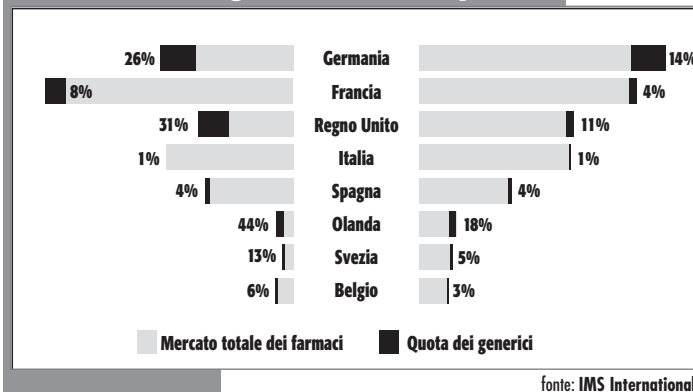


di Pietro Balducci

Uguale qualità ma a prezzo inferiore. Sono i farmaci generici, quelli il cui brevetto è scaduto e la cui produzione è libera. Un mercato in forte espansione che, nel 2003, ha pesato per 13 miliardi di dollari (dieci miliardi e 754 milioni di euro) negli Stati Uniti e per nove miliardi in Europa. E che a livello mondiale, sempre lo scorso anno, ha rappresentato una quota equivalente al 13% della spesa mondiale in farmaci. E questa quota è destinata a crescere. Da qui al 2006, infatti, scadranno i brevetti di farmaci che attualmente assicurano vendite per 27 miliardi di dollari all'anno. Farmaci che entreranno nei portafogli dei produttori di medicinali non griffati. Nel primo trimestre 2004, il colosso **GlaxoSmithKline**, dopo la scadenza del brevetto, ha dovuto registrare una flessione delle vendite negli Usa dell'antidepressivo Paxil di oltre il 50%. E negli ultimi tre anni la società britannica ha subito una riduzione nelle vendite di suoi prodotti a favore dei produttori di generici per quattro miliardi di dollari. Insomma, il problema per le big del pharma è sempre più serio: basta pensare che, in

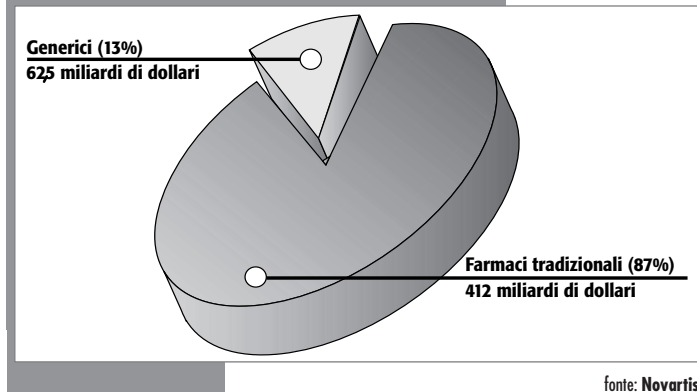
MARCO BOTTARO
Capitalife

Il business dei generici in Europa



fonte: IMS International

Il mercato mondiale del farmaco



fonte: Novartis

LA QUOTA DI MERCATO MONDIALE È DEL 13%, MA NEI PROSSIMI ANNI È DESTINATA A CRESCERE

Pillola senza griffe, che affare

L'israeliana Teva Pharmaceutical, numero uno del settore, incontra il favore degli analisti

media, un farmaco senza più copertura brevettuale arriva a vendere l'80% in meno dopo un anno dalla liberalizzazione alla vendita. Le grandi case farmaceutiche rispondono aumentando la ricerca a caccia di nuove molecole, i cosiddetti blockbuster. Cioè medicine che assicurino vendite per almeno un miliardo di dollari l'anno. Tuttavia il risultato non è certo mentre sicura è la crescita degli affari dei produttori di generici.

Il numero uno al mondo è l'israeliana **Teva Pharmaceutical**, la numero due **Sandoz**, controllata interamente dalla svizzera Novartis, e la numero tre la tedesca **Ratiopharm**. «Le prospettive di crescita del mercato sono differenti a seconda dei Paesi», commenta Roberto Teruzzi, amministratore delegato di Ratiopharm Italia e presidente di Assogenerici. «In Germania e in Gran Bretagna i farmaci generici sono stati introdotti negli anni 70 e il consumo è arrivato al 40-50% del mercato globale. Quindi non vedo margini di crescita. In Scandinavia, Paesi Bassi e Austria, invece, sono stati introdotti negli anni 80: questi

mercati possono ancora crescere. In Italia, Francia, Spagna e Portogallo il farmaco generico è una novità degli anni 90: il potenziale di crescita è amplissimo». Ma il mercato mondiale più grande è, ovviamente, quello statunitense, dove i farmaci generici sono nati e dove, curiosamente, il leader di settore è straniero, cioè Teva Pharmaceutical. La società di Tel Aviv, il cui titolo è cresciuto di circa il 16% da inizio anno, ha di recente comperato per 3,4 miliardi di dollari la californiana **Sicor**. Un'operazione che ha comportato la contabilizzazione di diversi oneri per ricerca e sviluppo che hanno impattato negativamente

sul conto economico. Tanto che Teva ha chiuso il trimestre con una perdita di 205 milioni di dollari (169,6 milioni di euro). La società, però, sottolinea che per meglio comprendere il reale andamento del business tali oneri non devono essere presi in considerazione. Così facendo, dal conto economico riclassificato risulta un profitto di 205 milioni (utile per azione di 0,64 dollari). Peraltro entro la fine dell'anno dovrebbero essere autorizzati alla vendita tra i dieci e i 20 nuovi medicinali a marchio Teva, oltre ai 14 già introdotti tra gennaio e marzo. «L'utile per azione (eps) del primo trimestre è stato al di sopra delle nostre stime», dice Ken Kulju, analista di Credit Suisse First Boston (Csfb), che ha appena confermato il giudizio di outperform sul titolo. «Abbiamo aumentato le nostre previsioni sull'eps di Teva da 2,60 a 2,73 dollari per il 2004 e da 3,06 a 3,21 dollari per il 2005», con un target price di 75 dollari rispetto ai circa 60 di questi giorni.

In molti, peraltro, sottolineano che la nuova frontiera per i generici è il biotecnologico. «Entro il 2007 un terzo dei farmaci biotech attualmente in commercio andrà in scadenza di brevetto», spiega Marco Bottaro, responsabile europeo di **Capitalife**, società di consulenza nel settore healthcare per investitori istituzionali. Si tratta di un mercato molto importante: secondo le più recenti stime nel 2010 genererà un giro d'affari di 100 miliardi di dollari. Come in tutte le attività di frontiera, però, le incognite non mancano. «Né l'autorità Usa né quella europea competenti nel settore - dice Bottaro - hanno codificato la procedura per commercializzare farmaci generici biotecnologici».

Recordati: «Il generico non è strategico»

L'azienda italiana, che ha aumentato i profitti nel primo trimestre 2004, punta sui suoi brevetti

«I generici non sono un settore su cui vogliamo concentrarci». **Giovanni Recordati**, presidente e a.d. di Recordati, ha le idee chiare rispetto alle medicine non griffate. «Non rientrano nella nostra strategia di sviluppo. Noi puntiamo sull'invenzione e realizzazione di farmaci nostri. Oltre che, attraverso un contratto di licenza, sulla produzione di molecole di qualche altra industria».

Perché, allora, l'Opa su Polfa Kutno, che lavora nel settore dei generici?

Bisogna premettere, prima di tutto, che in questo caso si parla di branded generic. Cioè di farmaci che, in assenza di una legge di tutela del brevetto, pur sfruttando la stessa molecola di un altro farmaco hanno sviluppato un loro marchio autonomo. Ciò detto, la nostra volontà era quella di entrare in un mercato interessante come quello della Polonia. Polfa ha una quota di mercato del 2% e una buona ramificazione sul territorio.

L'offerta è stata sottoscritta solo dal 16,4% del capitale. Voi puntavate al 49,9%. Ten-

terete quindi di salire di quota?

È la nostra intenzione. Stiamo contattando altri azionisti. Peraltro, stiamo valutando anche un'azione legale contro la società Usa Ivax che, senza presentare una proposta ufficiale, ha detto di essere pronta a lanciare una contro Opa. Un'attività di disturbo assolutamente illecita.

In generale non teme la concorrenza dei generici?

Non dico questo, bisogna fare attenzione. Ma noi, a parte un antidepressivo, non abbiamo medicinali in scadenza di brevetto. Sono tranquillo.

Al di là dei generici su quali medicinali puntate per spingere i vostri conti?

Certamente a livello internazionale l'antiipertensivo **Lecarnidipina**. E poi, in Italia, l'antidepressivo **Celopropan**. Infine, il farmaco contro l'ulcera **Beptazol**.

Tutte medicine che ci hanno permesso di migliorare i conti nel primo trimestre del 2004. Il fatturato è rimasto praticamente invariato, ma grazie alla farmaceutica l'ebit è cresciuto del 10,5%. Mentre l'utile netto ha raggiunto i 12,7 milioni di euro, in rialzo del 28,4%.

Quali i target per il 2004?

Pensiamo raggiungere un fatturato di 475 milioni e un utile di 50. A perimetro costante, alla fine del 2007, dovremo assestarci su un giro d'affari di 550 milioni e un profitto netto di 66.

E sul fronte della chimica fine, continua la ristrutturazione?

In questo momento abbiamo 150 dipendenti in cassa integrazione. Stiamo tentando di riportare il business su livelli sostenibili. Già nell'ultimo trimestre l'ebit era in pareggio. Dovremo, a livello di fatturato, ridimensionare ancora un po' il comparto. V.C.

GIOVANNI RECORDATI
Recordati