

Come si difendono le rendite

Il caso dei farmacisti

di Andrea Gilli

Parafrasando Adam Smith, non è dalla “benevolenza del farmacista” che ci si può aspettare la tutela del nostro benessere.

Da qualche settimana, i quotidiani ospitano una massiccia campagna pubblicitaria di Federfarma. Con essa, l’associazione dei farmacisti italiani contesta le opinioni di quanti chiedono l’allargamento alla grande distribuzione della vendita dei farmaci da banco (quelli per cui non è richiesta la ricetta del medico).

Leggendo le ragioni di Federfarma ci si può sentire disorientati. Se infatti, da una parte, la liberalizzazione della vendita dei medicinali porterebbe ad una riduzione dei loro prezzi (dato non contestato dai farmacisti), dall’altra parte Federfarma ci mette in guardia dai rischi, in termini di qualità del servizio, che presto potrebbero seguire. Rischi evidentemente collegati alla salute dei cittadini.

Ecco un esempio di quanto scrivono i farmacisti (*Corriere della Sera*, mercoledì 8 marzo):

[I] farmacisti [sono] [...] interessati alla salute degli italiani. Per questo [li] allarma la richiesta di vendere fuori dalle farmacie i medicinali da banco [...]. Prendere una

pastiglia non è una cosa così innocua [...]. [I]l farmacista che dovrebbe essere presente all’interno dell’ipermercato non conosce il cliente come lo conosce il “suo farmacista” di fiducia e potrebbe quindi non essere in grado di consigliarlo al meglio.

Un esito secondario [...] sarebbe il significativo aumento del consumo di medicinali, una strana e perversa conseguenza già registrata in quei paesi dove la vendita dei farmaci in canali distributivi è una realtà. Credete che [...] noi farmacisti saremmo felici? [...] [N]oi farmacisti non siamo interessati a vendere più medicine [...] [noi] operiamo [...] per il vostro benessere e vi chiediamo come state, credeteci che ci piace sentirvi rispondere sempre e solo “Bene grazie”.

Al di là del fatto che se si va in farmacia non si sta, evidentemente, “bene”, è palese come alcuni degli argomenti usati da Federfarma contrastino evidentemente con la realtà (oltre che con il buon senso: si tratta di aspirine, non di metadone!), anche se nessuno a priori può negare che questi rischi vi possano essere – come del resto nessuno può negare che esistano già oggi.

Da quanto si legge non è possibile dire se le parole dei farmacisti coincidano realmente con

i loro pensieri. Possiamo però fare un'analisi del loro comportamento e vedere se si possa essere portati a crederlo.

Procediamo dunque osservando come operano gli attori economici in un mercato chiuso, quale è appunto quello della vendita dei farmaci. Innanzitutto, la pratica dimostra come questi operatori fissino la quantità prodotta e/o i prezzi in maniera da massimizzare i loro ricavi. Il risultato è il cosiddetto “*surplus del mono/oligopolista*”, ovvero una remunerazione aggiuntiva che l'operatore protetto riceve rispetto a quella che riceverebbe in un mercato aperto. Detto più semplicemente, i prezzi (e quindi i ricavi dell'offerente) nei mercati chiusi sono superiori a quelli nei mercati aperti. Nelle loro inserzioni i farmacisti non hanno mai confutato questa affermazione.

Ma il punto più importante è un altro, e precisamente il comportamento accessorio dell'operatore di un mercato protetto. Sia la teoria che l'evidenza empirica dimostrano infatti come l'operatore protetto (nel nostro caso il farmacista) sia disposto a spendere risorse che possono arrivare ad essere pari all'intero surplus di cui sopra pur di mantenere chiuso il mercato.

In altri termini, il farmacista potrebbe rivelarsi disposto ad investire tutta la sua rendita aggiuntiva in sponsorizzazioni e attività di lobbying pur di evitare che le autorità politiche intervengano per intaccare la sua posizione di rendita. Le inserzioni di cui stiamo parlando rientrano evidentemente in questa categoria.

Paradossalmente, quindi, l'operatore di un mercato protetto è disposto a privarsi del suo *surplus*, e accettare che il suo profitto finale sia uguale a quello che otterrebbe in un mercato concorrenziale pur di evitare che il mercato in cui opera diventi appunto concorrenziale. Non è necessario indicare quale sia la situazione economicamente inefficiente.

Nessuno mette in dubbio che i farmacisti abbiano a cuore la salute degli italiani. Ma *modellizzando* il loro comportamento emerge chiaramente come il loro interesse principale sia un altro, e precisamente il mantenimento di uno *status quo* che li avvantaggia. Altrimenti le farmacie non si comporterebbero proprio come tutti gli altri mono- e oligopolisti e farebbero delle scelte che andrebbero materialmente a vantaggio dei consumatori (ad esempio riducendo unilateralmente ai livelli europei il margine di guadagno sui farmaci da banco): cosa che invece non accade.

La liberalizzazione dei suddetti medicinali ha il fine di ridurre il loro costo sui bilanci delle famiglie italiane. I farmacisti hanno un altro obiettivo, del tutto legittimo, ma diverso: preservare le loro rendite. Gli interessi (consumatori e fornitori di farmaci) delle due categorie contrastano. Ciò non è un reato, ma un semplice dato di fatto.

Nessuno afferma che le farmacie siano inutili. E nessuna liberalizzazione imporrà mai alle farmacie di restare chiuse di notte, o ai farmacisti di non sorridere più ai clienti. E' però evidente la necessità di evitare che l'ingresso sul mercato di farmaci innovativi (che deve essere il più possibile agevolato) si ripercuota in un aumento

dei prezzi stratosferico: e l'unica strada efficace, se non si vogliono danneggiare seriamente gli incentivi dai quali dipende la ricerca, non può che consistere nell'apertura di questo mercato.

Non è infatti più tollerabile che, nel nostro Paese, continui ad esistere un mercato tanto inefficiente come quello della vendita dei farmaci da banco. D'altronde, quali siano i rischi congeniti in tale inefficienza è palmare nello stesso momento in cui le farmacie sono in grado di comprare intere paginate sui nostri quotidiani per tutelare i loro interessi. E così i giornali, che su questi temi si esprimono molto raramente, finiscono per diventare uno semplice strumento di difesa delle rendite.

Andrea Gilli si è laureato in Scienze Politiche all'Università di Torino. È curatore del blog <http://2twins.splinder.com/>. Con Mauro Gilli, per IBL è autore di [Crescita economica ed equità. Le ragioni della flat tax in Italia](#), IBL Briefing Paper n.24, 15 ottobre 2005