

6

Quanto risparmi?

**4 casi: coppia, famiglia con bambini,
famiglia con anziani, single**



1. Le esigenze della coppia in farmacia, spendendo un po' meno



C'è ancora chi pensa che acquistare farmaci equivalenti anziché quelli abituali di marca possa essere paragonato ad andare a fare la spesa al banco del mercato dove vendono frutta e verdura non freschissimi, rivenduti a basso prezzo perché di minore qualità. Non è così. **I farmaci di marca e quelli equivalenti sono i medesimi, con in più il vantaggio – per questi ultimi - di permettere un risparmio** che può variare notevolmente, da qualche euro a molti euro, a seconda del principio attivo. A conti fatti, considerando la difficile congiuntura economica, vale sempre la pena di verificare l'opportunità di acquistare un farmaco equivalente rispetto a quello di marca, sapendo che **si spende meno, ma si ha la stessa qualità.**

Occorre poi sottolineare che il risparmio va considerato nel tempo e nella ripetitività dell'acquisto. Se il ricorso a un farmaco equivalente per un fatto acuto può dare luogo a una spesa più contenuta ma episodica, **l'acquisto di un equivalente a intervalli regolari** per cicli di terapia o per il trattamento di malattie croniche, **determina un effetto cumulativo del risparmio** che, lungo l'arco dei mesi, **diventa consistente.**

Facciamo qualche esempio considerando il caso di una giovane coppia. Un'esigenza molto frequente è quella dell'acquisto di **pillole anticoncezionali**. Indipendentemente dal tipo (ne esistono molte a brevetto scaduto, basate su associazioni estroprogestiniche), **il risparmio è solitamente molto elevato, superiore al 50%**. Non a caso sono molto vendute. Lo stesso dicasi per antibiotici genito-urinari, di frequente impiego nel trattamento delle cistiti, che interessano principalmente la donna.

Un po' meno consistenti, forse, ma costanti, sono i risparmi ottenibili su medicinali di cui si può avere necessità, magari per i malanni di stagione o su consiglio del medico o del farmacista. **A volte la differenza tra "branded" ed equivalente è solo di 1 euro (mai al di sotto) ma il risparmio comunque non manca mai e diventa quindi rilevante nel tempo.** Facciamo un altro esempio: qualora il medico della giovane coppia, molto attenta alla salute, rilevasse dai test di laboratorio valori elevati di colesterolo "cattivo", sicuramente prescriverebbe un farmaco ipolipemizzante, e in particolare una statina. Come detto, la differenza di costo rispetto al corrispettivo di marca può sembrare poco significativo, ma trattandosi di un intervento di prevenzione primaria cardiovascolare senza precisi limiti di tempo, è evidente il vantaggio che se ne trae, in salute e nel portafoglio.

2. La famiglia con bambini, quella con anziani e la necessità di far quadrare il bilancio



Nel caso dei **bambini**, va detto che si registra ancora in qualche caso un certo pregiudizio verso il farmaco equivalente, probabilmente perché il genitore si sente più “tranquillo con la propria coscienza” quando, avendo speso di più scegliendo il prodotto di marca, ha la sensazione di avere offerto le migliori cure al bambino. Peraltro, si tratta di un fenomeno che va riducendosi nel tempo, di pari passo con lo sparire di alcune preclusioni iniziali di parte della classe medica. Inoltre, questi atteggiamenti sono più frequenti per le **classi terapeutiche relative a patologie impegnative, come l’epilessia** nelle sue varie forme. Eppure è proprio in questi casi, dove **anche il costo dell’equivalente in termini assoluti è piuttosto elevato, che è massima la differenza di esborso rispetto al corrispettivo branded** (in qualche caso intorno ai 50 euro).

Molto meno problematico il rapporto con farmaci pediatrici non neurologici, ossia sistemici o per uso esterno. Un fatto positivo per una famiglia con bambini a carico, dove i costi determinati dalle patologie infettive e traumatiche, in particolare, sono non indifferenti. Anche qui, considerando un costante impiego di equivalenti, il risparmio accumulato nel tempo attraverso la scelta di antipiretici, antinfettivi, pomate antinfiammatorie o per contusioni non “di marca”, mediamente intorno ai 2-4 euro ma anche superiore, può alla lunga fare la differenza.

La famiglia, in generale, può trarre vantaggi dai notevoli risparmi che si possono ottenere un po' in tutte le categorie farmaceutiche, utili a seconda delle necessità dei singoli individui. Per esempio, tra i principi attivi più acquistati in farmacia come equivalenti rispetto ai "branded", a testimonianza del loro successo anche terapeutico, oltre che economico, sono da citare tra i respiratori soprattutto i farmaci **muco-litici espettoranti**, tra i neurologici gli **antidepressivi** e gli **antiemicranici**, tra i gastroenterici gli **antiacidi gastrici** e i **farmaci per il reflusso gastroesofageo**. In tutti questi casi il risparmio è considerevole, arrivando in alcuni casi al 50%.

Se in una famiglia sono presenti **sogetti anziani**, anche se in buona salute, molto spesso è importante che vengano supportati nell'aderenza alle terapie prescritte per le tipiche patologie legate all'età. Spesso per un adeguato controllo pressorio sono necessari **antipertensivi** quali **beta-bloccanti**, **calcio-antagonisti**, **ACE-inibitori**, **sartani** o **diuretici** (a volte in associazione o in combinazioni precostituite, per esempio un sartano più un diuretico). Inoltre, spesso molti pazienti seguono un **trattamento anticoagulante orale** o assumono un **ipoglicemizzante orale** o un **ipolipemizzante**. **Le donne in postmenopausa** di frequente possono seguire un'**ormonoterapia sostitutiva** o assumere **farmaci contro l'osteoporosi**. In tutti questi casi, trattandosi di terapie croniche, si ha un effetto non indifferente, cumulativo nel tempo, del **risparmio conseguito** (più o meno evidente a seconda della differenza del prezzo rispetto al "branded").

3. Single spesso con disponibilità limitate e ben lieti di risparmiare



Il single è una “categoria” difficilmente inquadrabile in termini di esigenze in farmacia. Una notevole differenza, ovviamente è data dal genere, se cioè si tratta di un uomo o una donna. E naturalmente dall'età: spesso si pensa al single come a una persona molto giovane, ma non sempre è così. Tutti questi fattori sono decisivi nel determinare le esigenze del cliente in farmacia.

Un aspetto in comune c'è: l'attenzione alle spese. Un “single” non ha responsabilità verso altre persone, ma deve “sorreggersi” sulle proprie forze, sostenendo gli alti costi della vita contemporanea: ciò non distoglie dall'attenzione alla propria salute.

In effetti un **single** sa che, **optando in farmacia per un equivalente, qualunque sia l'esigenza di salute, può conseguire comunque un risparmio**, più o meno evidente in rapporto al prezzo – in ogni caso sempre superiore - fissato per il branded. È stato stimato che una persona, con acquisti saltuari in farmacia dettati dalle più varie esigenze di salute, nel caso di una scelta costante di farmaci equivalenti consegna un **risparmio medio annuo di non meno di 50 euro** (cifra che può più che raddoppiare nel caso di acquisti ripetuti o costanti).

Riguardo alle specifiche esigenze, gli acquisti più frequentemente effettuati da giovani single sono: **analgesici** (cefalea, mal di denti, lombalgie, dolori muscolari), **dermatologici** (antivirali, antimicotici e antibatterici per uso esterno), **pomate antinfiammatorie, creme per contusioni ed ematomi** (soprattutto richieste dagli uomini), **antinfettivi, respiratori, anticoncezionali, neurologici** (anti-depressivi e antiemicranici, prescritti specie alle donne).