

Studiul Euler Hermes în domeniul farmaceutic: Cu un volum anual de aproape 4 miliarde EUR și o creștere anuală în jur de 19%, piața din România se pliază pe tendințele manifestate la nivel global



Euler Hermes, liderul global în asigurarea de credit comercial și recunoscut specialist în domeniul garantiilor și al colectării creanțelor, prezintă un studiu privind evoluția sectorului farmaceutic, care are o valoare de 1.300 miliarde USD la nivel global și prezintă un risc mediu.

Dupa ce piața farmaceutică mondială a trecut prin cea mai recentă perioadă în care expirarea brevetelor influența negativ vânzările medicamentelor, în urma cu trei ani, aceasta și-a reluat trendul de creștere susținută, piața globală a medicamentelor pe baza de rețetă crescând cu 5,2% la 830 miliarde USD în 2018 față de 2017. Această creștere de învidiat a fost alimentată de ascensiunea cu 9% a numărului de medicamente noi lansate anul trecut pe piața din SUA, în special în domeniul inovator al oncologiei. Deoarece medicamentele inovatoare sunt și cele mai scumpe, adesea medicii le prescriu pe cele din urma pacienților. Acest lucru contribuie la creșterea valorii pieței farmaceutice.

Peste tot în lume, chiar și în regiunile în care medicamentele par a fi greu accesibile, cererea a crescut în volum. Fiind cea mai mare piața de medicamente, cu o cota de piața globală care se ridică la 35% în valoare, SUA detine desigur un avantaj față de toți ceilalți, cu atât mai mult cu cât prețurile medicamentelor din SUA sunt cele mai mari în medie la nivel mondial. Cererea din Asia a ajuns comparabilă cu cea a Europei, alimentată de creșterea populației îmbatrânite. Volumele suplimentare permit producătorilor de medicamente să reducă costurile fixe cu fabricarea lor, în ciuda unor prețuri mai scăzute atunci când vine vorba de vânzarea de generice. Acestea din urma ajută la ușurarea sarcinii financiare a schemelor de sănătate publică, însă în detrimentul nivelurilor de marja mai mici pentru laboratoare precum, de exemplu, cel mai mare producător de medicamente generice din lume, TEVA, care nu a reușit să revină profitul anul trecut în 2018.

Toți producătorii de medicamente trebuie să facă față controlului mai strict al costurilor exercitat de guverne, în ceea ce privește reglementarea prețurilor la medicamente. Este în special cazul laboratoarelor americane din zilele noastre, care se străduiesc să depășească obstacolele politice în ceea ce privește reducerea prețurilor la medicamente. Din cauza unei flexibilități mai scăzute în stabilirea, marii producători nu se mai simt confortabil cu cheltuielile mari de cercetare și dezvoltare sau cu achiziționarea de firme biotehnologice prea scumpe. Cu toate acestea, experții Euler Hermes se așteaptă ca vânzările de medicamente pe baza de rețetă să crească între + 3% și + 5% în 2019, la nivel global.

Situația în România

Cu un volum anual de aproape 4 miliarde EUR și o creștere anuală în jur de 19% la Septembrie 2019, pastrând proporțiile piața din România pare să se plieze destul de bine pe tendințele manifestate la nivel global.

”Observăm o înclinație similară spre suprareglementarea prețurilor la medicamentele compensate, presiunea exercitată asupra reducerii prețurilor către consumatorul final adăugându-se nivelului ridicat al taxei de claw-back (peste 25%) la producători. Efectul evident că și măsura de răspuns din partea ofertei se manifesta deja prin scăderea constantă a disponibilității medicamentelor mai ieftine (în special din rândul celor compensate, dar nu numai)”, arată autorii studiului.

”Tot din spectrul măsurilor de reducere a poverii sociale prin transferul către companiile din sector, constatăm permanentizarea unor termene de plată semnificativ mai largi din partea Casei Naționale de Asigurări de Sănătate. Întâlnim frecvent termene de peste 90 spre 110 sau chiar 120 de zile față de perioada de dinainte de 2018, când plățile se efectuau chiar și mai devreme de 60 de zile”, adaugă aceștia.

Se observă, de asemenea, continuarea tendinței de consolidare a pieței începută acum câțiva ani, vizibilă la nivelul întregului lanț producător-distribuitor-farmacii prin preluarea unor jucători existenți. Dacă la nivelul producătorilor absorbția altor companii nu a avut neapărat ca și mobil creșterea cotei de piață locală, ci mai ales capturarea unor oportunități de export, motivațiile diferă la nivelul subsectoarelor din aval. Topul principalilor distribuitori devine tot mai compact, fie prin achiziția unor jucători de top de către grupuri farmaceutice europene de notorietate (precum achiziția liderului Mediplus și a lanțului de farmacii aferent Sensiblu-Punkt de către conglomeratul ceh Penta sau achiziția distribuitorului Farmexim și a lanțului de farmacii afiliat HelpNet de către grupul german Phoenix), fie prin preluarea unor lanțuri de farmacii mai mici ori ajunse într-o situație financiară precară. Astfel, dacă includem și distribuitorul grupului cu cea mai densă rețea de farmacii - Catena, primii 4 distribuitori concentrează semnificativ peste două treimi din piața de distribuție.

Extinderea pe piața locală de comerț farmaceutic cu amanuntul a țintit mai mult decât acapararea unei cote pe o piață în creștere, ci mai ales consolidarea unei prezențe la nivel național care să permită o cât mai avantajoasă scalabilitate a afacerii. Simpla prezență regională, fie ea și solidă devine insuficientă într-o piață cu marje în scădere, existând exemple convingătoare și la nivel extern (în speța lanțului farmaceutic Rite Aid în Statele Unite).

”În acest sens, ne așteptăm ca tendința de consolidare a pieței cel puțin la nivelul distribuției și al comerțului cu amanuntul să continue în perioada următoare”, nuanțează autorii studiului.

Revenind la creșterile constante de două cifre ale pieței din ultimii ani, nu trebuie neglijat aportul substanțial pe care l-au avut în creșterea volumelor în principal în perioada 2016-2018 programele de cost-volum de genul Interferon subvenționate de producători pe de o parte, și de Stat pe de alta parte, care comportă niște marje de profit ne semnificative. Fără aportul acestor programe, creșterile ar fi fost mult mai reduse și uneori chiar foarte apropiate de zero.

De asemenea, deși nivelul și evoluția insolvențelor în sector a încetinit în ultimii doi ani, iar bugetul Ministerului Sănătății este clădit pe o creștere de două cifre, nu trebuie să neglijăm că preluările de farmacii și afaceri de distribuție în ultimii ani au mascat în anumite cazuri sau au prevenit reapariția unor insolvențe majore.

”Nu în ultimul rând, marjele în scădere și largirea termenelor de încasare induc riscuri suplimentare pentru sustenabilitatea afacerilor de-a lungul întregului lanț farmaceutic”, spune Mihai Alexandru Chipirliu, CFA, Head of Risk Analysis, Departamentul de Risc, Euler Hermes.

La ce să ne uităm?

- Nivelul activității de fuziuni și achiziții care vizează consolidarea pozițiilor producătorilor de medicamente ca o alternativă mai eficientă la cheltuielile interne cu cercetarea și dezvoltarea.
- Concurența din partea medicamentelor generice și biosimilare, care preiau din cotele de piață ale medicamentelor brevetate.
- Numărul anual de noi lansări de medicamente în SUA.
- Impactul negativ al reglementărilor de prețuri la medicamente pe cea mai mare piață farmaceutică.

Subsectoare

Medicamente pe baza de rețetă: expirarea brevetelor pune în pericol o parte din vânzarile deținătorilor de patente, deoarece concurenții pot fabrica medicamentele la costuri mai mici.

Generice: potențial de creștere a pieței care decurge din expirarea brevetelor medicamentelor de marca. Creșterea paralelă a vânzării de medicamente biosimilare .

OTC: Medicamentele fără prescripție medicală a căror rată de creștere a ramas în urma celorlalte tipologii.

Puncte forte

- Creșterea structurală a cererii stimulată de dezvoltarea claselor mijlocii pe piețele emergente și îmbatrânirea populației în ansamblu.
- Robustețea cheltuielilor cu medicamente indiferent de ciclul economic.
- Creșterea costurilor de cercetare și dezvoltare bine acoperite de generarea puternică de numerar.

Puncte slabe

- Toate sistemele de asigurări de sănătate publică occidentale exercită presiuni puternice asupra medicamentelor care nu sunt suficient de inovatoare.
- Probleme legate de prețurile medicamentelor, în special în SUA, care afectează reputația întregului sector farmaceutic.
- Legile și reglementările stricte în domeniul sănătății.
- Producătorii de medicamente generice care suferă de o marjă de profit medie, mult mai mică decât cea aferentă medicamentelor brevetate.

Euler Hermes este liderul global în asigurarea de credit comercial și un recunoscut specialist în domeniul garanțiilor și al colectării creanțelor. Cu mai mult de 100 de ani experiență, compania oferă clienților săi business-to-business (B2B) servicii financiare care sprijină managementul creanțelor comerciale și al lichidităților. Rețeaua proprie de informații urmărește și analizează schimbările de zi cu zi ale solvabilității corporative în rândul companiilor mici, medii și multinationale în piețe ce reprezintă 92% din PIB-ul global. Cu sediul principal în Paris, compania este prezentă în peste 50 de țări, cu 6.050 de angajați. Euler Hermes este o filială a Allianz, evaluată AA de către Standard & Poor's. Compania a înregistrat o cifră de afaceri consolidată de 2,6 miliarde Euro în 2017 și a asigurat tranzacții de afaceri la nivel mondial de 894 miliarde Euro în expunere, la sfârșitul anului 2017.