



sanofi

Alessandro Milazzo
Andrea Marnoni
Anna Lattarini
Caterina Falappi
Gabriele Foti

Docente
Masella Cristina

Tutor
Filippi Tecla

GRUPPO SANOFI

Sanofi è un gruppo farmaceutico francese che è stato creato nel 2004 dalla fusione di Sanofi-Synthélabo e Aventis.

Il Gruppo Sanofi è presente in più di 100 Paesi con oltre 100.000 dipendenti. La società ha filiali in cinque continenti ed è uno dei più importanti fra i grandi gruppi farmaceutici al mondo, nonché il primo nei Paesi in via di sviluppo.



Sanofi ha 4 hub di Ricerca e Sviluppo ed è organizzata in cinque Business Unit:

- General Medicines (prodotti maturi),
- Diabetes & Cardiovascular,
- Consumer Healthcare (automedicazione),
- Sanofi Genzyme (malattie rare, sclerosi multipla, oncologia e immunologia),
- Sanofi Pasteur (vaccini).

SANOFI ITALIA S.r.l.

In Italia, Sanofi è una delle principali aziende farmaceutiche per presenza industriale e numero di collaboratori - oltre 2000 dipendenti, di cui più della metà occupati nel comparto industriale.

E' presente con la sede di Milano e con uffici a Modena e a Roma. A Milano opera anche un'unità di ricerca clinica che coordina l'intera area Adriatica.

Conta inoltre quattro stabilimenti industriali:

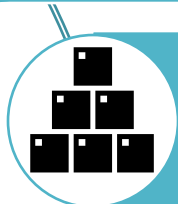
- **Origgio (VA)**: stabilimento biotecnologico dedicato alla produzione di alcuni marchi chiave della gamma Consumer Healthcare: Enterogermina, Maalox, Bisolvon e Mucosolvan.
- **Anagni (FR)**: un centro di eccellenza per la produzione di farmaci sterili liquidi o liofilizzati
- **Brindisi (BR)**: è specializzato nella produzione di principi attivi farmaceutici (API) per fermentazione
- **Scoppito (AQ)**: è uno stabilimento strategico per la produzione e il confezionamento di farmaci solidi orali su larga scala

STRATEGIA E OBIETTIVI

La strategia di mercato di Sanofi Italia si basa sull'obiettivo primario di fornire soluzioni terapeutiche innovative per rispondere alle esigenze dei pazienti italiani. I punti di forza dell'azienda sono:



Ricerca e sviluppo: investe in ricerca e sviluppo per scoprire e sviluppare nuovi farmaci e terapie innovative.



Portfolio di prodotti: offre una vasta gamma di prodotti farmaceutici e vaccini in diverse aree terapeutiche. L'azienda lavora per ampliare e migliorare il proprio portfolio.



Collaborazioni e partnership: collabora con professionisti sanitari, organizzazioni e istituzioni del settore per promuovere la ricerca scientifica, l'educazione medica e l'accesso alle cure.



Accesso ai farmaci: si impegna per garantire l'accesso dei pazienti ai propri farmaci. Ciò include la collaborazione con le assicurazioni sanitarie per facilitare l'accesso e la copertura dei trattamenti necessari.



Responsabilità sociale e sostenibilità: svolge numerose attività di responsabilità sociale, che comprendono programmi di accesso ai farmaci per i pazienti che ne hanno bisogno, educazione sanitaria per la comunità e sostenibilità ambientale per ridurre l'impatto dell'azienda sull'ambiente.

IL MODELLO DI ABELL



Il modello di Abell serve a identificare lo spazio economico di riferimento attraverso tre domande:

- CHI: i gruppi di clienti interessati;
- COSA: i bisogni da soddisfare;
- COME: tecnologie esistenti o attività in grado di fornire le funzioni richieste .

CHI

- Pazienti comuni
- Pazienti oncologici
- Pazienti diabetici e con malattie cardiovascolari
- Pazienti con malattie rare

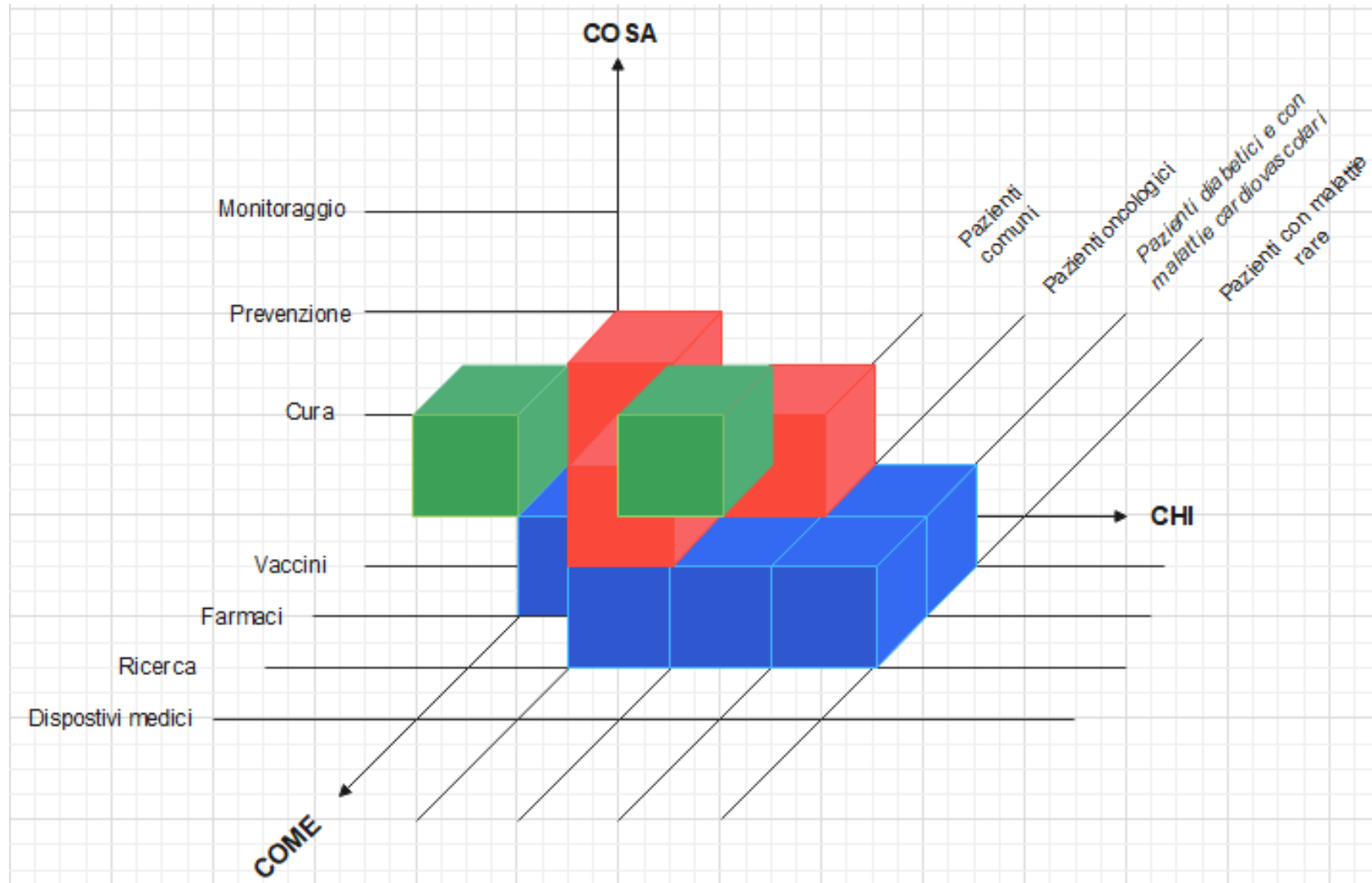
COSA

- Cura
- Prevenzione
- Monitoraggio

COME

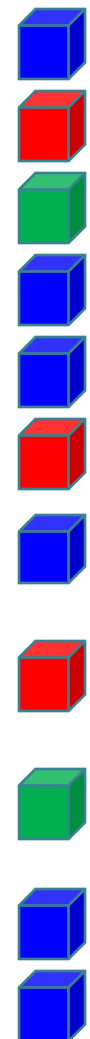
- Vaccini
- Farmaci
- Ricerca
- Dispositivi medici

IL MODELLO DI ABELL



IL MODELLO DI ABELL

CHI	COSA	COME
Pazienti comuni	Cura	Farmaci
Pazienti comuni	Prevenzione	Vaccini
Pazienti comuni	Monitoraggio	Dispositivi medici
Pazienti oncologici	Cura	Farmaci
Pazienti oncologici	Cura	Ricerca
Pazienti oncologici	Prevenzione	Ricerca
Pazienti diabetici e con malattie cardiovascolari	Cura	Ricerca
Pazienti diabetici e con malattie cardiovascolari	Prevenzione	Farmaci
Pazienti diabetici e con malattie cardiovascolari	Monitoraggio	Dispositivi medici
Pazienti con malattie rare	Cura	Farmaci
Pazienti con malattie rare	Cura	Ricerca



CATENA DEL VALORE DI PORTER

Attività di supporto



Attività primarie

ATTIVITA' PRIMARIE

Logistica esterna: si riferisce all'insieme delle attività volte a fornire i servizi all'utente finale. DHL Supply Chain, società del gruppo DHL specializzata nella logistica a temperature controllate (2°C - 8°C), è stata scelta da Sanofi per la il trasporto dei suoi prodotti;

Logistica interna: Sanofi ottimizza i processi di produzione attraverso la settorializzazione dei vari impianti in tutta Italia ed ogni sede è specializzata in un ambito di produzione;

Operations: Sanofi Italia utilizza i propri laboratori per effettuare pre-analisi e analisi con l'ausilio di un software chiamato Digital Roadmap esso consente la raccolta e la gestione di big data in ambito produttivo, qualitativo e logistico;

Marketing: social network, spot pubblicitari, eventi periodici;

Servizi: servizi di networking come ad esempio CARDIOTALK (piattaforma che permette ai medici di partecipare a congressi mondiali in ambito farmaceutico/biotecnologico).

ATTIVITA' DI SUPPORTO

Infrastrutture dell'impresa: Sanofi ha diversi poli che collaborano giorno per giorno al fine di fornire un servizio ottimale per i clienti. (produttivi, legali, finanziari e amministrativi);

Gestione delle risorse umane: si divide in 4 parti:

- Formazione, corsi specifici per area tematica;
- Welfare aziendale, assegnazione di un budget di spesa attraverso il quale ogni collaboratore può comporre il proprio pacchetto di benefit e servizi;
- Smart working;
- Pari opportunità, inclusione e valorizzazione delle differenze nella consapevolezza che le peculiarità di ogni individuo siano elementi imprescindibili per una cultura di impresa più ricca e di valore;

Sviluppo delle tecnologie: Sanofi si sta trasformando da azienda farmaceutica a biofarmaceutica. La pipeline è composta per la maggior parte da prodotti biologici innovativi;

Approvvigionamenti: Sanofi effettua un'accurata selezione dei fornitori e adotta una politica di controllo interno aggiuntiva a quella imposta dall' "Agenzia Italiana del Farmaco". I controlli di qualità si basano principalmente su: analisi periodiche sulla qualità dei fornitori e sulle materie prime; controlli anti-contraffazione; controlli analitici dei prodotti.

ANALISI AD INDICI

Il lavoro si pone l'obiettivo di analizzare l'andamento sul piano economico, finanziario e patrimoniale dell'azienda Sanofi Italia S.r.L. nel triennio 2019-2021.



Indici di redditività

L'Analisi di Redditività permette di esaminare l'equilibrio economico dell'azienda, ovvero la capacità che ha di generare reddito.



Indici di liquidità

L'Analisi di liquidità permette di esaminare l'equilibrio finanziario dell'azienda, ovvero la capacità di far fronte ai propri impegni attraverso le risorse a sua disposizione.



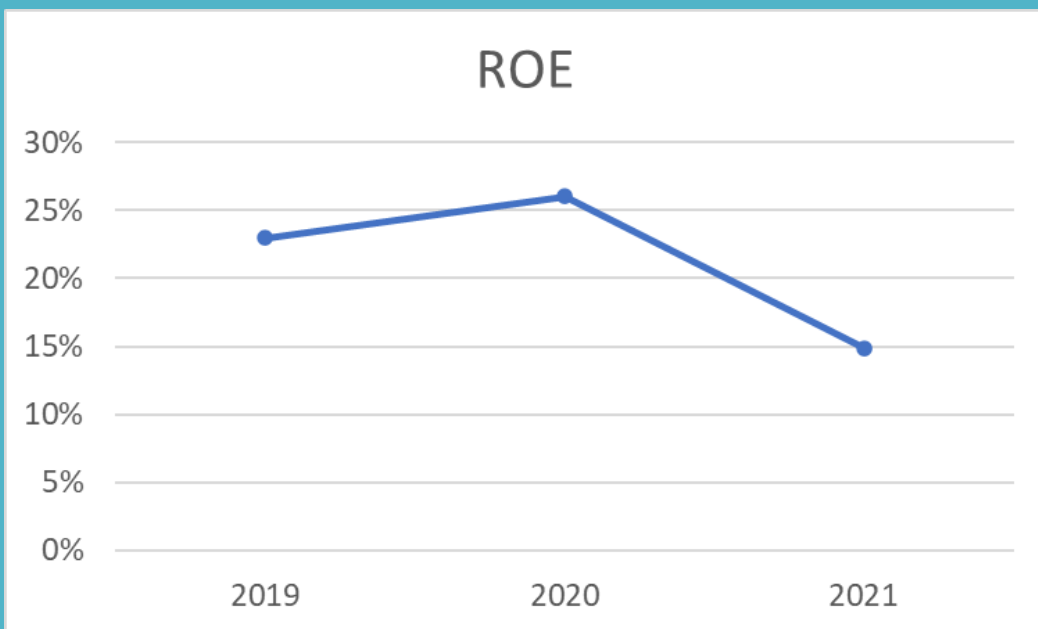
Indici di solidità patrimoniale

L'Analisi patrimoniale permette di esaminare l'equilibrio patrimoniale dell'azienda, ovvero la capacità di gestire in maniera efficiente il proprio capitale.

Analisi di Redditività:

ROE (Return On Equity)

$$ROE = \frac{\text{Utile di esercizio}}{\text{Patrimonio Netto}}$$



	2019	2020	2021
Utile di esercizio	97,8	167,5	112,8
Patrimonio Netto	426	644,3	757,1
ROE	23%	26%	14,9%

*valori in mln di euro

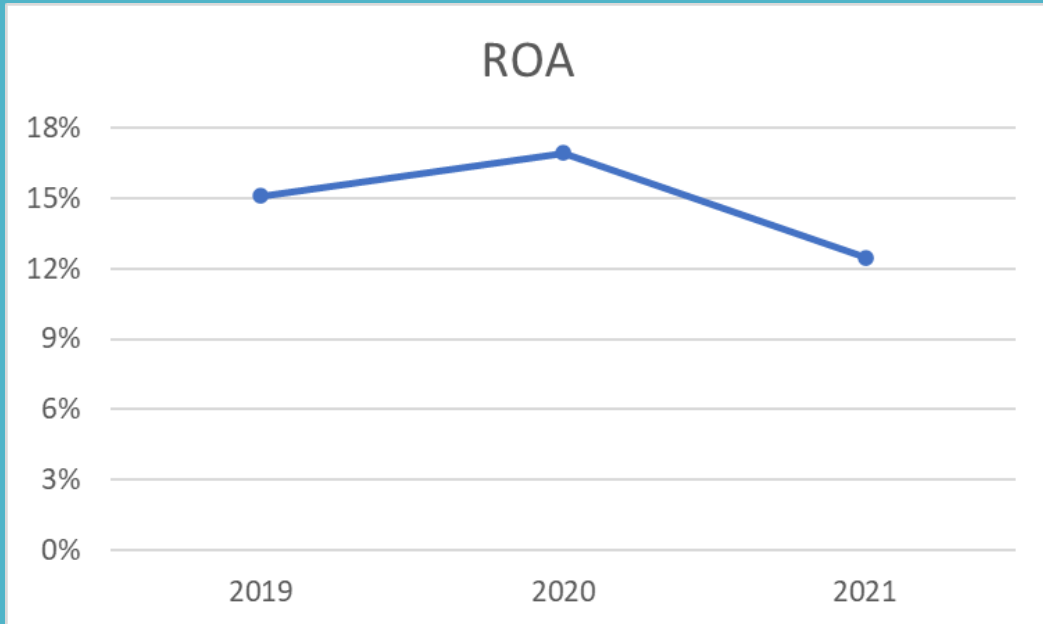
Il ROE è un indicatore che esprime il risultato dell'attività complessiva dell'impresa, cioè la redditività del capitale proprio.

Nel corso del triennio si nota un andamento lineare cresce del Patrimonio Netto, dovuto principalmente agli utili portati a nuovo; è interessante notare un picco di crescita nel 2020, dovuto ad una rivalutazione di ben 8 marchi controllati dall'azienda, resa possibile da un Decreto Legge che ha aumentato le riserve di circa 50 mln. Nello stesso anno inoltre, si nota un significativo aumento dell'utile dovuto all'incremento del margine sul valore di produzione (si passa da 145,6 mln a 218,5 mln); riconducibile a un incremento dei ricavi legati ad altre attività, nello specifico ad un indennizzo erogato dal Gruppo nell'ambito di una modifica alla politica dei prezzi di trasferimento applicata ai prodotti della categoria Anticorpi monoclonali, e ad una diminuzione dei costi della produzione, dovuta ad un decremento dei costi operativi.

Analisi di Redditività:

ROA (Return On Assets)

$$ROA = \frac{MON}{Totale\ Attivo}$$



	2019	2020	2021
MON	145,6	218,5	167,4
Totale Attivo	965,3	1290,1	1341,6
ROA	15,1%	16,9%	12,5%

*valori in mln di euro

Il ROA legge la capacità di tradurre le risorse in reddito operativo. Nel triennio, il MON presenta un picco nel 2020 , dovuto all'indennizzo citato precedentemente.

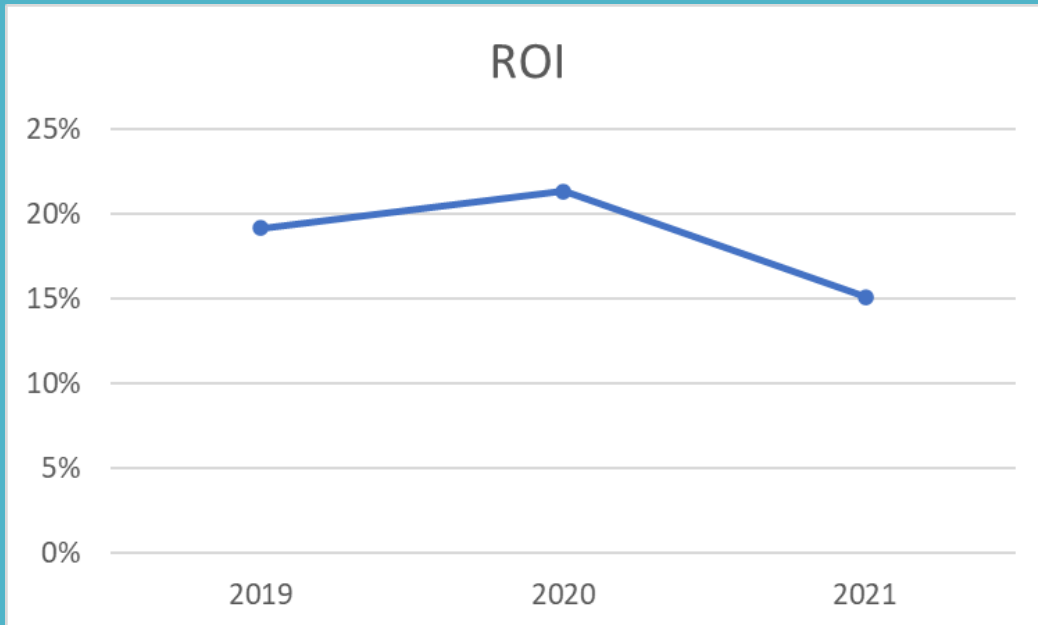
Il Totale Attivo, invece, ha un progressivo incremento nel corso del triennio; ciò è dovuto maggiormente all'aumento significativo della voce "altre attività"; nello specifico , l'incremento è dovuto nella quasi totalità ad un fenomeno di cash pooling che l'azienda principale (Sanofi S.A.) ha destinato nei confronti della filiale italiana tramite un conto corrente.

'Cash pooling' = accentramento, virtuale o effettivo, di tutte le risorse finanziarie (flussi in entrata e in uscita) di un gruppo presso un'unica società.

Analisi di Redditività:

ROI (Return On Investment)

$$ROI = \frac{MON}{Capitale\ Investito}$$



	2019	2020	2021
MON	145,6	218,5	167,4
Capitale Investito	759,7	1023,3	1106,8
ROI	19,2%	21,4%	15,1%

*valori in mln di euro

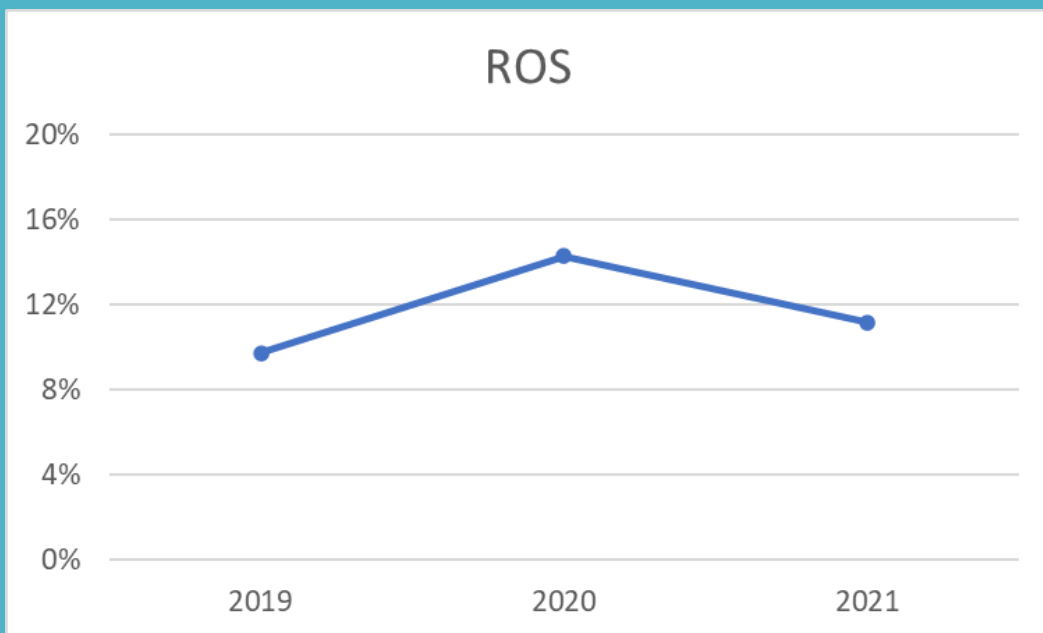
Il ROI legge in modo più specifico la capacità dell'impresa di far rendere le risorse investite.

La crescita costante del capitale investito è dovuta principalmente alla crescita del patrimonio netto, poiché i debiti finanziari non aumentano nel corso del triennio. Questo aspetto si potrà notare anche nel rapporto di leva successivamente. Riteniamo che questo sia dovuto ad una scelta dell'azienda madre: per le filiali è meglio ricevere un credito erogato da questa (cash pooling), piuttosto che indebitarsi da terzi (banche, altri finanziatori...).

Analisi di Redditività:

ROS (Return On Sales)

$$ROS = \frac{MON}{Ricavi}$$



	2019	2020	2021
MON	145,6	218,5	167,4
Ricavi	1492,2	1527	1497,4
ROS	9,8%	14,3%	11,2%

*valori in mln di euro

Il ROS rappresenta la marginalità dell'azienda, quindi la capacità di trasformare le vendite in profitti.

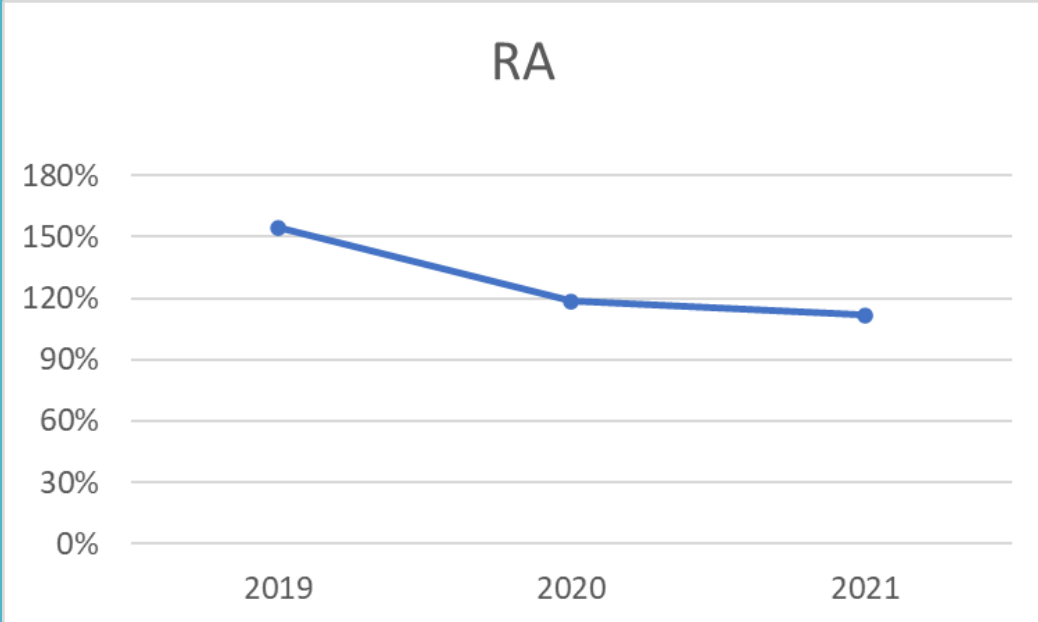
Nel triennio considerato l'andamento dei ricavi non ha cambiamenti significativi.

Nel 2020 osserviamo un leggera diminuzione dei ricavi delle vendite principalmente legata al decremento dei fatturati della divisione Diabete e del Consumer Healthcare nonostante un aumento dei ricavi delle vendite nelle sezioni Immunologia, Cardiovascolare e Vaccini. Tuttavia l'incremento dei ricavi totali è riconducibile alla crescita considerevole della voce "altri ricavi e proventi", già analizzati precedentemente.

Analisi di Redditività:

RA (Rotazione Attivo)

$$RA = \frac{Ricavi}{Attivo}$$



	2019	2020	2021
Ricavi	1492,2	1527	1497,4
Attivo	965,3	1290,1	1341,6
RA	154,6%	118,4%	111,6%

*valori in mln di euro

Il RA descrive l'insieme di risorse capaci di generare un determinato livello di fatturato. La diminuzione di tale indice significa che l'azienda è capace di generare meno fatturato a parità di risorse, oppure che riesce a ottenere lo stesso fatturato con più risorse.

Osservando i valori di ricavi e attivo, si evince che nell'azienda non ci sia un cambiamento significativo dei ricavi ma, invece, un aumento dell'attivo.

Possiamo dunque concludere che Sanofi ha diminuito l'efficacia operativa e ha perso capacità di sfruttare le diverse poste dell'attivo.

Analisi di Redditività:

Leva Finanziaria

La leva finanziaria consente di leggere come un'impresa lavora nel complesso. Attraverso la sua analisi si evidenzia il contributo della gestione operativa, finanziaria, fiscale e la capacità di gestione del patrimonio.

Le componenti della leva sono:

- **Gestione operativa:** ROA;
- **Gestione finanziaria :** $f = \frac{\text{Costo della gestione finanziaria}}{\text{mezzi terzi}};$
- **Gestione straordinaria:** $S = \frac{\text{Utile di esercizio}}{ULAF};$
- **Struttura patrimoniale :** $\frac{MT}{E} = \frac{\text{Mezzi terzi}}{\text{Equity}}.$

Nel triennio analizzato notiamo: **ROA** > **f** → l'azienda è in grado di far fruttare le risorse di terzi disponibili per realizzare una marginalità che possa ripagare il costo della produzione.

Inoltre **ROE** – **f** > **0** → l'azienda si può indebitare e fare il bene degli azionisti (aumenta la redditività per l'azionista stesso).

È interessante notare anche l'andamento del rapporto di leva in chiara diminuzione nel triennio che evidenzia l'interesse dell'azienda a puntare sui mezzi propri rispetto ai mezzi terzi.

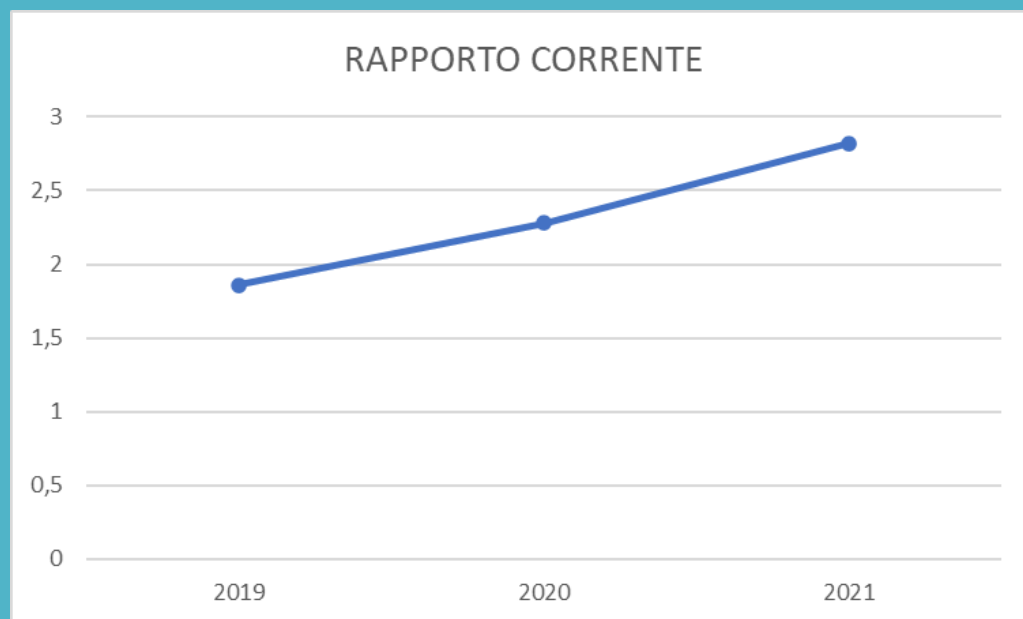
$$ROE = \left\{ ROA + \frac{MT}{E} * (ROA - f) \right\} * s$$

	2019	2020	2021
ROE	23%	26%	14,9%
ROA	15,1%	16,9%	12,5%
MT/E	1,266	1,002	0,772
f	0,13%	0,11%	0,08%
s	0,83	0,89	0,82

Analisi di Liquidità:

Rapporto corrente

$$RC = \frac{\text{Attività correnti}}{\text{Passività correnti}}$$



	2019	2020	2021
Attività correnti	659	904	1013
Passività correnti	354,6	396,8	359
Rc	1,86	2,28	2,82

*valori in mln di euro

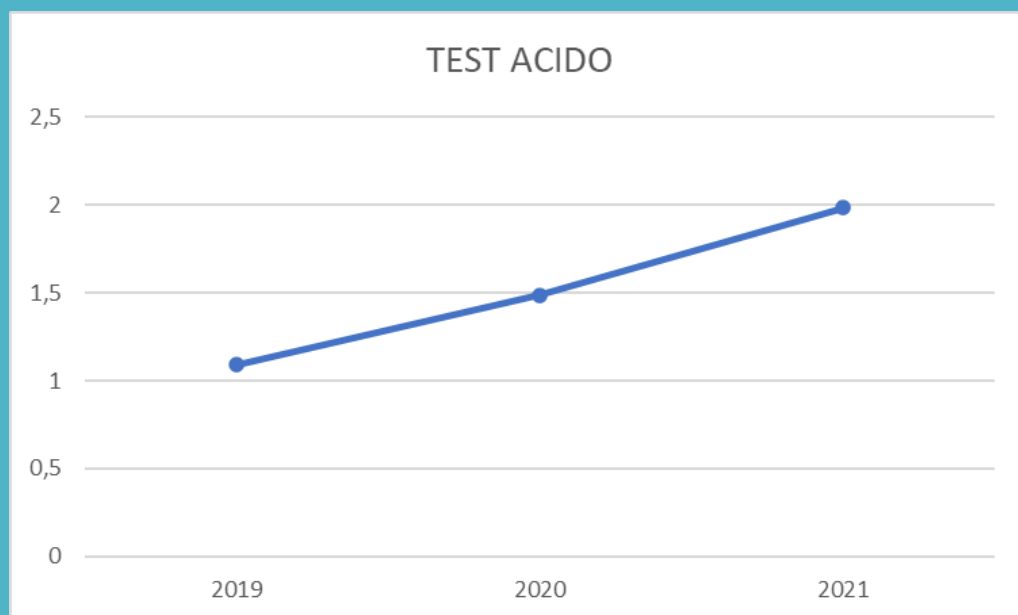
Il rapporto corrente confronta due grandezze di attivo e passivo. Tale indice segnala la capacità di far fronte agli impegni a breve con i mezzi liquidi a disposizione e con le entrate future derivanti dal realizzo delle liquidità differite e delle disponibilità.

Nel triennio considerato il rapporto Corrente è sempre maggiore di 1, ciò significa che le Attività Correnti sarebbero in grado di ripagare tutte le Passività Correnti senza dover ricorrere a fonti esterne di finanziamento.

C'è da sottolineare inoltre che il Rapporto Corrente negli anni 2019-21 è in continua crescita grazie all'aumento considerevole delle Attività Correnti.

Analisi di Liquidità: Test Acido

$$\text{Test acido} = \frac{\text{Attività correnti} - \text{Rimanenze}}{\text{Passività correnti}}$$



	2019	2020	2021
Rimanenze	271,9	314,2	299,7
Attività correnti	659	904	1013
Passività correnti	354,6	396,8	359
Test Acido	1,09	1,48	1,99

*valori in mln di euro

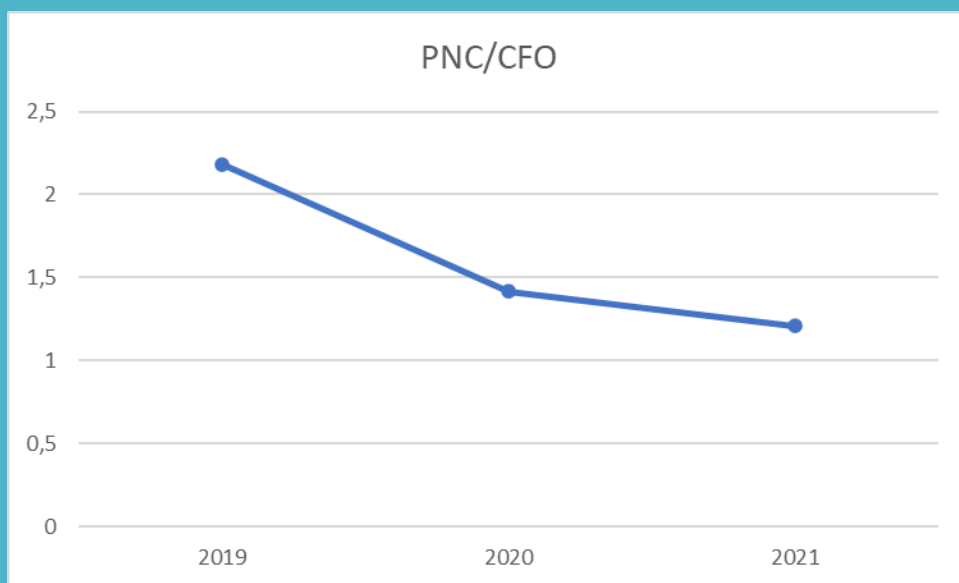
Il Test Acido è analogo al Rapporto Corrente ma al numeratore si sottraggono le scorte poiché esse possono svalutarsi, calcolare un indicatore al netto delle rimanenze da un'informazione più stringente e veritiera.

Secondo noi, dato il valore elevato delle rimanenze rispetto alle attività correnti, è più interessante in questo caso vedere l'andamento del Test Acido rispetto al RC.

Nel triennio da noi considerato l'azienda presenta un Test Acido sempre maggiore di 1 e in continua crescita ma ovviamente minore del Rapporto Corrente poiché le rimanenze sono considerevoli.

Analisi di Liquidità: PNC/CFO

$$PNC/CFO = \frac{\text{Passività non correnti}}{\text{Cash flow operativo}}$$



	2019	2020	2021
PNC	185	249	225
CFO	84,7	175,7	186,7
PNC/CFO	2,18	1,42	1,21

*valori in mln di euro

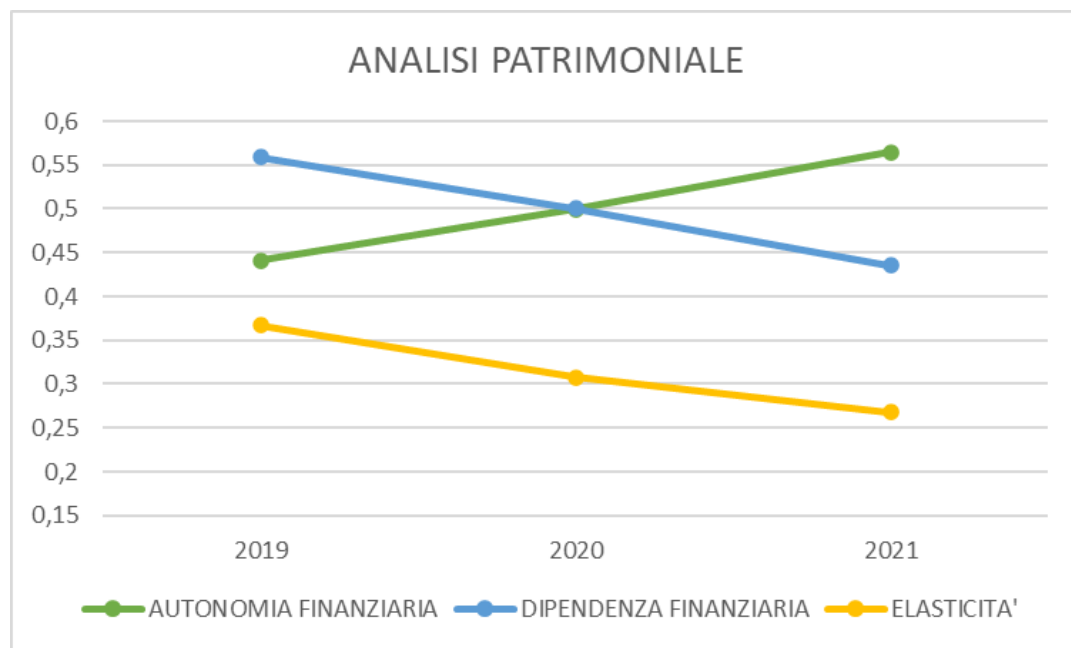
Il rapporto PNC/CFO descrive le capacità dell'azienda di pagare, nel corso degli anni, i mezzi terzi accumulati, ovvero corrisponde al numero di anni entro cui gli attuali debiti non correnti verrebbero ripagati dai flussi generati dalla normale gestione di impresa. Nel triennio da noi considerato si nota un calo del rapporto PNC/CFO legato principalmente a un aumento del cash flow operativo, questo però è un dato positivo del bilancio, l'azienda dimostra di poter eventualmente pagare i mezzi terzi accumulati in poco tempo.

Analisi Patrimoniale:

$$\text{Autonomia Finanziaria} = \frac{\text{Equity}}{\text{Passivo}}$$

$$\text{Dipendenza Finanziaria} = \frac{\text{Mezzi Terzi}}{\text{Passivo}}$$

$$\text{Elasticita' Finanziaria} = \frac{\text{Passività Correnti}}{\text{Passività Totali}}$$



	2019	2020	2021
Equity	426	644,3	757,1
Passività totali	965,3	1290	1341,6
AF	0,44	0,49	0,56
Mezzi terzi	539,3	645,9	584,5
DF	0,56	0,51	0,44
Passività correnti	354,56	396,79	359
EF	0,37	0,31	0,27

Analisi Patrimoniale:

- **Autonomia Finanziaria:** definisce in che proporzione i mezzi propri partecipino al finanziamento degli investimenti e, quindi, in che proporzione siano dipendenti o indipendenti dai capitali di terzi. Nel triennio da noi considerato si nota come l'AF sia in costante crescita passando da un valore più che accettabile nel 2019 (0,44) a un valore buono nel 2021 (0.56).
- **Dipendenza Finanziaria:** Si basa sul principio della leva finanziaria, definendo la capacità di un'azienda nell'indebitarsi al fine di creare utile, è un indice complementare all'AF e quindi il suo andamento è esattamente l'opposto.
- **Elasticità Finanziaria:** Si identifica come la capacità di un'impresa nel generare capitale di breve. Nel triennio c'è un calo di questo indice, arrivando ad un valore, nel 2021, di 0,27, il che significa che l'azienda dipende di più da prestiti, mutui e finanziamenti a lungo termine.

COMPETITORS

Per analizzare meglio i dati di bilancio e per capirli rispetto al mercato circostante, abbiamo preso in esame anche altre tre aziende competitors di Sanofi:

1. TEVA
2. NOVO NORDISK (cura del diabete)
3. Pfizer

1. TEVA

Teva opera oggi sul territorio italiano con una filiale commerciale, 5 siti per la produzione di principi attivi e 1 sito di prodotto finito che permettono di coprire nel Paese tutto il ciclo produttivo del farmaco.

Il cammino ha avuto inizio nel 1996 con l'apertura della sede in Italia per la commercializzazione di farmaci equivalenti oncologici in ambito ospedaliero. Da allora Teva Italia è diventata leader nei farmaci equivalenti e ha esteso la sua presenza grazie a nuovi prodotti, acquisizioni strategiche e ingenti investimenti, ai farmaci innovativi nell'area del sistema nervoso centrale, della terapia del dolore, dell'onco-ematologia, del respiratorio e della salute della donna, affermando ancora una volta il suo impegno a 360° per il benessere delle persone. Una crescita nell'offerta che risponde ai nuovi bisogni di cura: innovativi, sostenibili, ma anche e soprattutto a misura di paziente.

2. NOVO NORDISK

Novo Nordisk è un'azienda farmaceutica leader a livello mondiale fondata nel 1923 in Danimarca e presente in Italia da oltre quarant'anni. Novo Nordisk opera in tutto il mondo ponendosi come principale obiettivo quello di guidare il cambiamento per sconfiggere il diabete e altre malattie croniche attraverso anche la ricerca. Nel mondo commercializza in 168 diversi paesi i suoi prodotti e ha affiliate in 80 paesi.

In Italia vanta di oltre 350 dipendenti, e 41 studi clinici. Dal 2014 inoltre supporta il progetto Cities Changing Diabetes a cui hanno aderito in Italia la quasi totalità dei capoluoghi di provincia. Mediante questo progetto favorisce un cambiamento sistematico per affrontare il diabete di tipo 2 e l'obesità mediante una risposta integrata che riguarda tutti gli aspetti della vita in città.

Si presenta come il principale competitor di Sanofi Italia nell'ambito di produzione di farmaci per il diabete .

3. PFIZER

Pfizer è un'azienda farmaceutica statunitense nata a New York nel 1849. In Italia, dove è presente dal 1955, Pfizer rappresenta un'importante realtà industriale. Il settore farmaceutico svolge un ruolo fondamentale per la crescita economica del Paese e favorisce sviluppo, occupazione, ricerca e salute. Grazie alla propria attività industriale e di ricerca, l'azienda attiva una catena del valore che contribuisce in modo rilevante al Sistema Paese, producendo ricchezza in modo diretto e indiretto, grazie alla rete di fornitori collegati alla sua realtà produttiva.

Pfizer ha una sede principale, a Roma, che ospita gli uffici amministrativi; mentre a Milano sono collocate le funzioni Farmacovigilanza, Clinical Development Oncology, Worldwide Regulatory Strategy (Oncology) e Global Chemistry Manufacturing and Control, operanti a livello internazionale.

INDICI COMPETITORS

Svolgiamo un confronto tra i principali indici di bilancio delle aziende Sanofi Italia S.r.l. e Pfizer nell'anno 2021. Abbiamo scelto Pfizer, nonostante sia un'azienda molto più grande di Sanofi perché è interessante, secondo noi, vedere le differenze tra un'azienda italiana e una delle aziende più importanti sul mercato mondiale.

	Sanofi Italia S.r.l.	Pfizer
ROE	14,9%	28,5%
ROA	12,5%	13,4%
ROI	15,1%	27,9%
ROS	11,2%	29%
RA	111,6%	45%
RC	2,82	1,4
Test Acido	1,99	0,98
AF	0,56	0,43
DF	0,44	0,57
EF	0,27	0,24

COMPETITORS

- **ROE:** Pfizer ha un ROE del 28,5% contro il 14,9% di Sanofi Italia, questo significa che potenzialmente converrebbe di più, in questo momento, investire sulle azioni di Pfizer per ottenere un ritorno economico maggiore;
- **ROA:** Pfizer ha un ROA del 13,4% contro il 12,5% di Sanofi Italia, si può notare, infatti, la capacità maggiore di Pfizer rispetto a Sanofi di tradurre le risorse in reddito operativo;
- **ROI:** in accordo con il ROA, il ROI evidenzia la capacità di far rendere le risorse investite;
- **ROS:** dal confronto dei ROS, si nota come Pfizer abbia una capacità superiore rispetto a Sanofi di ricavare dalle proprie vendite più denaro, cioè vendere prodotti a un prezzo significativamente più alto rispetto ai costi;
- **RA:** notiamo che il RA di Pfizer è così basso poiché le risorse sono molto elevate;
- **RC, Test Acido:** per Sanofi, secondo noi, date le rimanenze così elevate, è più interessante analizzare il test acido, per Pfizer il discorso è differente, nel biennio 20-21 hanno concentrato le loro attenzioni verso i vaccini, dato il periodo storico in cui ci trovavamo, per questo le rimanenze erano minime ed è più corretto analizzare il RC, dal confronto risulta comunque che Sanofi riuscirebbe meglio a far fronte agli impegni a breve, nonostante il valore del RC per Pfizer sia più che buono;
- **AF, DF:** dal confronto si evince che Sanofi, in proporzione, conta di più sui mezzi propri per il finanziamento degli investimenti mentre Pfizer più sui mezzi terzi;
- **EF:** dalla tabella si evidenzia come Sanofi ha maggiore capacità di raccogliere il capitale a breve rispetto a Pfizer ma hanno due valori davvero simili quindi la differenza sarà minima.

CONCLUSIONI

Il settore farmaceutico è, ormai da qualche anno, è uno dei principali ambiti di crescita dell'economia del Paese. L'Italia oggi vanta il primato in Europa, con un valore della produzione pari a 31 miliardi di euro, esportazioni cresciute del 107% in 10 anni, investimenti per 2,8 miliardi di euro nel 2017 e cresciuti del 20% negli ultimi 5 anni.

Sanofi con le sue attività contribuisce attivamente alle sfide di salute del nostro tempo, molte delle quali sono presenti anche nell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile. In particolare, partecipa al raggiungimento dell'obiettivo sulla buona salute, così come alla crescita economica del Paese, alla tutela ambientale, all'innovazione, alla parità di genere e alla diffusione dell'educazione. Contribuisce attivamente al dialogo con le istituzioni affinché il settore farmaceutico sia al centro dell'agenda politica, con l'obiettivo di trovare soluzioni condivise e sostenibili per rispondere alle sfide del sistema e fare dell'Italia un esempio virtuoso per opportunità di accesso, investimenti, competitività.

È con questo spirito che Sanofi vorrebbe proporre un vero *Manifesto per la Farmaceutica 2030*, su 4 punti strategici per il settore: **uniformità di accesso all'innovazione** su tutto il territorio nazionale, per rispondere alla crescente domanda di cure di una popolazione sempre più longeva. Una **nuova Governance** che stimoli lo sviluppo di modelli di cura integrata per sfruttare le opportunità derivanti da digitalizzazione e nuove tecnologie. Il superamento dell'attuale sistema del **Payback** in favore di un sistema più equo che consenta alle aziende farmaceutiche di fare il proprio lavoro e rendere disponibile l'innovazione ai pazienti. Ma anche **ricerca** che, con investimenti cresciuti del 22% in 5 anni, rappresenta oggi il 7% del valore totale della ricerca italiana e deve essere valorizzata in tutti i suoi campi di applicazione.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Alessandro Milazzo

Andrea Marnoni

Anna Lattarini

Caterina Falappi

Gabriele Foti