



Farmaci, come funziona la scontistica?

Riportiamo la lettera del collega Semprini anche perché negli ultimi tempi abbiamo ricevuto altre richieste di informazione su questi aspetti economici. Riteniamo che il caso specifico che ci è stato segnalato non possa essere generalizzato e sia del tutto occasionale ma crediamo che possa essere lo spunto per un chiarimento certamente utile a molti colleghi.

Carlo Scotti

Spett. ANMVI,

nonostante vi siano problemi ben più importanti per la nostra categoria, mi permetto di portare alla Vs attenzione una situazione che da molti anni si trascina nel rapporto fra noi veterinari e le aziende farmaceutiche e mangimistiche. Trarrò spunto dall'ultimo caso vissuto in clinica.

Si presenta un informatore scientifico che si prodiga nell'illustrare un prodotto. Il prodotto ha un costo di 10,00 € al pubblico. L'informatore informa che per noi veterinari ci sarà uno sconto del 40% cui si aggiungerà un ulteriore sconto del 10%. Questo è quanto viene dichiarato. Nella realtà, facendo i conti, succede questo:

- 10,00 euro è il prezzo al pubblico (quindi IVA compresa)
- lo sconto 40% viene calcolato sul prezzo al pubblico (quindi "ivato")
- quindi lo sconto è di 4,00 euro (quindi costo prodotto 6,00 euro nel quale è presente sempre l'IVA)
- a questo punto mi immaginerei, per conoscere il prezzo al netto dell'IVA, di dovere scorporare l'IVA (10-4=6,00 euro cui tolgo il 10% di IVA, 6:1,1= 5,45); quindi 5,45 euro sarebbe il mio costo del prodotto al netto dell'IVA
- a questo punto l'informatore mi dice: NO! al costo del prodotto scontato bisogna aggiungere l'IVA; quindi 6,00 euro + 10% IVA = 6,60 euro;
- ora: un prodotto che costa 10,00 euro (iva 10% compresa) che viene proposto al 40% di sconto a mio parere dovrebbe costare (10,00/1,1= 9,00 euro al netto dell'IVA * 40% sconto = 5,4 euro anziché 6,60!!)

Bene. Questo sistema viene applicato da tutte le aziende mangimistiche e farmaceutiche da anni, ma questo non significa che prima o poi, a mio parere, sarebbe da biasimare e contrastare in quanto non veritiero sulla effettiva scontistica applicata. In pratica mi sento preso in giro ogni volta.

Possiamo fare qualcosa come categoria? Grazie per l'attenzione, e nel caso avessi sbagliato i conti..... ditemelo pure!

Dr Giovanni Semprini, Bologna

Egr. dr. Semprini,

in riferimento alla Sua lettera ci permettiamo di riportare le nostre osservazioni.

Non avendo nessun elemento che ci permetta di dubitare sulla completa veridicità del Suo racconto crediamo che ci sia stata una incomprensione o una mancanza di comunicazione tra Lei e l'informatore a cui fa riferimento.

Per Sua informazione lo schema di scontistica che si applica attualmente nel nostro comparto prevede la vendita da parte dell'Industria Farmaceutica al canale distributivo autorizzato con la condizione di: "sconto del X% sul prezzo al pubblico + IVA 10%"

Normalmente questo schema viene poi replicato a valle, quindi anche per la vendita ai Veterinari da parte di Grossisti e Farmacie.

Nella trattativa commerciale mancherebbe una precisazione del tipo: "sconto 40% sul prezzo

al pubblico + IVA 10%", nel qual caso il prezzo finale corretto sull'esempio da Lei riportato sarebbe di 6,6 euro.

Forse l'informatore ha ommesso questa precisazione, dandola erroneamente per scontata, convinto che la prassi consolidata di questo schema fosse a Sua completa conoscenza.

Senza entrare nell'aritmica dei calcoli da lei effettuati, che in alcuni passaggi non sono completamente omogenei, La invitiamo a controllare le Sue precedenti fatture d'acquisto, a confrontarsi con l'informatore per chiarire l'arcano e a mettersi in contatto con il Suo fornitore per verificare quali sono le condizioni a Lei riservate.

Le Industrie Farmaceutiche con queste attività commerciali cercano di supportare ed incrementare in maniera attiva la gestione diretta del

Farmaco Veterinario all'interno degli Ambulatori Veterinari, supporto già manifestato più volte presso tutte le sedi Istituzionali, per tutte quelle molteplici ragioni che ben conosciamo e non da ultima quella economica per i Veterinari. Sarebbe davvero un boomerang poco accorto quello di non essere trasparenti verso coloro i quali sono da sempre i nostri clienti, ovvero i Veterinari.

Augurandomi che le nostre osservazioni possano aiutare a chiarire la questione, ci permetta di concludere nel modo in cui Lei ha iniziato: "che ci sono problemi più importanti e urgenti per la vostra categoria"..... taluni dei quali da discutere anche insieme all'Industria Farmaceutica.

Cordiali saluti

Dr. Giulio Predieri



"Nell'Università sono stati fatti tagli agli sprechi, a corsi di laurea inutili sulla qualità di vita del cane e del gatto o sull'asino dell'Amiata"

Maria Stella Gelmini, Ministro dell'Università



**Fortekor,
un'unica soluzione
per i problemi renali
del cane
e del gatto**



Vincitore Award 2010 "easy to give"
del Feline Advisory Board (FAB)
per la sua eccellente palatabilità

- Riduce la proteinuria e l'ipertensione
- Aumenta l'aspettativa di vita
- Migliora la qualità della vita negli animali sintomatici

NOVARTIS
ANIMAL HEALTH

FORTEKOR®
Prendi di più dalla vita