

SEDUTA

DI GIOVEDÌ 3 DICEMBRE 1964

INTERROGATORIO

DEL SIG. ARMANDO CALABRESE

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE ORLANDI

La seduta comincia alle 16,30.

PRESIDENTE — Onorevoli colleghi, la seduta odierna è dedicata all'audizione del signor Armando Calabrese, Presidente dell'Associazione nazionale delle piccole e medie industrie farmaceutiche.

Signor Calabrese, la Commissione la ringrazia per la sua collaborazione. Do ora lettura dello schema generale delle domande.

1. — Quante e quali aziende sono iscritte alla sua Associazione? Quale è il loro peso percentuale sul mercato farmaceutico?
2. — Quale è la sua visione dell'attuale situazione nel settore farmaceutico?
3. — Ritieni adeguata la legislazione vigente?
4. — Quali sono i criteri in base ai quali il Ministero della sanità rilascia le autorizzazioni di vendita e determina i prezzi delle specialità medicinali? E quale è il suo giudizio sul sistema e sulla sua applicazione? Ritieni eccessivo il numero delle specialità autorizzate?
5. — Ritieni che, se alle ditte fosse riservata una piena libertà di fissazione dei prezzi dei prodotti farmaceutici, ciò si risolverebbe in una maggiore concorrenza sul mercato?
6. — Quali sono, secondo lei, le componenti più onerose del costo di produzione per l'industria farmaceutica?
7. — L'industria farmaceutica, a suo avviso, ha costi di distribuzione elevati? E quali misure potrebbero adottarsi per ridurli?
8. — Ritieni opportuno e, in caso affermativo, per quali motivi, lo sviluppo della produzione galenica industriale?
9. — Lei ritiene che un calmieramento dei prezzi dei prodotti farmaceutici potrebbe essere ottenuto attraverso la produzione, almeno per i prodotti di base, da parte di aziende o enti pubblici?
10. — Lei ritiene che possano derivare difficoltà alla più opportuna terapia dalle limitazioni che gli enti mutualistici pongono al rimborso di determinate specialità medicinali?

11. — Quale percentuale, all'incirca, della produzione delle aziende iscritte alla sua Associazione è consumata da assistiti dall'I. N. A. M. e dagli altri enti mutualistici?
12. — Ritiene che gli attuali sistemi di controllo dei prodotti farmaceutici siano sufficienti per la salvaguardia della salute pubblica? In caso contrario, quali provvedimenti suggerirebbe?
13. — Quali sarebbero, secondo lei, le conseguenze derivanti da una legge che consentisse la brevettabilità dei procedimenti e/o dei prodotti farmaceutici?
14. — Quali sono, secondo lei, i problemi più urgenti del settore farmaceutico e le sue eventuali proposte?

Signor Calabrese, ella può ora rispondere alle domande dello schema, che le è stato comunicato, eventualmente svolgendo le altre considerazioni che riterrà opportune.

CALABRESE — Onorevole Presidente, la ringrazio e ringrazio la Commissione tutta di avermi invitato, perché alla questione della concorrenza illecita dei medicinali è interessata l'associazione, la piccola associazione che rappresento, (e dico piccola non per quantità di aziende idealmente rappresentate; che sono molte, ma perché, purtroppo, sono le piccole aziende quelle che soffrono il martirio proprio della illecita concorrenza dei grandi).

Noi siamo stati i primi a rispondere, sia all'epoca in cui alla presidenza della Commissione, se non erro, era l'onorevole Tremelloni, sia quando essa passò all'onorevole Dosi. Ed a questi interventi noi abbiamo fatto sempre seguire dei promemoria ai quali facciamo anche ora riferimento.

Io non so se mi è consentito in questo momento di intrattenere la Commissione sui vari problemi del settore farmaceutico, particolarmente per quanto riguarda l'illecita concorrenza che subisce il piccolo industriale farmaceutico. Sarà certamente noto che esiste in Italia oggi una grande associazione, grande per mezzi, per capitali e per le ditte che la compongono, ed è l'Assofarma..

PRESIDENTE — Quante e quali aziende sono associate alla sua associazione?

CALABRESE — Vengo subito alla sua domanda e spiegherò anche perché si è detto che la piccola associazione non esiste più.

L'Assofarma è composta di una sessantina di ditte, di cui 47 straniere. Esistevano prima l'U. N. I. F. a Milano ed un'associazione romana, che chiese anche a noi di fonderci in una sola associazione chiamata Farmunione.

Noi, in verità, in una assemblea tenutasi a Milano, deliberammo di fonderci nella Farmunione, purché fossero tenuti presenti quei principi che avevano dato origine alla formazione dell'associazione di piccole e medie industrie. Noi eravamo assillati da problemi che loro certamente conoscono, e particolarmente dal problema sorto immediatamente dopo la pubblicazione della legge n. 692, che stabiliva uno sconto sui prezzi a favore degli enti mutualistici; sconto insostenibile per l'associazione delle medie e piccole industrie, la quale iniziò dei giudizi che sono ancora in corso e che sono arrivati già una volta alla Corte costituzionale e si trovano oggi davanti alla Corte di cassazione.

Ma, costituita la Farmunione, ci accorgemmo, non dopo mesi ma soltanto dopo giorni, che questa difesa non era stata tenuta presente nell'osservanza degli impegni presi, per cui demmo regolare disdetta e, riunitosi il consiglio a Milano, l'associazione continuò ad occuparsi di questo punto cruciale che per noi, ripeto, rappresenta la vita o la morte delle nostre aziende, perché non è assolutamente concepibile che si tolga a dei piccoli industriali il 18 per cento a favore degli enti mutualistici, quando sono state le autorità a fissare il prezzo di vendita, calcolando un utile del 10 per cento. A ciò è da aggiungere che gli enti mutualistici, malgrado ogni nostra protesta, ci hanno esclusi dalla prescrizione dei propri medicinali perché avevamo iniziato una causa. Tutto ciò è in contrasto con il diritto di qualsiasi cittadino che paga le tasse e noi paghiamo non solo una tassa di licenza per l'autorizzazione alla specialità, ma anche una tassa annuale. Malgrado ciò, ripeto, siamo stati esclusi dal famoso *Prontuario* dell'I. N. A. M.

PRESIDENTE — Tutte le aziende rappresentate dalla sua associazione sono state escluse dal *Prontuario*?

CALABRESE — Le escluse sono state 30-40, molte delle quali per non fallire hanno dovuto subire l'imposizione degli enti mutualistici.

PRESIDENTE — Mi permetto di dare un certo ordine alla sua esposizione. Noi vorremmo avere delle risposte chiare. Per ora alla prima domanda del questionario.

CALABRESE — Al momento della fusione eravamo in 180 ditte. Di queste, 50 sono passate alla Farmunione, ma dall'altra parte ne abbiamo acquisite idealmente 170. Quindi attualmente la mia associazione rappresenta idealmente 300 ditte.

PRESIDENTE — Queste 300 ditte in complesso quanti operai, quanti dipendenti assommano?

CALABRESE — In questo momento il numero degli operai non glielo posso fornire. Ma indubbiamente non credo siano molti, perché nella quasi totalità sono ditte autorizzate ad esercitare un'officina farmaceutica con non più di 5 operai. Al massimo, quindi, abbiamo una massa lavorativa di 1000-1500 persone...

PRESIDENTE — Perciò la media è sui 5 operai.

CALABRESE — Sì. Abbiamo qualche ditta come la Biocorfa, la Ellem, la Proton ed altre che ne potranno avere 50, 60, 80. Come esiste quella che ne ha 1-2, c'è quella che al massimo ne può avere 5; più di 5 no, perché altrimenti va nella categoria fino a 10 dipendenti e deve corrispondere una tassa maggiore di esercizio.

Questa la nostra situazione dal punto di vista degli operai.

PRESIDENTE — Queste aziende, che hanno un numero di dipendenti così basso, concentrano necessariamente la loro produzione su uno o due prodotti, perché appare difficile che possano fare di più.

CALABRESE — Noi indubbiamente diamo fastidio alla grande industria, ma diamo un piccolo fastidio (come la pulce che dà fastidio al grande animale); è il grande che, mentre fornisce a noi, già a prezzo maggiorato, la materia prima, cerca di toglierci la clientela.

PRESIDENTE — Praticamente, quindi, le aziende da lei rappresentate sono aziende confezionatrici, le quali si approvvigionano per la produzione delle materie prime dalla grande industria.

CALABRESE — Nella massima parte sono confezionatrici, ma con formule originali, come lo sono i grandi, perché non creda che i grandi siano tutti produttori. Nell'Assofarma dove vi sono 60 ditte iscritte, le 47 ditte straniere che vi appartengono non fanno altro che quello che fanno le piccole, perché non sono produttrici di materie prime. I produttori di materie prime in Italia, saranno 3, 4, 5. Così nella Farmunione. Per esempio, nella Farmunione non vi sono produttori di materie prime; vi è qualche realizzatore di sintesi, ed in questo campo ci sono anche i piccoli. I produttori di materie prime, per spiegarmi meglio, di una aspirina, di un piramidone in Italia chi sono? Sono la Farmitalia, la Carlo Erba e basta! Ma non abbiamo una Maestretti che fabbrica, o un Bracco, una Italmerck. . . .

PRESIDENTE — Quindi, in questo caso, l'acido acetilsalicilico, mi pare, è prodotto da tali ditte e tutti quelli che producono prodotti simili. . . .

CALABRESE — . . . devono sottostare ad un cartello di vendita.

PRESIDENTE — Ma voi volendo potete approvvigionarvi anche da ditte straniere; potete ad esempio approvvigionarvi dalla *Bayer* o in altri paesi del Mercato comune.

CALABRESE — Siamo d'accordo. Ma la *Bayer*, molto abilmente, si allinea sui prezzi italiani, non fa concorrenza: oggi un chilogrammo di piramidone si paga 3.000 lire, a prezzo quasi di cartello; ma al fabbricante non costa più di 300 o 400 lire. La stessa cosa ad esempio avviene per una macchina che fa la Fiat: la prima macchina, cioè l'impianto pilota, costa un miliardo, le successive costano il ferro, la lamiera battuta e la manodopera. Così il primo chilo di piramidone che fece la Master Lucius, penso che potrà essere costato 40 anni fa 2 o 3 milioni, ma oggi, ad esempio, gli stabilimenti di Settimo Torinese, della Farmitalia, già di proprietà della Schiapparelli, producono ad un costo molto minore il piramidone (che chiamano farmidone, perché il piramidone è brevettato dalla *Bayer*), ma lo vendono a 3.000, 4.000 lire, ed intanto questi signori, che sono i nostri fornitori di materie prime, quando comunicano i propri prezzi ai vari comitati prezzi, scrivono nelle loro formule «piramidone a lire 3.000», come dobbiamo scrivere noi che tale somma paghiamo effettivamente.

Questo è un punto incontrovertibile. Basta infatti prendere un listino di produttori di materie prime e vedere se tutto ciò risponde a verità. Lo stesso avviene con i produttori di vitamine.

PRESIDENTE — Le pongo ora due domande specifiche: quale opinione esprime per quanto concerne la fissazione dei prezzi al pubblico e quali suggerimenti di ordine legislativo propone o suggerisce per avere un migliore e più equilibrato assetto del settore farmaceutico?

CALABRESE — La fissazione dei prezzi in Italia è una cosa umoristica. L'industriale farmaceutico non sa chi stabilisce il prezzo, perché se in un primo momento questo è fissato dal Ministero della sanità, in un secondo momento viene rivisto dal Comitato interministeriale prezzi. Come se ciò non bastasse abbiamo gli enti mutualistici e particolarmente l'I. N. A. M., il quale non si permette di ribassare i prezzi (perché non ne ha la facoltà), ma ha un mezzo molto facile per farli ribassare: mette a carico del mutuato una parte del prezzo di vendita.

PRESIDENTE — L' I. N. A. M. asserisce che per tutte le malattie v'è una corrispondenza farmaceutica e che soltanto in caso di prodotti pari, ove esista una difformità di prezzi, cerca di orientare il consumatore (tanto più che è l' I. N. A. M. che paga), sui prezzi più bassi, ma questo a parità di formula.

CALABRESE — L'affermazione dell' I. N. A. M. viene smentita dal suo stesso *Prontuario*: noi abbiamo il caso tipico delle vitamine e particolarmente della vitamina B-12. Questa (prendiamo ad esempio il caso del Dobetin, che fece e che fa la fortuna della ditta Angelini) fu venduta in origine a 4.000 lire, quanto forse alla Angelini costavano quelle materie prime quando la produzione era all'inizio.

PRESIDENTE — Però attualmente il prezzo della vitamina B-12 è identico per tutte quante le industrie.

CALABRESE — Non è esatto. Io posso provare che ci sono prodotti identici al Dobetin, il quale oggi è autorizzato a 1.000 e dispari lire, mentre noi abbiamo la stessa formula a 700 lire per le piccole industrie.

NATOLI — Vuole precisare questo punto?

PRESIDENTE — Lei ha facoltà di inviarmi un suo promemoria.

CALABRESE — Le invierò un promemoria (1). Comunque abbiamo un altro caso tipico, quello dei nitrofuranici. Noi abbiamo il Furandin il quale costava 3.500 lire. Ebbene il Furandin oggi costa 450 lire, ed è merito mio ed ho il coraggio di dirlo.

PRESIDENTE — Anche la vitamina B-12 ha avuto una discesa di costi che è stata incontestabilmente notevole. Tutto questo tenendo presente la differenza di costi delle materie prime e l'intervento di quegli organi che lei dice che non dovrebbero intervenire. Il Comitato interministeriale prezzi ha fissato per la vitamina B-12 un prezzo sempre più stretto in relazione alla differenza di costi.

CALABRESE — Il Comitato interministeriale prezzi ha commesso un errore (non dico che lo abbia fatto per ignoranza ma perché gli hanno detto di fare così): la riduzione indiscriminata, e questa ha portato logicamente al ricorso degli industriali davanti al Consiglio di Stato, facendo annullare quella famosa riduzione di prezzi.

Però si è mai domandato lei, signor Presidente, perché gli industriali farmaceutici non hanno avuto il coraggio di ristabilire, dopo aver avuto ragione al Consiglio di Stato, il vecchio prezzo delle specialità in commercio, e si sono invece tenute le riduzioni stabilite dal Comitato interministeriale prezzi? Perché le riduzioni del Comitato interministeriale prezzi lasciano ancora molto margine ai grandi.

Io darò la riprova a tutta la Commissione di quante ingiustizie esistono e non solo sulle vitamine, ma su tutti i prodotti.

PRESIDENTE — Vorremmo delle affermazioni concrete.

CALABRESE — Le porto un esempio chiaro anche per chi non si intende di medicina.

Noi abbiamo in Italia una ditta, la Maestretti, che produce la Citrosodina la quale viene venduta a 300 e dispari lire. Secondo la dichiarazione che sta sul

(1) v. in Appendice, pag. 435.

flacone contiene citrato di sodio puro. Ora, basta prendere un qualsiasi listino di prodotti chimici (non quei listini che si fanno addomesticati e che si mandano alle autorità, ma i veri listini), e si apprende che un chilogrammo di citrato di sodio è costato al massimo 250, 300 lire. Si vada invece a vedere il prezzo di vendita della Citrosodina!

NATOLI — Volevo chiederle se poteva precisare i componenti della vitamina B-12.

CALABRESE — In questo momento non li ricordo. Ma le manderò...

PRESIDENTE — Avevo appunto invitato formalmente il commendator Calabrese a documentare con un esposto, che ci manderà successivamente, questa asserzione...

CALABRESE — ...le preciserò tutte le discriminazioni, le ingiustizie che esistono. Le manderò non soltanto la documentazione relativa alla vitamina B-12, ma quella di tutti i nitrofuranici, dei cortisonici e dei vitaminici. Faccio un ultimo esempio. Nell'ultimo listino fatto dall'I. N. A. M. sono stati ammessi alcuni prodotti con 10 compresse a 1.000 lire e sono stati esclusi gli stessi prodotti con 25 compresse a 900 lire.

NATOLI — E di che preparati si tratta?

CALABRESE — Sono i cortisonici cioè i cortisoni.

Ed io di queste differenze gliene manderò quante ne vogliono. I prezzi in Italia si determinano con un parametro tre, col quale si farebbe la fame, perché se un prodotto che costa una lira si porta a tre lire e quando su queste tre lire si dice: bisogna dare il 30 per cento, il 18 per cento alle casse mutue, il porto e l'imballo gratis, le provvigioni, va via il 60, 65 per cento. Allora questo prodotto che cosa viene a costare, se le autorità danno appena il 10 per cento di utile? Devo quindi dire che il parametro tre è sbagliato. Le specialità sussistono a prezzi che possono reggere per l'abilità delle industrie e in questo particolarmente i grandi ci sanno fare. Noi abbiamo un caso tipico: un nostro associato, Rocchietta di Pinerolo (produttore del Proton) ha dovuto lottare dieci anni per ottenere 20 lire di aumento su un flacone di ricostituente di 150 grammi di contenuto; egli deve sobbarcarsi a tutti gli oneri della legge, all'articolo 125, cioè dare al farmacista il 25 per cento, eccetera, e deve dare il porto e l'imballo gratis. Ci si può domandare perché quasi lo stesso prodotto fatto dalla Vismar il Virema, semplicemente con aggiunta di qualche lira di vitamina B-12 viene venduto a 1.000 lire. Questi sono i listini farmaceutici. Perché?

Perché l'industriale farmaceutico, quando vede che il suo prodotto non va, ci aggiunge un po' di vitamina o qualche altra cosa e va a chiedere una nuova autorizzazione.

PRESIDENTE — E il rappresentante della piccola o della media azienda può farlo o non può farlo? E perché non può farlo?

CALABRESE — Perché un piccolo industriale, signor Presidente, come fa a venire a Roma a chiedere un'autorizzazione davanti alla burocrazia dei vari ministeri considerata anche la distanza dei ministeri stessi? I grandi industriali hanno dei rappresentanti propri e del proprio personale tecnico fermo qui a Roma che si occupa delle loro pratiche. Lo sa che per arrivare al Ministero

della sanità si debbono percorrere 16 o 17 chilometri (ci hanno fatto questo bel regalo) con la possibilità, quando si arriva, di non essere ricevuti?

PRESIDENTE — Deve ammettere che l'autorizzazione per i medicinali è necessaria e non può pretendere che tutte le richieste di autorizzazione siano accolte. È evidente che occorre un vaglio, un controllo; occorre controllare gli stabilimenti, le ditte, le formule e i prodotti.

CALABRESE — Signor Presidente, non entro in questo campo, perché lei ha chiesto quale è il mio parere e quale sistema proporrei. Innanzi tutto si dovrebbe assodare un prezzo effettivamente remunerativo.

PRESIDENTE — A suo giudizio il prezzo è attualmente troppo basso?

CALABRESE — Il piccolo produttore è «handicappato» rispetto al grande (dal quale talvolta compera le materie prime), tanto più che vende di meno.

PRESIDENTE — Si è tuttavia sostenuto che il piccolo produttore non ha certi oneri che ha il grande; non ha, ad esempio, laboratori di ricerca.

CALABRESE — Circa questo argomento le rispondo che in Italia da venti anni non si crea niente, tranne che sulla carta, per prendere le sovvenzioni che dà il Governo.

PRESIDENTE — Ma quali sono le sovvenzioni che dà il Governo?

CALABRESE — Mi risulta che il Governo ne dà, tanto è vero che i grandi produttori avevano il parametro 3 e mezzo e noi avevamo il 3. Dopo 5 anni di lotta si è ridotto nuovamente il parametro dal 3 e mezzo al 3.

PRESIDENTE — Quindi nella fissazione del prezzo ora sono tutti sullo stesso piano e la situazione dovrebbe considerarsi soddisfacente.

CALABRESE — La situazione non è per nulla soddisfacente. Se noi dobbiamo dare il 18 per cento alle casse mutue, oltre a tutti gli altri sconti, il prezzo di cento lire si riduce a 40 lire. Se voi autorità ce ne consentite solo 13, come volete che ne togliamo 18? Questo può farlo il grande: tanto è vero che il consumo delle specialità in Italia da 30 o 40 miliardi per gli enti mutualistici è arrivato a 300 o 400 miliardi! In questo momento vi è una battuta di arresto, ma tutti i medicinali vanno a finire nell'immondezzaio, non sono medicinali che servono veramente per l'ammalato. Mettete, per esempio, 50 lire di concorso per l'assicurato e vedrete se verrà fuori lo spreco che si sta facendo adesso! Ma questo non ve lo chiedono i grandi, perché hanno un grande cliente nell'I. N. A. M. Lei, signor Presidente, guardi il fatturato! Perché i signori americani scendono in Italia a comperare le aziende a fior di miliardi? Perché oggi il commercio delle specialità è una cosa sicura, specie quando l'industria è robusta. È il piccolo industriale che deve difendere il suo tozzo di pane, ma il grande non ne ha bisogno!

Quindi, bisognerebbe fare il prezzo sul serio, remunerativo e rivedibile ogni 2 anni.

PRESIDENTE — Ha altri problemi in particolare che desidera esporre alla Commissione?

CALABRESE — Ho preparato un pro-memoria.

PRESIDENTE — Esso sarà conservato come documento perché ciò che ha detto rimane stenografato e registrato. Se invece ha una documentazione aggiuntiva questa verrà inserita tra gli atti della Commissione.

CALABRESE — Noi abbiamo affondato sul serio l'industria farmaceutica. Gli industriali italiani in generale sono stati chiamati « pirati della salute », tuttavia si faceva sempre un parallelo con i prodotti che venivano dall'estero. Ricordo una campagna fatta dall'*Espresso* sul deval e sul roter, ma in quel caso era un'ingiustizia, perché in Italia riconoscevamo il prezzo di origine. Ecco perché ad un determinato momento sono avvenute le fughe dei capitali dall'industria farmaceutica! Abbiamo l'Italia invasa di stabilimenti stranieri. Si è mai domandato perché la *Squibb* può vendere il suo estratto di fegato a quel prezzo mentre lo stesso prezzo non è consentito alla povera ditta italiana? E quanti altri preparati simili sono messi in vendita a prezzi proibitivi! Abbiamo l'eparina, abbiamo un preparato estero, il clearam, di cui 10 pillole costano 3.000 lire! Mi sa spiegare perché questo preparato viene venduto a 3.000 lire con l'indicazione di prenderne 4 pillole al giorno?

NATOLI — Qual è il motivo, secondo lei?

CALABRESE — Non lo so. So soltanto che la mia industria ha un ricostituente al prezzo di 300 lire, paga le tasse da 10 anni, non è sul *Prontuario*, ma con le 300 lire non arriva nemmeno a comprare le bottiglie!

Che cosa fa l'I. N. A. M. aiutando i signori industriali farmaceutici? Perché per un anno intero solamente un antireumatico era prescrivibile nel *Prontuario*? L'anno scorso solamente l'albotropina era permessa. Pensi a quanto denaro ha potuto guadagnare quell'industriale farmaceutico!

PRESIDENTE — Vi erano prodotti identici a prezzo più basso che avrebbero potuto sostituire quel prodotto?

CALABRESE — Voglio portarle una dimostrazione di pochi giorni fa, perché si renda conto di come si fanno i prezzi all'I. N. A. M., di come si fanno i favoritismi..

PRESIDENTE — Vogliamo dei fatti; il giudizio lo esprimeremo poi noi!

CALABRESE — Si è mai domandato lei perché l'I. N. A. M. permette che il farmacista venda uno sciroppo galenico a 300 lire e a tale somma glielo paga, quando è a tutti noto che questo sciroppo al farmacista non costa più di cento lire e la Carlo Erba glielo vende a 90 lire? L'avvocato Savoini questo non lo sa; cioè dà 210 lire di utile (di denaro nostro, anch'io sono un contribuente). Se lei prende un listino della Carlo Erba troverà immediatamente conferma a ciò che le dico.

La cassa mutua dell'azienda del gas di Napoli ha avuto uno sciroppo, che ha il prezzo di vendita autorizzato di circa 500 lire, al prezzo ridotto di 90 lire. Le manderò copia di questi documenti.

PRESIDENTE — Cioè, tra il prezzo di vendita di farmacia ed il prezzo ospedaliero, a suo avviso, quale divario di costo esiste?

CALABRESE — La confezione! Se una compressa costa 10 lire, 12 compresse costano 120 lire; in più vi saranno 20 lire per la confezione, per la scatola, arrivando dunque a 140 lire.

PRESIDENTE — Quindi, lei si rammarica che le confezioni ospedaliere costino troppo poco?

CALABRESE — No, bisogna vedere a quale prezzo è autorizzata la vendita al pubblico e a quale prezzo il prodotto viene venduto all'ospedale. In questo è lo scandalo!

PRESIDENTE — Non ci sono prodotti pari a questi, fatti dalla piccola industria, che vengano venduti allo stesso prezzo?

CALABRESE — Come vuole che l'ospedale venga a comprare da una piccola industria?

PRESIDENTE — Parlo della vendita al privato. Non mi rammarico che all'ospedale il medicinale sia venduto a basso prezzo; mi rammarico piuttosto che venga venduto al privato a prezzo troppo alto.

CALABRESE — Signor Presidente, lei mette il piccolo industriale, con la sua scarsità di mezzi, alla stessa altezza della Carlo Erba, della Merck, ecc. È intuitivo che il piccolo industriale, anche se vuole fare, fa piccole cose non avendo i capitali.

PRESIDENTE — Ma nelle confezioni al pubblico il prezzo della piccola e della grande industria è eguale.

CALABRESE — Non è eguale: come ho già detto.

PRESIDENTE — Lei ha detto che ci avrebbe dato una documentazione su certi prodotti, quindi l'attendiamo. Per noi soltanto questa avrà valore. In particolare ci servirà la documentazione sul settore che ha costituito oggetto della nostra analisi: il divario di costo tra prodotti identici ed a base di vitamina B-12.

Se su questo settore lei potrà fornire indicazioni concrete, che ci consentono di reperire i prodotti di ditte diverse attualmente in commercio, con lo stesso contenuto di vitamina B-12, ma a costo diverso, noi fin d'ora la ringraziamo.

Gli onorevoli colleghi hanno ora facoltà di formulare domande integrative da sottoporre al signor Calabrese.

NATOLI — Lei si è rammaricato ripetutamente del fatto che i prodotti della piccola industria siano esclusi dal *Prontuario* dell'I. N. A. M. È in grado di dirci quali sono i motivi per cui avviene tale esclusione? E, in secondo luogo, ciò è avvenuto attraverso una esplicita deliberazione dell'I. N. A. M. oppure è una esclusione che avviene di fatto, senza alcuna motivazione?

Voi avete protestato dinanzi a questa esclusione? In caso affermativo cosa vi è stato risposto?

PRESIDENTE — Ella, signor Calabrese, ha ascoltato la domanda formulata dall'onorevole Natoli. Ha facoltà di rispondere.

CALABRESE — Abbiamo una causa in corso.

NATOLI — Ma l'I. N. A. M. di fronte alle vostre proteste ha risposto motivando l'esclusione?

CALABRESE — L'I. N. A. M. ci ha detto: pagate la percentuale di sconto e noi vi includeremo nel *Prontuario*. In altri termini: subite la « legge del capestro »!

NATOLI — Questa è la ragione per cui le piccole e le medie industrie sono escluse?

CALABRESE — Questa è la ragione che adduce l'I. N. A. M., ma credo che in Italia esista anche la giustizia.

NATOLI — Il motivo dichiarato ufficialmente dall'I. N. A. M. consiste nel fatto che le piccole industrie non sarebbero disposte a pagare il 18 per cento.

Lei ha detto all'inizio che le piccole e le medie industrie sono sottoposte all'illecita concorrenza da parte delle grandi e poco fa ha accennato al fatto che le grandi industrie eserciterebbero il comparaggio. È in grado di precisare e di documentare ciò, in modo che la nostra Commissione possa indagare ulteriormente su questo fenomeno?

CALABRESE — Su questo punto non sono documentato, però è a tutti noto che esiste una legge che obbliga a dare uno sconto non superiore al 25 per cento alla farmacia. Sotto lo specioso motivo di « compenso vetrina » o di « cambio avariato », incominciando dalla Carlo Erba (per riferirmi al capostipite dell'industria farmaceutica italiana) a tutte le altre, viene violata questa legge e si dà alle « farmacie fiduciarie » lo sconto del 35 per cento, al posto del 25 per cento, oltre a regalare un numero considerevole di pezzi.

In quanto al comparaggio, penso che sarà nota a questa Commissione la faccenda dei famosi pacchi Buitoni; inoltre basterebbe vedere negli archivi dei congressi medici chi ha pagato le manifestazioni. L'anno scorso la Metabolit, una casa farmaceutica di Milano, ha offerto una gita ad Ischia a 300 persone partecipanti al congresso. Ciò del resto non è nuovo e non rappresenta il solo caso. Lei sa che in ogni congresso i piccoli sono messi alla porta. Se lei va all'ospedale San Carlo di Genova troverà degli apparecchi scientifici con questa targhetta: « offerto dalla ditta Lepetit », « offerto dalla ditta Farmitalia ». Ciò si verifica in tutte le cliniche! I propagandisti dei piccoli industriali non possono essere ammessi in clinica se non pagano un contributo o non danno una parte di pubblicità alla rivista.

PRESIDENTE — Può farci degli esempi?

CALABRESE — Nelle cliniche di Napoli, per esempio, non si può entrare per presentare un determinato prodotto se non si appartiene ad una determinata cerchia. Se volete dichiarazioni, sono in grado di procurarvele.

PRESIDENTE — La piccola industria ha propagandisti? E, in caso affermativo, chi sono?

CALABRESE — La piccola industria ha propagandisti che sono dello stesso genere di cui si serve la grande industria.

PRESIDENTE — I grandi industriali dicono sempre di non esercitare una opera di propaganda, ma di presentazione tecnica del prodotto, e che tale opera viene esercitata in genere da tecnici laureati, chimici o medici. È esatto?

CALABRESE — È falso. In una piazza come Napoli (e ciò è documentabile) si trova che case farmaceutiche come la Lepetit, la Carlo Erba, tengono dieci, quindici elementi a fare « i cani da guardia » negli ospedali e negli ambulatori. È sufficiente recarsi all'ospedale Cardarelli, all'ospedale Della Pace, all'ospedale Loreto per rendersi conto della presenza dei propagandisti della Lepetit, della Carlo Erba, della Merck.

PRESIDENTE — Ho chiesto se questi propagandisti sono dei tecnici o no.

CALABRESE — Alcuni sono medici, altri no. In gran parte è povera gente, che vive con uno stipendio di fame (ha lo stipendio nazionale di 85.000 lire mensili) e che deve sgobbare 5 o 6 ore per svolgere questo lavoro. Inoltre ha il compito di fare « il cane da guardia » presso gli ospedali per 3 ore; poi nel pomeriggio deve fare le visite domiciliari.

PRESIDENTE — Non vi sono altri deputati che chiedono di sottoporre domande al sig. Calabrese.

Se non ha altre notizie da darci, la ringraziamo per la sua collaborazione, rinnovandole la preghiera di far pervenire alla Commissione la documentazione su l'attuale sfasamento di prezzi di prodotti a base di vitamina B-12. Desideriamo inoltre una copia di quel documento che lei ha esibito poco fa.

La seduta termina alle 18.

PAGINA BIANCA

APPENDICE
ALL'INTERROGATORIO DEL SIG. ARMANDO CALABRESE

PAGINA BIANCA

ESTRATTO DA UNA LETTERA INVIATA ALLA COMMISSIONE DAL
PRESIDENTE DELLA ASSOCIAZIONE NAZIONALE PICCOLE E MEDIE
INDUSTRIE FARMACEUTICHE CONCERNENTE I PREZZI DELLA
VITAMINA B-12

Napoli, li 18 febbraio 1965

Illustre Onorevole,

ho avuto la Sua cortese nota del 12 corrente e La prego, intanto, di volermi scusare se fino ad oggi non avevo scritto in merito alla « situazione prezzi » della vitamina B-12; ma ho voluto attendere la risposta da diversi associati che avevo interpellato in proposito, e ho voluto effettuare un controllo anche sul foglio di aggiornamento recentemente distribuito dall'I. N. A. M., perché se con le precedenti segnalazioni ho dato notizie riferentisi ad epoche passate, che se pur sorpassate stanno però ad indicare un costume sempre vigente, per la « B-12 » ho voluto avere dati recentissimi.

Debbo così dire, anzi tutto, che finalmente tali prezzi si sono in effetti relativamente allineati sullo stesso piano; e pare che tale allineamento abbia avuto l'avvio proprio da un mio intervento ad una riunione tenutasi lo scorso anno presso il Ministero della sanità, ed alla quale partecipava anche il dottor Angelini della ditta omonima, il quale aveva particolare interesse al riguardo. Infatti, egli doveva vendere allora, una confezione del suo Dobetin a lire 2.820, ad esempio, e protestava per questo nuovo prezzo che gli ribassava di non poco quello precedente di oltre 4.000 lire. Ricordo che in quella circostanza, anzi, ebbi a dire che anche quel prezzo era largamente remunerativo, né poteva considerarsi giustificato dal costo della materia prima che era fortemente crollata e che continuava a crollare. Il Ministero della sanità ha poi ridotto ulteriormente il prezzo di quel prodotto, portandolo a lire 850 per la confezione da 5.000 mcg. e a lire 1.105 per quella da 1.000 mcg., intendendo con ciò giungere all'auspicato allineamento.

Ond'è che attualmente i prezzi dei preparati a base di vitamina B-12 possono dirsi in linea generale livellati, benché non tutte le riduzioni abbiano operato in uguali proporzioni, ma si notino ancora alcune lievi differenze, da una ditta a un'altra che possono andare dalle 30 alle 50 e alle 100 lire per fiala (ad esempio: 3 fiale 1 c. c. 1.000 mcg. della ditta Sparti, costano lire 800; mentre 3

fiale, anche 1 c. c. 1.000 mcg. Eritrosir B-12 della ditta S. I. R., costano lire 665 e 3 fiale della Squibb anche da 1 c. c. 1.000 mcg. costano lire 675).

Sta di fatto, però, che molto abilmente gli industriali farmaceutici, in particolare i grandi, hanno girato l'ostacolo chiedendo (e ottenendo) altri prezzi, naturalmente maggiori, aggiungendo altre sostanze alla vitamina. Solo che, c'è da dire, il valore delle sostanze aggiunte non è forse sufficiente a giustificare l'entità dei nuovi prezzi ottenuti; specie per le fiale liofilizzate, per le quali è stata concessa una maggiorazione di 50 lire per fiala, ed anche più.

Potrebbe qui dirsi, per una considerazione che magari esula dalla stretta tematica che il divario di prezzi che viene così a ripristinarsi con le nuove autorizzazioni per la B-12, composte o liofilizzate, è tanto più favorevole alla grande industria, sol che si pensi che questa, per il fatto stesso di vendere molto di più dell'industria minore, si trova ad avere un incasso sul quale, va senza dire, incide in maniera largamente inferiore il costo delle spese generali, di confezionamento, ecc.: e che i prezzi siano ben remunerativi è dimostrato, sembra a me, dalle riduzioni che queste ditte possono tranquillamente offrire ad ospedali, cliniche ecc., riduzioni fino ad un quarto dei prezzi autorizzati.

Omissis.

(ARMANDO CALABRESE)