

LA DISTRIBUCIÓN EN EL CANAL FARMA

12 abril 2018

ACCIÓ

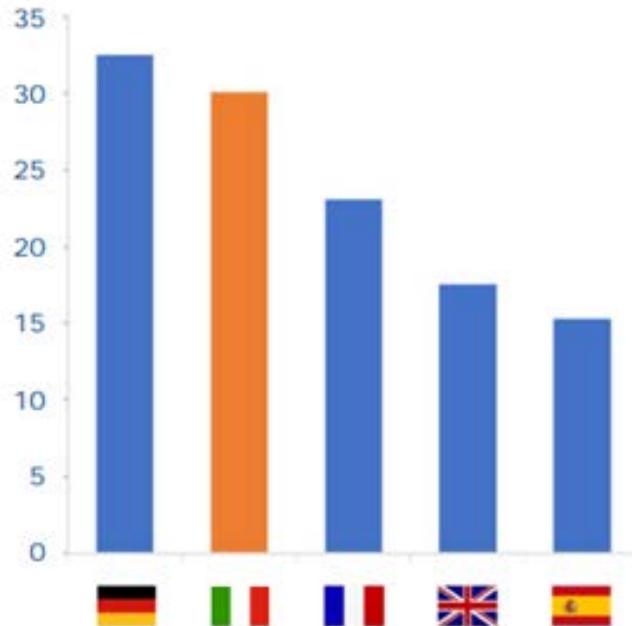


**Generalitat
de Catalunya**

Connecta't a ACCIÓ
accio.gencat.cat

El sector farmacéutico en Italia

Produzione farmaceutica
(miliardi di euro, stime 2016)



- 2º productor farmacéutico europeo
- 30.000 millones de producción
- 64.000 empleados
- 6.200 empleados en I+D
- Más de 300 empresas en el sector (fármacos + materias primas)
- 1º en producción para terceros (CDMO)



FARMINDUSTRIA

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Eurostat, Efpia, IMS

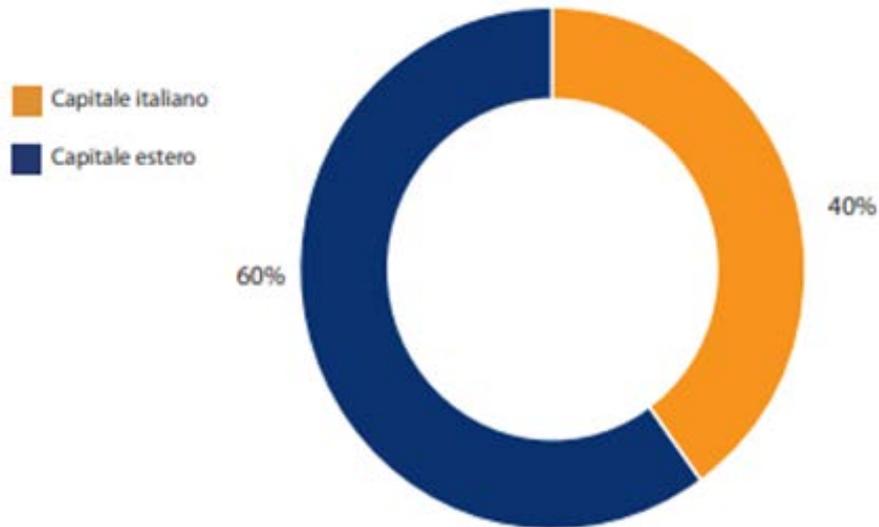
Las empresas del fármaco generan valor industrial en todo el territorio



Fonte: Farmindustria

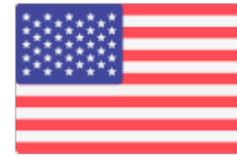
- Especial concentración en 5 regiones:
 - Lombardia
 - Lazio
 - Toscana
 - Emilia Romagna
 - Veneto
- 90% del sector

Origen de la inversión



Nota: media aritmetica di fatturato, addetti, investimenti in produzione e R&S, vendite estere, imposte pagate

- Fuerte atracción de inversión extranjera



- Puntos de fuerza:
 - Materias primas
 - Semielaborados
 - Maquinaria
 - Packaging
- 60% capital extranjero (37% Europa y Japón, 23% EEUU)

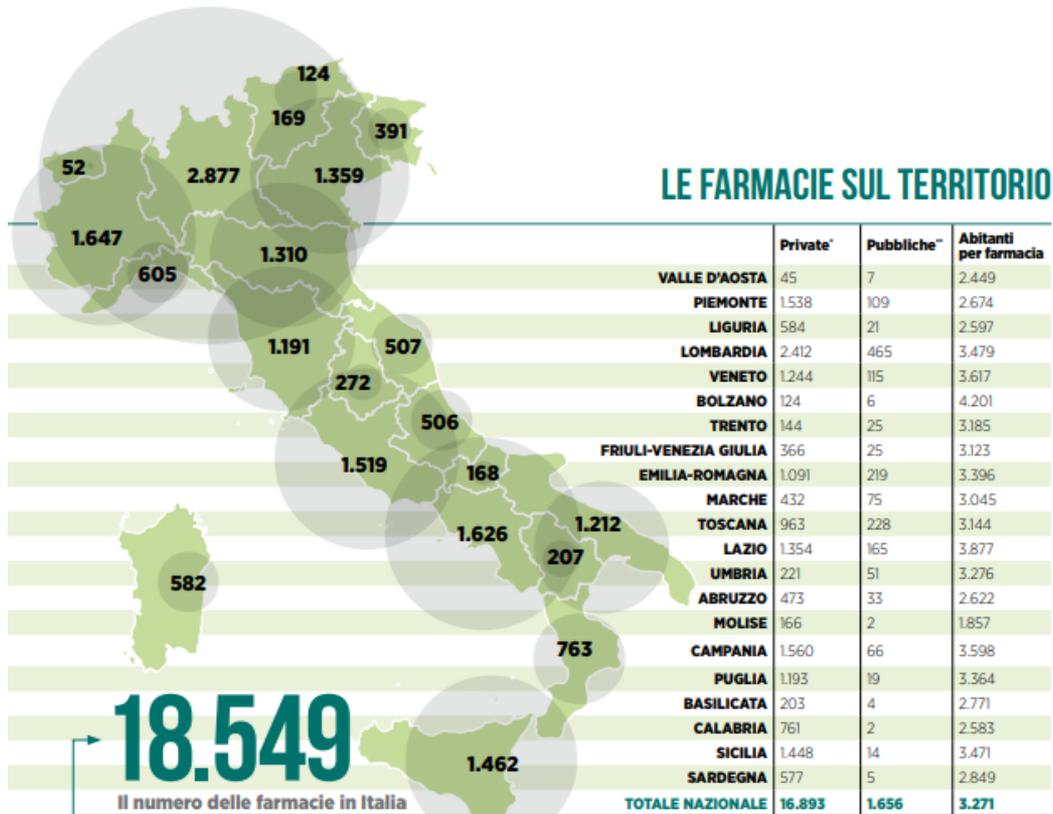
Importancia de las PYMES

| | PRODUZIONE (mln. di euro) | | |
|-------------|---------------------------|--------------|------------------|
| | PMI | % SUL TOTALE | % SUL TOTALE PMI |
| Italia | 8.306 | 28,3% | 25,9% |
| Spagna | 4.548 | 29,9% | 14,2% |
| Francia | 3.578 | 17,4% | 11,2% |
| Germania | 3.211 | 10,9% | 10,0% |
| Irlanda | 3.078 | 15,9% | 9,6% |
| Regno Unito | 2.393 | 12,4% | 7,5% |
| Paesi Bassi | 1.815 | 29,4% | 5,7% |
| Svezia | 860 | 11,0% | 2,7% |
| Portogallo | 836 | 56,1% | 2,6% |
| Belgio | 560 | 5,0% | 1,7% |
| Polonia | 463 | 15,6% | 1,4% |
| Grecia | 450 | 48,5% | 1,4% |
| Austria | 373 | 13,0% | 1,2% |
| Danimarca | 370 | 2,8% | 1,2% |
| Romania | 304 | 46,4% | 0,9% |
| Paesi Ue | 32.047 | 17,0% | 100,0% |

Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, Efpia, Farnindustria per l'Italia

- 1r mercado europeo por presencia y valor de la producción (8.306 M euros)
- Importancia cualitativa y cuantitativa

Las farmacias en Italia



* dati Federfarma comprensivi dei 553 dispensari
** dati Assofarm

- Más de 18.000 farmacias
- 1.600 públicas
- Próxima apertura de 2.500 nuevas
- 3.000 parafarmacias
- Más de 300 *corners* en la gran distribución

Farmacia pública



- Representadas por A.S.SO.FARM
- Reinversión de beneficios en fines sociales y solidarios
- Gestión:
 - Ayuntamiento
 - Empresas participadas
 - Consorcios ayuntamiento
- Localizaciones periféricas
- Servicios especiales

El papel actual de la farmacia

- Mayor importancia en prevención y bienestar
- *Wellness* vs. Fármacos
- Cambios estratégicos del farmacéutico:
 - Ofertas promocionales
 - Comunicación (displays, etc.)
 - *Layout*
 - Consultores (cosméticos, nutracéuticos, etc.)



Efecto de la liberalización

- Ley Bersani (2006)
 - Canales de venta alternativos
 - Estímulo para la mejora de la oferta
 - Renovación imagen
 - Mayor flexibilidad (horarios y productos)



I FARMACI SONO CLASSIFICATI IN:

FASCIA A

Farmaci prescrivibili a carico del SSN.

FASCIA C

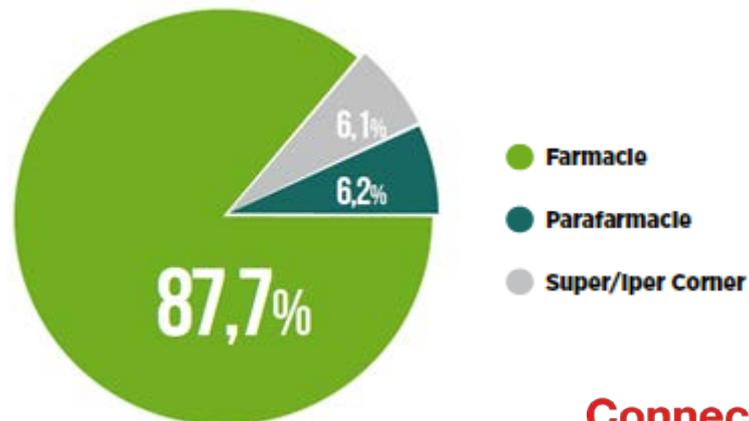
Farmaci non a carico del SSN, con ricetta medica (tra i quali: antibiotici, antipertensivi, ormoni, anestetici, ansiolitici, antiepilettici, cortisonici, ipnotici, oppioidi, sedativi, anticoncezionali, steroidi anabolizzanti, antitumorali) o senza ricetta medica per patologie minori (SOP).

FASCIA C-BIS

Medicinali non soggetti a prescrizione medica che possono essere oggetto di pubblicità al pubblico, cosiddetti di automedicazione (OTC).

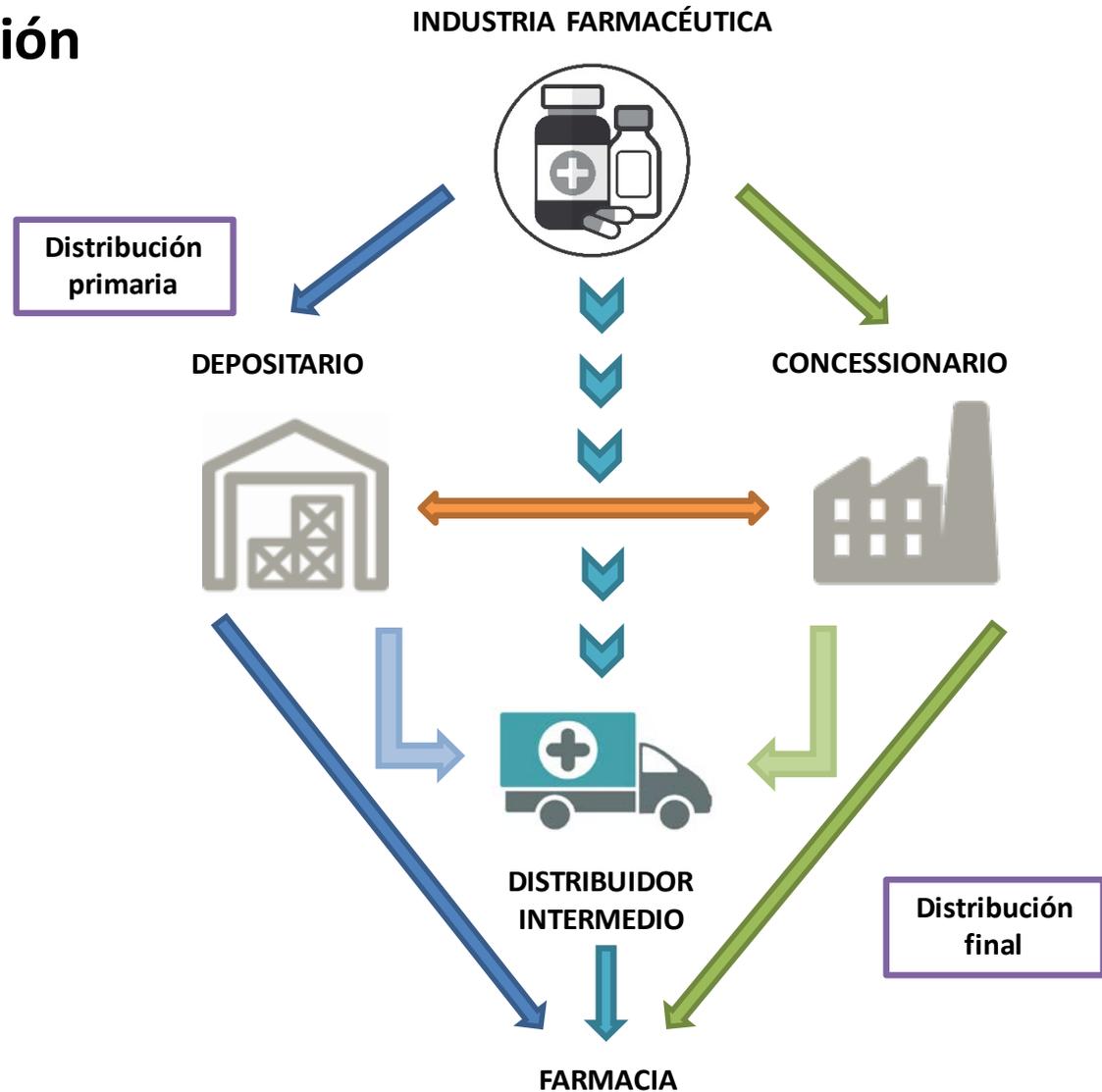
FASCIA H

Farmaci di esclusivo uso ospedaliero, che, quindi, non possono essere venduti ai cittadini dalle Farmacie aperte al pubblico.



La cadena de distribución

- Laboratorios farmacéuticos
- *Depositari y concessionari*
- Distribución intermedia (mayoristas y cooperativas)
- Farmacias



Distribución primaria

Depositario

- Pre-wholesaling
- Almacenaje
- Reparto (farmacias + mayoristas)
- Servicios añadidos (packaging, *call center*, etc.)

Concesionario

- Distribuidores multicartera
- Varias redes comerciales
- Visitadores médicos (solo los más estructurados)

| | OPERATORE LOGISTICO | LOCALIZZAZIONE DEPOSITI (PV) | LOCALIZZAZIONE DEPOSITI |
|----------------|-------------------------------------|------------------------------|--|
| MULTINAZIONALI | CEVA LOGISTICS | PV, RM | STRADELLA (PV) MONTEROTONDO (RM) |
| | DHL SUPPLY CHAIN (Divisione Health) | MI, RM | SETTALA (MI) CERRO AL LAMBRO (MI) POMEZIA (RM) |
| | UPS HEALTHCARE ITALIA | MI, RM | LISCATE (MI) FORMELLO (RM) |
| | XPO LOGISTICS | MI, RM | CALEPPIO DI SETTALA (MI) COLLEFERRO (RM) |
| | COLUMBUS PHARMA DI FARCO | MI MI, NA | DESIO (MI) LISCATE (MI) CALVENZANO (BG) |
| NAZIONALI | NEOLOGISTICA | MI | GARBAGNATE (MI) ORIGGIO (VA) |
| | SILVANO CHIAPPAROLI LOGISTICA | MI, LO, FR | CERRO AL LAMBRO (MI) LIVRAGA (LO) ANAGNI (FR) |
| | STM GROUP | MI, NA | CAMBIAGO (MI) GREZZAGO (MI) POZZUOLI (NA) |



Distribución intermedia

Mayoristas

- Suministro de fármacos y parafármacos de forma rápida, capilar y eficiente
- “Servicio público” → entrega 12 h.
- Flexibilidad → flujo muy atomizado
- *Transfer order* (papel de agente)



Sociedades de farmacéuticos

- Forma de cooperativas
- Más de 30
- Distintos tamaños



Farmacias públicas



Integración en la cadena de distribución

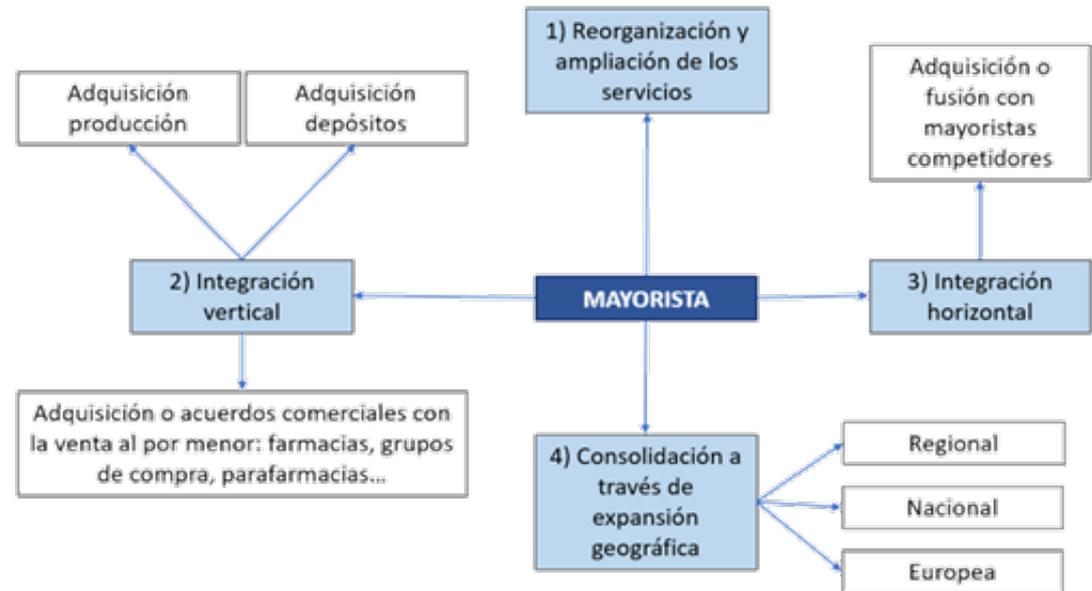
¿Hacia la integración?

- Francia, Alemania y UK → 4 – 5 distribuidores representan el 80% del mercado
- Italia → 100 mayoristas activos, 3 *big players* (40% mercado)
 - Lenta integración y difícil concentración por presencia cooperativas

Ley competencia (2017)

- Verticalmente: adquisición fabricantes (*private label*), acceso capital farmacias (cadenas)
- Horizontalmente: adquisición mayoristas (concentración)

Estrategias para reducir costes y aumentar márgenes



Casos Lloyds Farma y Alphega

Primeros casos de integración vertical

Admenta (grupo CELESIO)

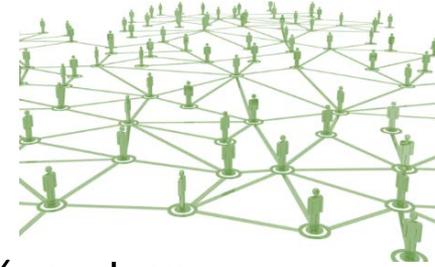
- Gestiona farmacias comunales de Bologna y Milano
- Adquisición 80% del capital
- Rebranding **LloydsFarmacia**
- 200 puntos de venta

Alliance Healthcare

- Creación de la red de farmacias independientes
- Network europeo
- Nueva ley competencia → adquisición farmacias privadas



Multicanalidad

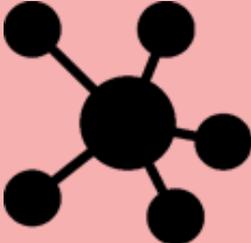
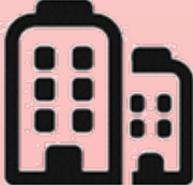


- Farmacia canal principal
- Parafarmacias: no fármacos con obligación de prescripción (46% en el sur de Italia)
- *Corners* gran distribución: esencial contactos con intermediarios especializados (56% Norte de Italia)

Posibles canales competidores

- Perfumerías
- Tiendas de puericultura
- Gimnasios
- Beauty farm
- Centros estéticos
- Herboristerías
- Monomarca

Formas de entrada

| FORMA INDIRECTA | FORMA DE ENTRADA MIXTA | FORMA DIRECTA |
|--|---|--|
|  Concesionario |     Filial + concesionarios locales |     Creación de red comercial propia |

Distribuidores / Concessionari

- Identificación distribuidores introducidos en farmacias, parafarmacias y herboristerías
- Análisis de la estructura comercial (cobertura del territorio, capilaridad, tamaño de la empresa, etc.)



Menor control del mercado

✓ Menor riesgo y coste de entrada

Requerimientos

- Soporte al *partner* italiano (*trade marketing*, formación, acompañamiento, etc.)
- Visitadores médicos (dependiendo del producto) → ¿aportaciones económicas?

Forma de entrada mixta

- Posible creación sociedad italiana
- Contratación responsable del mercado
 - *Business development*
 - Gestión contractual
 - Negociaciones con distribuidores locales / regionales
 - Contratos con depositari / mayoristas



Mayor coste

Necesidad de seguimiento constante de la red comercial

✓ Diversificación del riesgo comercial (varios distribuidores)

Forma directa

- Creación filial (sociedad de capital)
- Organización red de comerciales / visitantes propias (contratos directos u *outsourcing*)
- Gestión logística



- Presupuesto muy elevado
- Poco viable para empresas no estructuradas y sin una presencia ya establecida en el mercado
- ✓ Control total del mercado
- ✓ Márgenes más altos

Información científica

- Número de referencias en farmacia muy elevado (>15.000)
- Guerra de márgenes
- Algunos sectores muy competitivos (*food supplement* y cosmética)

Estrategia diferencial: visita a médicos prescriptores

- Inversiones relevantes
- Necesidad de producto eficaz y diferenciador
(comprobación especialista)



- Alternativa a los altísimos costes de la publicidad (marketing ATL)

FOCUS SECTORES



SOP - OTC



NUTRACÉUTICOS



COSMÉTICA



MEDICAL DEVICES

Focus sectores: SOP - OTC

Tabella 1.16
Il mercato europeo dei farmaci senza obbligo di prescrizione; milioni di euro (anno 2016)

| | Mercato farmaci SOP (Mil. €) | Peso sul PIL | Quota sul mercato farmaceutico nazionale | Quota sul mercato europeo dei farmaci SOP |
|---------------|------------------------------|--------------|--|---|
| Austria | 821 | 0,23% | 15,7% | 2,7% |
| Belgio | 820 | 0,19% | 18,3% | 2,7% |
| Danimarca | 187 | 0,07% | 7,7% | 0,6% |
| Finlandia | 388 | 0,18% | 15,3% | 1,3% |
| Francia | 5.550 | 0,25% | 20,0% | 18,5% |
| Germania | 6.582 | 0,21% | 12,7% | 21,9% |
| Grecia | 231 | 0,13% | 5,7% | 0,8% |
| Irlanda | 171 | 0,10% | 7,9% | 0,6% |
| Italia | 2.440 | 0,15% | 13,9% | 8,1% |
| Norvegia | 140 | 0,04% | 4,9% | 0,5% |
| Paesi Bassi | 789 | 0,11% | 15,1% | 2,6% |
| Polonia | 4.062 | 0,96% | 42,6% | 13,5% |
| Portogallo | 243 | 0,14% | 9,6% | 0,8% |
| Regno Unito | 4.554 | 0,19% | 18,4% | 15,2% |
| Spagna | 1.115 | 0,10% | 5,6% | 3,7% |
| Svezia | 718 | 0,16% | 19,0% | 2,4% |
| Svizzera | 1.210 | 0,20% | 17,9% | 4,0% |
| Totale | 30.021 | 0,20% | 15,5% | 100,0% |

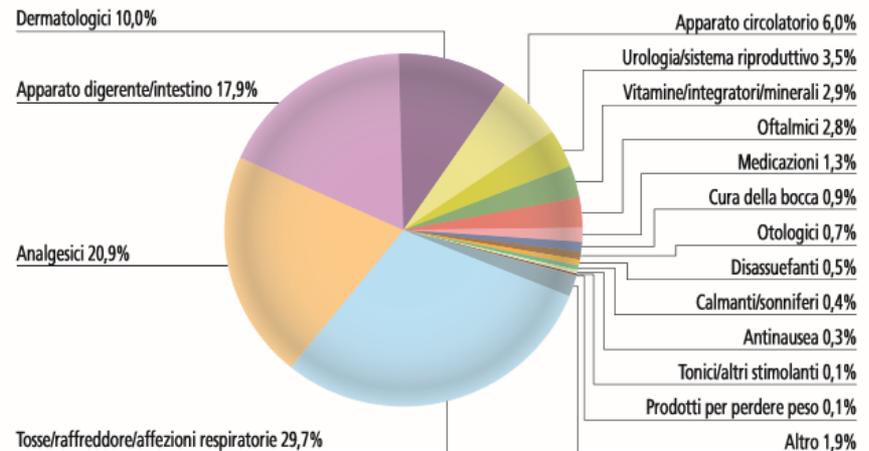
Portogallo e Regno Unito: 2015, ultimo dato disponibile. Irlanda: 2013, ultimo dato disponibile.

Fonte: elaborazione Assosalute su dati forniti ad AESGP dalle Associazioni nazionali ed Eurostat

- Italia en el top 5 en el mercado europeo de fármacos SOP
- Junto a Alemania, Francia, UK y Polonia representan el 77,2%

- Principales categorías terapéuticas por valor de ventas:
 - Sistema respiratorio
 - Analgésicos
 - Aparato digestivo
 - Dermatología

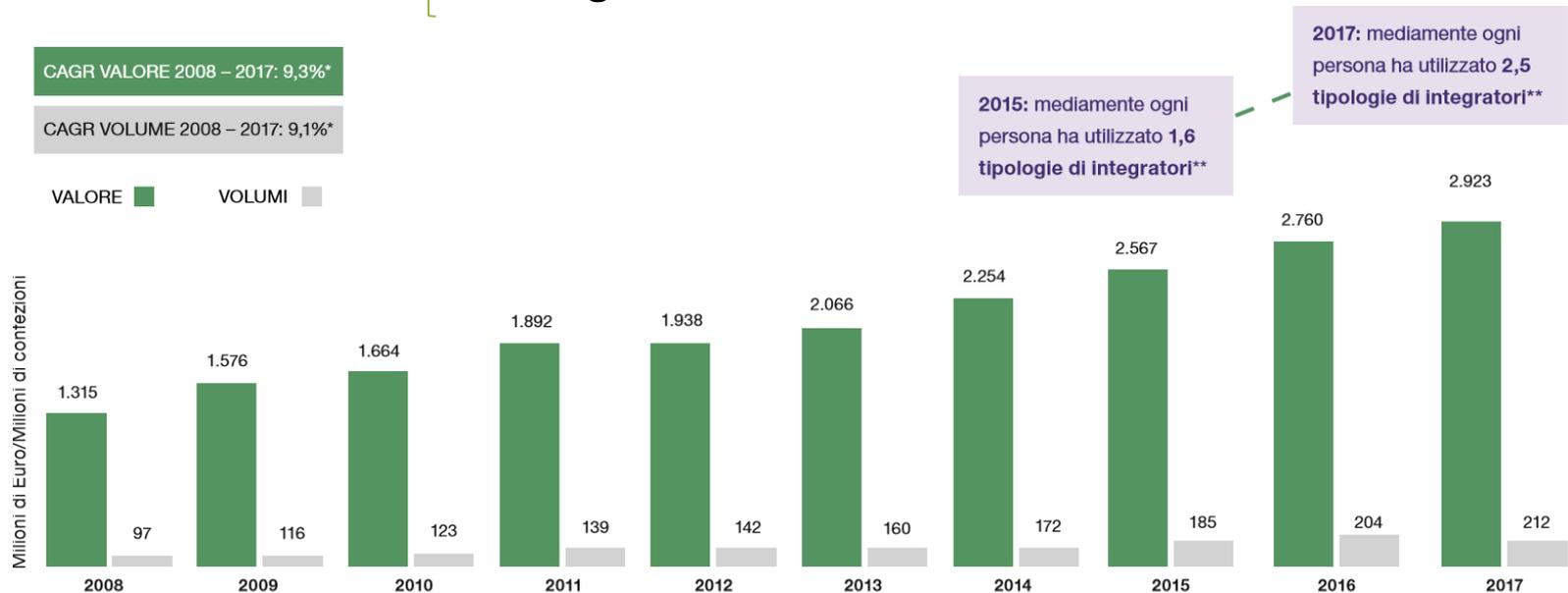
Figura 3.17
Farmaci senza obbligo di prescrizione. Vendite a valori: peso delle categorie terapeutiche; sell out (anno 2016)



Fonte: elaborazione Assosalute su dati IMS Health

Focus sectores: NUTRACÉUTICOS

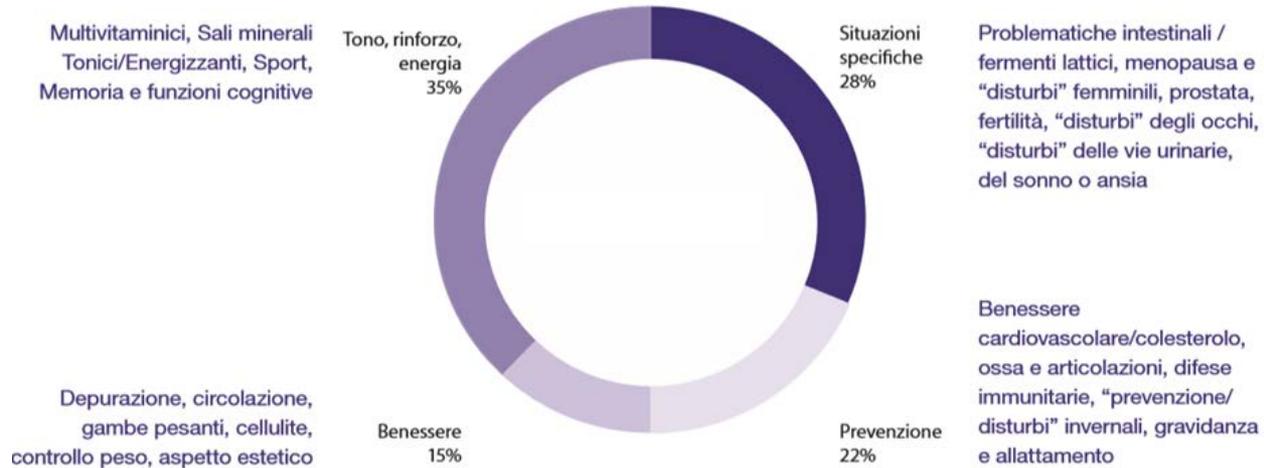
- Valor industrial 2017 alrededor de 3 mil millones de euros
- Crecimiento constante (5,9% último año)
- Canales de venta
 - 92% farma + parafarma
 - 8% gran distribución



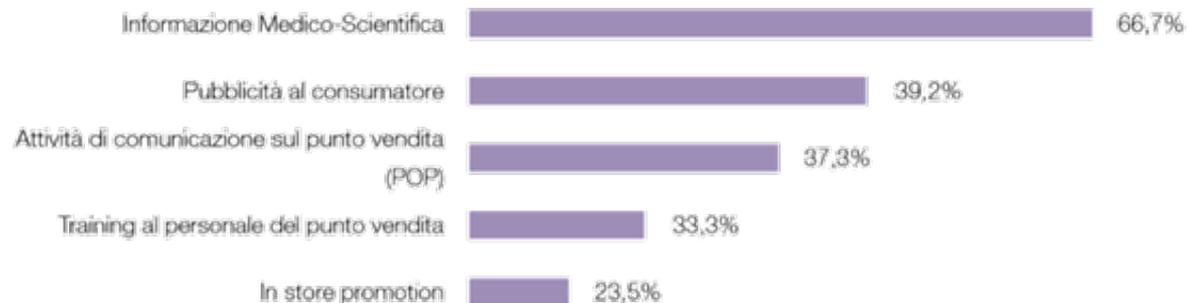
Fonte: elaborazione dati Nielsen Scantrack Totale Farmacia, Paraf., GDO 2008 – 2014, dati New Line Ricerche di Mercato e IRI Farmacia e GDO, inclusi i corner farmacia all'interno di ipermercati e supermercati, 2015 – 2017 (MAT dicembre)

Focus sectores: NUTRACÉUTICOS

Motivos de consumo



Modelos de información y comunicación



Focus sectores: COSMÉTICA

- Crecimiento constante en el valor de la producción
 - +6% 2015
 - +5,3% 2016
 - +5% 2017 est.

Struttura della filiera cosmetica

Valori in milioni di euro

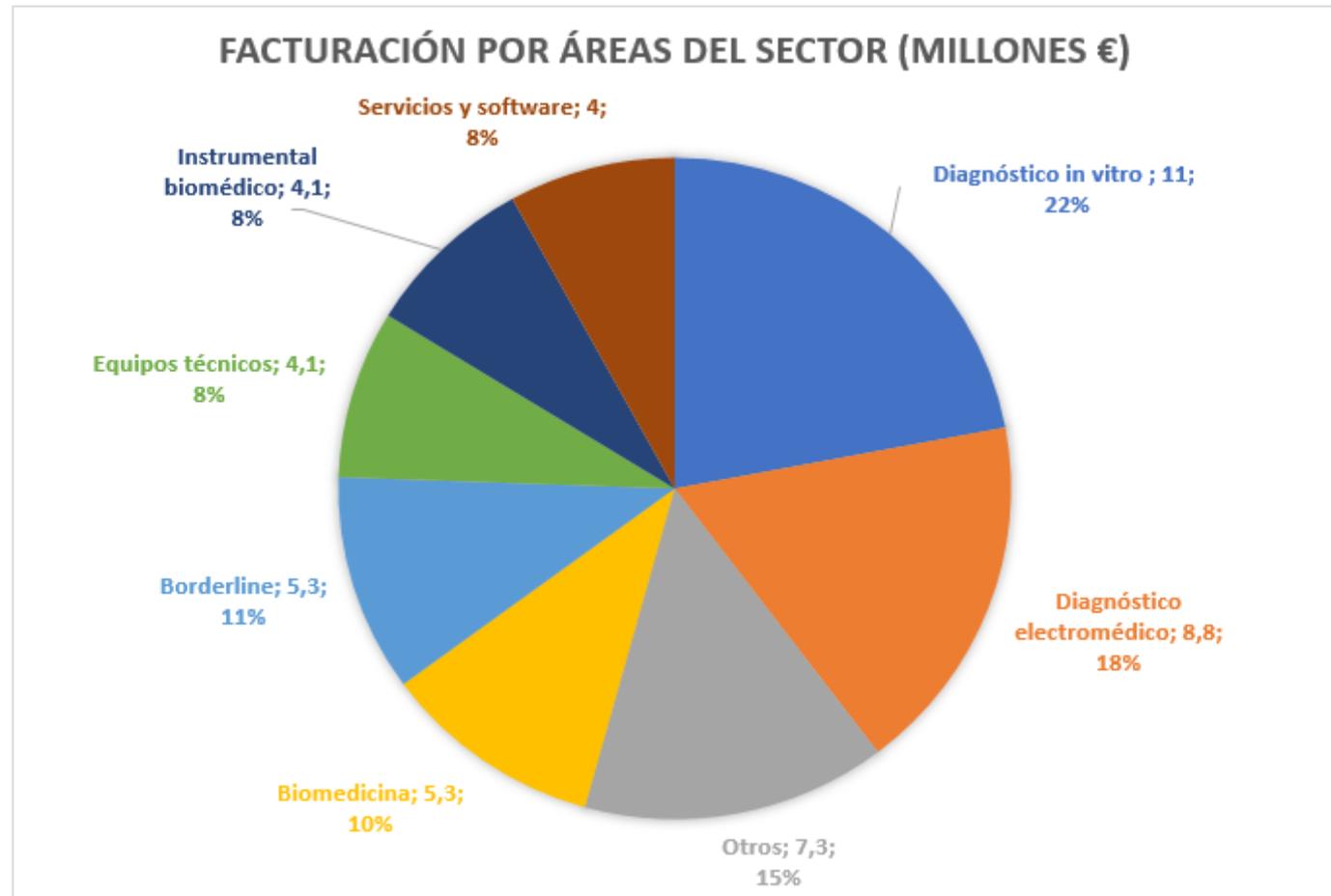
| | Industria | Materie prime | Macchinari | Imballaggi | Totale |
|------------------------------|---------------|---------------|------------|--------------|---------------|
| Fatturato 2015 | 9.971 | 895 | 300 | 3.140 | 14.306 |
| (var.% '15/'14) | +6,0 | +3,0 | +2,0 | +5,0 | +5,5 |
| Fatturato 2016 | 10.502 | 945 | 306 | 3.300 | 15.053 |
| (var.% '16/'15) | +5,3 | +5,6 | +2,0 | +5,1 | +5,2 |
| Proiezione % '17/'16 | +5,0 | +5,0 | +2,5 | +4,0 | +4,5 |
| Export 2016 | 4.293 | 315 | 225 | 1.650 | 6.483 |
| (var.% '16/'15) | +12,7 | +3,2 | -0,2 | +10,0 | +10,7 |
| Export/fatturato 2016 | 41% | 33% | 74% | 50% | 43% |

Consumo por canales de distribución



Focus sectores: MEDICAL DEVICES

- ❑ 10 mil millones de euros (valor de la producción)
- ❑ 70% destinado al sector publico
- ❑ 13% multinacionales (56% de la facturación total)



**Servei d'Informació
Empresarial**
934 767 206
Info.accio@gencat.cat

Alt Penedès, Garraf i Maresme
Tel. 934 767 251
Altpenedesgarrafmaresme.accio@gencat.cat

Catalunya Central
Tel. 936 930 209
Manresa.accio@gencat.cat

Girona
Tel. 872 975 991
Girona.accio@gencat.cat

Lleida
Tel. 973 243 355
Lleida.accio@gencat.cat

Tarragona
Tel. 977 251 717
Tarragona.accio@gencat.cat

Terres de l'Ebre
Tel. 977 449 333
Terresebre.accio@gencat.cat

 @accio_cat

Accra / Berlín / Bogotà / Bombai / Boston / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Copenhaguen / Dubai / Hong Kong / Istanbul /
Johannesburg / Lima / Londres / Mèxic DF / Miami / Milà / Mont-real / Moscou / Nairobi / Nova York / Panamà / París / Pequín /
Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Xangai / Silicon Valley / Singapur / Stuttgart / Sydney / Teheran / Tel Aviv / Tòquio / Varsòvia /
Washington DC / Zagreb-Belgrad

ACCIÓ



**Generalitat
de Catalunya**

Connecta't a ACCIÓ
accio.gencat.cat