71% negli ultimi dieci anni. Secondo Mordor Intelligence, l'Europa costituisce il principale mercato a livello mondiale e l'Italia detiene la porzione più ampia. Una situazione che anche gli addetti ai lavori del nostro Paese hanno registrato: "Il numero di animali domestici nelle case degli italiani sta aumentando", spiega Roberto Cavazzoni, direttore dell'Aisa (Associazione nazionale imprese salute animale, afferente a Federchimica), "così come l'attenzione verso questi animali e, conseguentemente, la percentuale di medicalizzazione".

Un dato confermato dal Rapporto Assalco-Zoemark 2015 secondo il quale il numero di animali domestici ha raggiunto quota 60 milioni (di cui 14 milioni tra cani e gatti) e la categoria "Accessori" risulta trainata dalle voci "Igiene Animali" e "Antiparassitari" (rispettivamente +12,8% e +16,7% nel periodo 2013-14). "Non a caso", aggiunge Cavazzoni, "tutte le grandi aziende si sono mobilitate per entrare in questo mercato e coprire gran parte delle patologie più diffuse". Il livello di medicalizzazione degli animali in Italia, peraltro, risulta ancora molto ridotto rispetto a nazioni come Gran Bretagna o Francia. "Tale fatto", suggerisce Alessandro Ciorba, medico veterinario e docente presso la facoltà di Medicina veterinaria di Perugia, "potrebbe tradursi nel tempo in una più consistente attenzione nei confronti di tutte le misure volte a salvaguardare la salute dei pet, compreso l'uso di rimedi terapeutici specifici".

• segue a pag. 8 •

INCHIESTA**LA VETERINARIA IN FARMACIA**

di Simone Montonati

Un settore vivace

Un mercato che cresce al ritmo dell'8% l'anno, una domanda in continua espansione, prospettive tali da suscitare l'interesse di molte grandi aziende: il settore dei prodotti veterinari si dimostra estremamente dinamico e, secondo gli esperti, offre spazi interessanti di sviluppo anche per le farmacie. Che, però, sembrano non averlo ancora preso in considerazione del tutto

Segue dalla prima

Un mercato estremamente attivo, che trae beneficio da un atteggiamento sempre più attento verso gli animali da compagnia. Manuela Bandi, titolare dell'omonima farmacia di Milano con un importante laboratorio di galenica veterinaria, conferma questa percezione: "Vien da dire che in alcuni casi gli animali domestici rappresentano "i nuovi figli". C'è una ricerca di prodotti più specifici, cure migliori, controlli più frequenti. Si stanno diffondendo anche approcci di tipo naturale come, per esempio, una linea di fiori australiani di automedicazione indirizzata alle piccole problematiche di più facile approccio: benessere del pelo, corretta digestione, gestione dello stress da cambiamento e così via". Non tutti i segmenti della salute animale, però, si rivelano ugualmente proficui per

una farmacia. "Per le vendite in farmacia", spiega Cavazzoni, direttore dell'Aisa, "dobbiamo dire che parliamo quasi esclusivamente di animali da compagnia, perché la vendita di prodotti destinati ad animali da reddito, o produttori di alimenti, è storicamente gestita dai grossisti che sono in grado di fornire direttamente le industrie zootecniche". In quest'ambito, è probabilmente la vendita di farmaci a rappresentare il segmento più interessante e redditizio per le farmacie italiane. A giugno del 2015, rivela il direttore di Aisa, il settore dei farmaci per animali da compagnia registrava, nel nostro Paese, un fatturato industriale di circa 300 milioni di euro su base annua (vedi box). Un risultato di tutto rispetto, se si pensa che due anni prima questo valore era di 240 milioni e che quest'anno, per la prima volta, si è verificato "il sorpasso" rispetto alle vendite di prodotti dedicati agli

animali per l'alimentazione umana. "La crescita del settore negli ultimi 5 anni è stimabile probabilmente in un valore tra il 7 e il 9% annui che, in un periodo di contrazione generale dell'economia, rappresenta un risultato estremamente interessante". Oltre agli incoraggianti risultati commerciali, i farmaci veterinari offrono anche un' apprezzabile marginalità, sebbene sia necessaria molta attenzione nella scelta del fornitore. "Sul farmaco umano", spiega Marcello Schena, titolare della farmacia al Tè di Mantova, che comprende anche un assortito reparto per il benessere animale, "la differenza tra un fornitore e l'altro è minima, generalmente non più del 2-3%, ma su quello veterinario un errore in fase di acquisto può costare anche il 10%-15% in più. Per questo motivo noi stabiliamo il fornitore adeguato per ogni singola confezione".

Il valore dei prodotti per l'alimentazione

Tra i prodotti per animali da compagnia, in realtà, la parte più rilevante del mercato è costituita dall'alimentazione che, però, non rappresenta una fonte direttamente redditizia per i farmacisti. "Il valore in termini di fatturato", rivela il veterinario Alessandro Ciorba, "è stato pari, nel 2014, a 1.830 milioni di euro (Rapporto Assalco - Zoomark 2015)". La concorrenza in questo settore, però, è elevatissima: nel tempo, molte grandi aziende sono entrate in competizione finendo per deprimere i prezzi e la marginalità dei prodotti. Il petfood, di conseguenza, ha trovato il suo massimo sviluppo nella Gdo e nei rivenditori specializzati, sebbene mantenga un suo spazio all'interno delle farmacie presso i "pet corner". "Ciò avviene nell'ottica del concetto del one stop - one shop", spiega Ciorba, "sentito soprattutto nelle grandi città in cui il cliente ha l'esigenza di trovare i prodotti di cui necessita in un unico punto". E va anche incontro alla crescente domanda di qualità. Come rivela il rapporto Assalco-Zoomark, infatti, "rimane alta la domanda di prodotti di fascia premium e super premium che valorizzano la specializzazione, l'innovazione e la ricerca nutrizionale". "La nostra offerta è quasi esclusivamente costituita da prodotti di alta qualità", conferma Schena, "perché quelli economici sono appannaggio dei supermercati. Un prodotto non costituito da scarti di produzione dell'alimentazione umana, ma macellato appositamente per il mercato veterinario può invece costare anche € 1 a scatola". Stiamo inoltre assistendo a un fenomeno di diffusione di animali di taglia piccola o media, il che favorisce l'acquisto di prodotti di piccola grammatura, facilmente gestibili anche da piccole realtà. In questo contesto, dunque, la vendita di prodotti alimentari può assumere un ruolo importante anche in farmacia. "Per noi la vendita di prodotti per l'alimentazione costituisce una parte fundamenta-

Una burocrazia necessaria

Uno degli aspetti più scoraggianti della gestione dei medicinali veterinari in farmacia è il supplemento di burocrazia che deve essere affrontato: procedure aggiuntive, vincoli di conservazione delle ricette, registrazioni, prescrizioni in triplice copia e obbligo di invio all'Asl, verifica di avvenuta ricezione ecc. "Niente che un farmacista non sia preparato ad affrontare", ci spiega Manuela Bandi, ma pur sempre un aggravio di procedure che può a volte pesare sulla gestione. "Per i piccoli distributori come noi diventa un tratto invalicabile", ci racconta Marcello Schena. La normativa di riferimento sui farmaci veterinari è in corso esame a livello europeo da quando, nell'ottobre del 2014, il Parlamento e il Consiglio UE hanno aperto i lavori sulla "Proposta di regolamento dei medicinali veterinari" da loro elaborata. Il documento, che affronta anche alcuni nodi burocratici, è attualmente al vaglio delle diverse autorità nazionali ma difficilmente l'impianto generale della normativa verrà modificato, come ci spiega Paola Minghetti, professoressa di Tecnologia e legislazione farmaceutica del di-

partimento di Scienze farmaceutiche dell'Università di Milano: "L'attuale normativa sulle ricette veterinarie si pone come obiettivo principale la tutela della salute umana. Mira, infatti, a evitare che nella cura degli animali destinati all'alimentazione si ricorra in modo eccessivo ad alcune sostanze potenzialmente pericolose per l'uomo come ormoni e antibiotici. Esiste, dunque, un obiettivo problema di sicurezza che impone la necessità di dettagliate procedure di registrazione e di dispensazione per mantenere la tracciatura di tutti i farmaci che potrebbero essere destinati all'uso su animali da alimenti. In effetti - aggiunge - di fronte al rischio di perdere traccia del farmaco, diventa necessario applicare le stesse procedure anche se un farmaco (altrimenti destinato ad animali da reddito) viene impiegato su animali da compagnia. In caso contrario, una certa quantità di farmaco rimarrebbe sempre non tracciato aumentando il rischio di utilizzo incontrollato su animali destinati all'alimentazione. Sebbene, dunque, tutto sia in qualche modo migliorabile, questa base di tutela deve, a mio parere, essere mantenu-

ta. Il controllo ex-ante rimane necessario perché la verifica a posteriori diventa molto complessa senza tracciatura a monte". La situazione è, inoltre, resa più complicata dal fatto che le diverse specie di animali differiscono tra loro per fisiologia, necessità e problematiche e necessitano quindi di procedure specifiche e distinte. Qualche miglioramento potrebbe, invece, essere attuato per snellire le procedure "per esempio tramite l'utilizzo di ricette informatizzate o una semplificazione nell'invio alla Asl", conclude Minghetti. Questo è un aspetto che può rappresentare un peso concreto per le piccole realtà: "In caso di ricetta in triplice copia", conferma Schena, "l'invio alla Asl deve essere effettuato entro una settimana e deve esistere la prova di avvenuta ricezione da parte dell'azienda sanitaria stessa. Questo si traduce in una raccomandata con ricevuta di ritorno che ha un costo di € 9,5. È evidente che una procedura di questo tipo può essere applicabile solo per farmaci molto costosi oppure è necessario organizzare una gestione ad hoc".

Il contributo della galenica

Nella farmacia di Manuela Bandi, il laboratorio galenico è considerato "un fiore all'occhiello" e offre eccellenti opportunità nell'ambito dei prodotti veterinari. La possibilità di controllare gusto, consistenza e concentrazione del principio attivo si rivela, infatti, particolarmente proficua nel trattamento degli animali

Dottressa Bandi, qual è il contributo della galenica nella vostra offerta di prodotti veterinari?
Noi ricorriamo spesso alla galenica perché in veterinaria esistono molte aree che le aziende produttrici di farmaci, per ragioni di economia di scala, non sono in grado di coprire: Non è pensabile che si possano aprire linee di produzioni personalizzate su dosaggi per animali che posso andare da poche etti a svariate decine di chili pur restando nella stessa specie. Necessariamente si devono produrre formati standard con dosaggi prestabiliti e caratteristiche valide nella maggior parte dei casi. Ancora quando, per esempio, un prodotto industriale viene dichiarato "appetibile" significa che è stato pensato per conferire al farmaco un sapore un più gradevole, ma identico per tutti gli animali. Ma gli animali, come le persone, sono molto più sensibili e i loro gusti variabili, in particolare se parliamo di gatti. In farmacia, invece, abbiamo modo di adattare i dosaggi sul singolo animale, fattore in alcuni casi molto rilevante, per esempio se consideriamo una terapia oncologica, e possiamo addirittura permetterci di intervistare il proprietario e capire quali siano i gusti personali del nostro paziente a quattro zampe. Possiamo chiedere se ama

i croccantini e allora faremo un prodotto secco come una crocchetta o se preferisce un cibo più umido e allora prepareremo una polvere dosata che, con poche gocce d'acqua, si trasforma in una appetitosa polpettina al gusto di arrosto o pollo o crostacei ma anche di mela o caramello per i più golosi.

Questi espedienti si rivelano efficaci?

Questo che sembra un gioco è in realtà un aspetto fondamentale per favorire l'aderenza alle terapie, soprattutto per le cure a lungo termine come quelle cardiache, dove a volte si devono somministrare i farmaci anche 3-4 volte al giorno ed è chiaro che la resistenza dell'animale (ma spesso anche l'ansia del padrone) possono diventare un ostacolo insormontabile. Noi abbiamo iniziato con la galenica veterinaria proprio per aiutare un veterinario che non riusciva in alcun modo a somministrare un farmaco molto amaro a un cane. Anche adesso ci capita spessissimo di collaborare coi veterinari per elaborare soluzioni specifiche utili e applicabili di caso in caso. Questo naturalmente è anche fonte di profonda soddisfazione a livello professionale.

La galenica in veterinaria può essere utile anche

per realizzare combinazioni di principi attivi?

Tecnicamente si potrebbero anche realizzare cocktail di principi attivi diversi (si possono preparare a tal scopo capsule a più strati) ma non è una prassi seguita. Di solito la difficoltà principale risiede nelle potenziali interazioni tra farmaci diversi che devono essere studiate con molta attenzione. Inoltre, con la somministrazione in un'unica soluzione, se l'animale ingerisce solo parzialmente il preparato non è facile avere la percezione di quale dei principi attivi contenuti in esso sia stato effettivamente assunto, mentre con un singolo principio attivo per volta siamo in grado di seguire meglio l'andamento della terapia.

Quanto conta l'innovazione in questa attività?

Naturalmente questo richiede anche un processo continuo di aggiornamento; io e i miei colleghi seguiamo regolarmente i migliori corsi di aggiornamento che vengono proposti in Italia ma siamo anche abbonati a diverse riviste internazionali, soprattutto americane specializzate perché è da lì che troviamo le principali innovazioni. Per fare un esempio, ora distribuiamo le nostre paste in uno speciale contenitore (proveniente proprio dagli Usa) fornito di un dosatore automatico a scata-

to che eroga la quantità esatta di prodotto necessario. Questo aiuta anche il cliente con minor manualità a dispensare il prodotto nella quantità corretta e per questo si è rivelato decisamente migliore dei sistemi che utilizzavamo prima come le siringhe dosate. Diventa molto utile, per esempio, nel caso in cui il proprietario sia una persona anziana. Un'altra interessante soluzione importata dall'America è la metodologia Plo (Pluronic Lecithin Organogel) che, per alcuni principi attivi, permette di realizzare dei gel che possono essere spalmati nella zona glabra delle orecchie, specie nel gatto, trasformando la terapia orale in una terapia transdermica. È una soluzione che usiamo anche in alcune cure per il cuore.

Qual è il ritorno dal punto di vista economico?

Lavoriamo attivamente in galenica da 5-6 anni e il fatturato legato al farmaco veterinario (sia galenico che industriale) è decisamente aumentato forse anche triplicato. Questo accade perché si tratta di un settore molto specializzato e non ancora così diffuso in farmacia. Seguendolo con assiduità, dunque, si finisce col diventare un punto di riferimento per chi ne ha necessità. Per esempio, i nostri prodotti di galenica veterinaria ci vengono richiesti in tutta Italia.



Maurizio Schena

le", conferma Schena, "perché è routinaria, a differenza delle malattie. Dal punto di vista del fatturato di una farmacia, in realtà, vale zero - diciamo il 2% del totale - ma si tratta di un elemento importante per la fidelizzazione del cliente".

All'interno di questo segmento, inoltre, si è sviluppata un'ulteriore area rappresentata dai "mangimi dietetici". Sono alimenti che intendono offrire un supporto nutrizionale in particolari situazioni fisiologiche o patologiche dell'animale come cardiopatie, nefropatie, dermatopatie, epatopatie, obesità, calcolosi renale, allergie, ecc. e dei quali è ormai disponibile sul mercato un'ampia gamma di libera vendita: omega 3, prebiotici e probiotici, condroprotettori, antiossidanti, nutraceutici ecc. Le aziende produttrici, inoltre, nel tentativo di ridurre i tempi di commercializzazione e semplificare la burocrazia, producono integratori destinati a sostituire i farmaci nelle prescrizioni dei veterinari. "La vitamina K per esempio", spiega Schena, "un tempo era venduta solo sotto forma di farmaco umano al costo di 3 € a confezione, ma le aziende hanno prodotto un integratore veterinario specifico (che ne costa 30) e cercano d'indurre i veterinari a spostare l'indicazione verso quest'ultimo". C'è anche una nicchia generalmente sottovalutata che può offrire un ulteriore potenziale di crescita.

Si tratta dei prodotti per animali da gara, al momento appannaggio di rivenditori su-



Alessandro Corbu

perspecializzati. "È una fetta di mercato che non può essere coperta dai grossi rivenditori", spiega il farmacista mantovano, "perché, pur offrendo una varietà molto ampia di prodotti, non sono in grado di seguire le specifiche esigenze dei singoli clienti, soprattutto quando sono così specifiche".

Numeri in crescita

Presso il canale farmacia, il mercato dei medicinali veterinari mostra numeri ancora contenuti, ma in decisa crescita. I dati che ci ha fornito Ims Health registrano, a novembre 2015, un sell-in di farmaci veterinari superiore a 14,5 milioni di confezioni con un fatturato complessivo di circa 330 milioni di euro (prezzo al pubblico). Questo valore, in crescita del 5% rispetto all'anno precedente, riguarda solo la categoria dei farmaci venduti alle farmacie e non comprende quindi né i prodotti per l'alimentazione degli animali né tutte le transazioni di medicinali effettuate direttamente ai grandi allevamenti o realizzate dai medici veterinari. Tre grandi categorie guidano le classifiche di vendita: ectoparassitari, antifilarici e antinfiammatori. Il mercato degli ectoparassitari rappresenta la porzione più consistente e, con oltre 47 milioni di euro, vale da solo il 14% di tutto il mercato dei medicinali veterinari venduti alle farmacie. Un segmento in crescita (+5% sul 2014) dominato dalla vendita di prodotti liberi da prescrizione (87% del totale, in termini di fatturato). Va



Roberto Cavazzoni

L'atteggiamento dei farmacisti

Come illustra Cavazzoni, la vendita di prodotti per la salute animale presenta anche diversi vantaggi gestionali: "Si tratta di prodotti che ottengono un pagamento immediato, perché non necessitano dei tempi di rimborso. Inoltre, grazie al fatto che adesso le farmacie vengono servite

due o tre volte al giorno, non servono nemmeno stock eccessivi: un magazzino di dimensioni ridotte è sufficiente a gestire in maniera adeguata le richieste". In sintesi "si tratta di una buona possibilità per le farmacie che contribuisce a sopprimere la flessione della ricetta rossa, come del resto altre categorie di prodotti (dermocosmesi, omeopatia, ecc.)". Ciononostante, le farmacie sembrano non averne ancora percepito il potenziale. Su questo aspetto Aisa, insieme a Fofi, ha svolto un'interessante indagine con l'obiettivo di valutare l'atteggiamento di proprietari di animali, veterinari e farmacisti nei confronti dei farmaci veterinari. "Grazie a questa ricerca" ci spiega il direttore, "abbiamo potuto constatare l'esistenza di una forbice molto ampia nell'interesse dei farmacisti: alcuni di essi sono molto focalizzati su questo settore mentre altri ne ignorano quasi l'esistenza". I primi sono generalmente legati a importanti centri urbani e rappresentano una percentuale ancora esigua: "basta pensare che il 30% degli intervistati dichiara che la medicina veterinaria non è importante nell'attività della sua farmacia". Una percentuale peraltro sottovalutata dato che si è trattato di un'intervista su base volontaria e ha quindi presumibilmente coinvolto soprattutto individui già interessati all'argomento. Alcune parafarmacie, invece, stanno adeguando la loro offerta inserendo anche prodotti veterinari. "È importante che i farmacisti capiscano", conclude Cavazzoni, "che, in tempi di marginalità ridotta, anche il farmaco veterinario diventa uno strumento importante per offrire un servizio completo e fidelizzare i clienti". È, in un contesto di questo tipo, il fattore più importante è farsi trovare pronti alle richieste dei clienti, come spiega Manuela Bandi: "Soprattutto in farmacia, una spiegazione in più non solo è necessaria ma spesso è attesa e, se ci si trova di fronte un farmacista preparato che magari ama gli animali e comprende le ansie del proprio cliente, questo di certo torna più facilmente a volte anche a costo di attraversare la città".