

Milano, 25 novembre 2014

### Le aziende farmaceutiche in Europa: quali prospettive dopo la crisi?

L'esposizione del settore farmaceutico alla congiuntura economica degli Stati europei si è rivelata deleteria per l'industria durante la crisi 2008-09 e poi quella del debito sovrano nel 2011-2012. Particolarmente colpite dalla riduzione della spesa sanitaria in Europa, le imprese cercano oggi di rinnovarsi, conquistare nuovi mercati e investire nelle nicchie per uscire dall'impasse.

#### La crisi, acceleratore del cambiamento del settore farmaceutico

- **Il ruolo intrinseco dello Stato nella riduzione della spesa sanitaria**

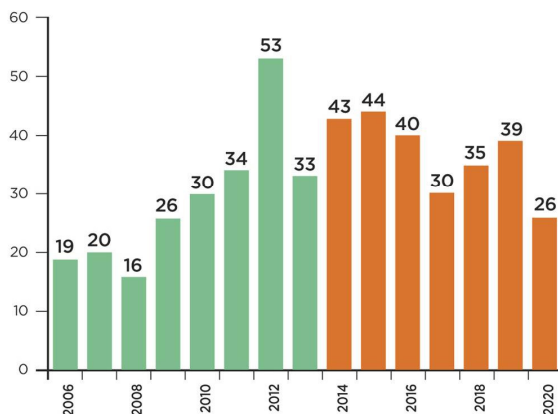
La crisi ha avuto un impatto fortemente negativo sul consumo di farmaci in Europa, nonostante l'invecchiamento della popolazione. In effetti le autorità di governo, i maggiori contributori, hanno dovuto limitare la spesa sanitaria per contenere l'aumento del debito, e hanno quindi ridotto il rimborso dei farmaci. Pertanto la quota di PIL relativa ai farmaci è diminuita fra il 2003 e il 2011, passando da 14,9% a 13,4%. Inoltre sono state favorite le politiche pro-generici a scapito delle grandi aziende: i medici vengono incoraggiati dalle autorità a prescrivere farmaci generici, e i consumatori si rivolgono a questi farmaci meglio rimborsati. Infine, l'interdipendenza dei Paesi europei in termini di definizione dei prezzi alimenta l'effetto a cascata della riduzione della spesa sanitaria.

- **Per effetto di tali cambiamenti, il «baratro» dei brevetti raggiungerà il picco fra il 2014 e il 2016**

Gli anni '80 sono stati proficui per la ricerca e lo sviluppo dei cosiddetti farmaci «blockbusters» sui mercati. All'inizio degli anni 2000, un buon numero di queste molecole è giunto alla scadenza della protezione garantita dai rispettivi brevetti. Alcune aziende farmaceutiche hanno quindi visto la corrispondente quota di vendite minacciata dall'arrivo dei generici sul mercato. Dal 2010 il « baratro » di tali brevetti (*patent cliff*) è in accelerazione e sarà rilevante fino al 2020, con un picco previsto fra il 2014 e il 2016.

#### Grafico

Vendite di farmaci il cui brevetto è giunto a scadenza, in miliardi di dollari



Fonte: Evaluate Pharma

### La nascita di un nuovo modello rivolto ai «farmergenti»

- **Davanti alla crescente regolamentazione delle autorità di governo in Europa...**

Oggi più che mai, il controllo delle autorità investe tutto il processo di lancio sul mercato del farmaco. È il caso delle politiche di definizione dei prezzi come la cosiddetta « Value Based Medicine »<sup>1</sup>. Si deve ora provare, al di là dell'efficacia terapeutica, che la nuova molecola apporta valore al paziente in termini di qualità della vita.

Tali vincoli rallentano il lancio sul mercato e possono ridurre il valore del rimborso dei prodotti delle aziende farmaceutiche, che devono anche fare i conti con la concorrenza agguerrita dei «generici», la cui quota di mercato è ora superiore al 50% in volume delle vendite (nel 2013, il rapporto si colloca intorno a 46%-54% a favore dei generici). I farmaci generici, basati su molecole diventate di pubblico dominio, non sono soggetti a costi di R&S, il che consente un prezzo di vendita nettamente inferiore agli originali.

- **... nuovi segmenti di mercato da sviluppare**

Per rilanciare la loro produttività, le aziende si rivolgono ai Paesi emergenti, la cui popolazione sempre più anziana ne fa dei futuri mercati in espansione. Inoltre, le nuove politiche sanitarie dei Paesi di recente industrializzazione facilitano l'accesso alle cure.

*«I "farmergenti" diventano il nuovo Eldorado per le aziende europee. Al contrario dei Paesi avanzati, le vendite di farmaci nei Paesi emergenti dovrebbero registrare tassi di crescita annua a due cifre da qui al 2017. Questo potenziale compenserà in parte gli effetti delle politiche di bilancio restrittive in Europa. I grandi gruppi del settore colgono ora negli emergenti quella crescita che gli mancava», spiega Khalid Aït-Yahia, economista settoriale presso Coface.*

Vi è un altro paradigma adottato dalle aziende farmaceutiche: orientare la R&S verso mercati più ridotti, ma meglio valorizzati. La nicchia delle patologie più complesse rappresenta un riposizionamento strategico per il settore farmaceutico. Questo sviluppo molto mirato riguarda malattie il cui trattamento è molto costoso e spesso sostenuto dallo Stato. Le aziende pianificano la loro crescita in aree terapeutiche complesse come l'oncologia, la lotta al diabete o le malattie cardiovascolari. In Europa, tale prospettiva si realizza grazie a una stretta collaborazione con i grandi centri di ricerca mondiali, principali generatori di ricerca fondamentale nella comprensione delle malattie difficili da trattare.

---

<sup>1</sup> VBM : il costo e il tasso di rimborso del farmaco sono definiti dalle autorità in funzione dell'efficacia medicinale, complessa da stabilire



## C O M U N I C A T O S T A M P A

### CONTATTI MEDIA

Antonella VONA - T. 0248335640 [antonella.vona@coface.com](mailto:antonella.vona@coface.com)

#### **A proposito di Coface**

Il gruppo Coface, uno dei leader mondiali nell'assicurazione dei crediti, offre alle imprese di tutto il mondo soluzioni per proteggersi contro il rischio di insolvenza dei propri clienti, sia sul mercato domestico che export. Nel 2013, il gruppo, supportato dai 4.400 collaboratori, ha raggiunto un turnover consolidato di 1,440 miliardi di euro. Presente direttamente e indirettamente in 98 paesi, assicura le transazioni commerciali di oltre 37.000 imprese in oltre 200 paesi. Ogni trimestre, Coface pubblica le valutazioni rischio paese per 160 nazioni, basandosi sulla conoscenza unica del comportamento di pagamento delle aziende e sulla expertise dei suoi 350 arbitri vicini ai clienti e debitori.

In Francia, Coface gestisce le garanzie pubbliche all'esportazione per conto dello stato francese.

[www.coface.it](http://www.coface.it)

Coface SA è quotata all'Euronext Paris – Compartiment A

ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

