



# MERCK

## ANALISI STRATEGICA E DI BILANCIO

31/05/2024

### **Gruppo 17:**

Gabriele Antonioli-10794647

Federico Bedini-10766359

Paolo Giuseppe Bianca-10830953

Leonardo Cerbini-10795685

### **Docente:**

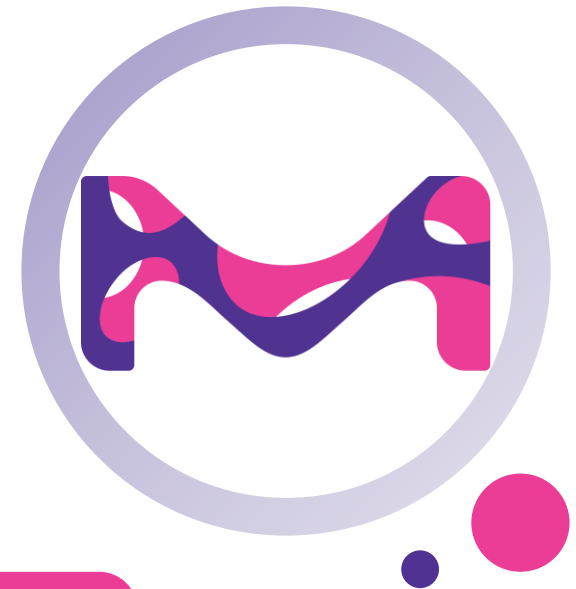
Prof. Marco Mandolfo

Prof. Francesco Di Paolo

# PROFILO D'IMPRESA

## VISIONE GENERALE

- Fondata nel **1668** dalla famiglia Merck in Germania <sup>[1]</sup>
- **Più antica** azienda farmaceutica mondiale <sup>[1]</sup>
- **63000** dipendenti al 2023 <sup>[1]</sup>



*"We try never to forget that medicine is for the people. It is not for the profits."*

– George Merck

# PROFILO D'IMPRESA

## MISSION E VISION



«La nostra missione è quella di **salvare e migliorare vite**, portando avanti la ricerca e lo sviluppo di terapie innovative, vaccini e prodotti sanitari di alta qualità. Ci impegniamo a fornire **soluzioni sicure, efficaci ed accessibili** che rispondano alle esigenze mediche più urgenti.» <sup>[2]</sup>

### MISSION

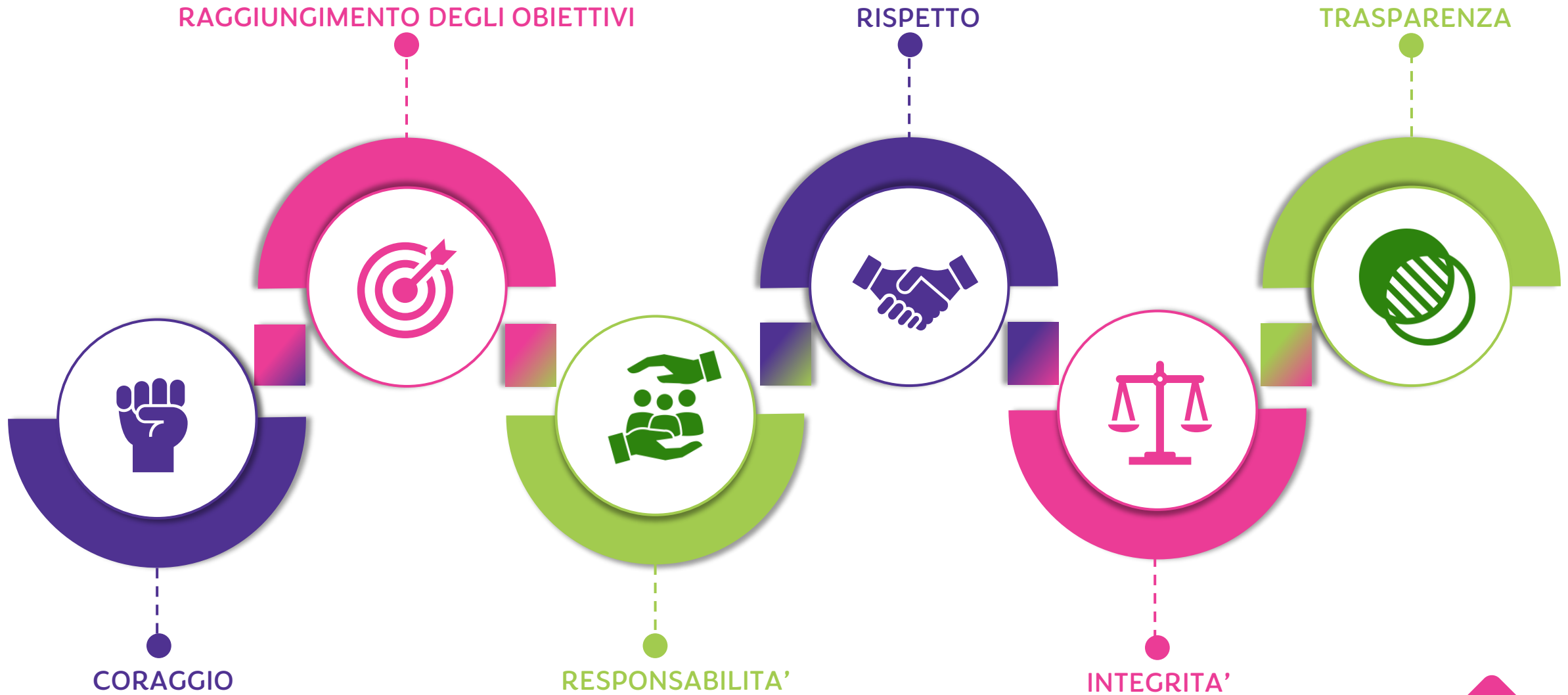
### VISION

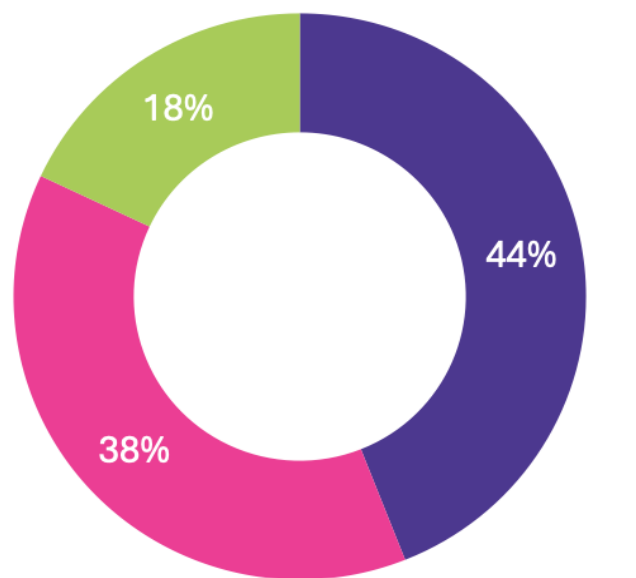


«Essere il **faro dell'innovazione** nel campo della salute globale, guidando la ricerca scientifica per creare **soluzioni rivoluzionarie** che migliorano la vita di milioni di persone in tutto il mondo. Abbiamo a essere riconosciuti come **leader indiscussi nel settore**, contribuendo a un futuro in cui ogni individuo abbia **accesso a terapie efficaci e cure mediche all'avanguardia.**» <sup>[2]</sup>

# PROFILO D'IMPRESA

## VALORI<sup>[2]</sup>





■ LIFE SCIENCE ■ HEALTHCARE ■ ELECTRONICS

## HEALTHCARE [3]

### TERAPIE FARMACEUTICHE

- Oncologia
- Neurologia
- Immunologia
- Fertilità
- Endocrinologia
- Medicina generale

### SOLUZIONI DIAGNOSTICHE AVANZATE

- Test diagnostici molecolari
- Imaging medico
- Sorveglianza
- Epidemiologica

## ELECTRONICS [3]

### MATERIALI AVANZATI

- Architettura
- Automotive
- Display
- Pigmenti a effetto,
- Cosmetici

### SVILUPPO SEMICONDUTTORI

- Microchip
- Micro-sensoristica

### PRODOTTI CHIMICI PER ELETTRONICA

- Paste conduttive
- Resine epossidiche

## LIFESCIENCE [3]

### STRUMENTI PER RICERCA

- Reagenti chimici
- Kit diagnostici
- Anticorpi
- Test ambientali

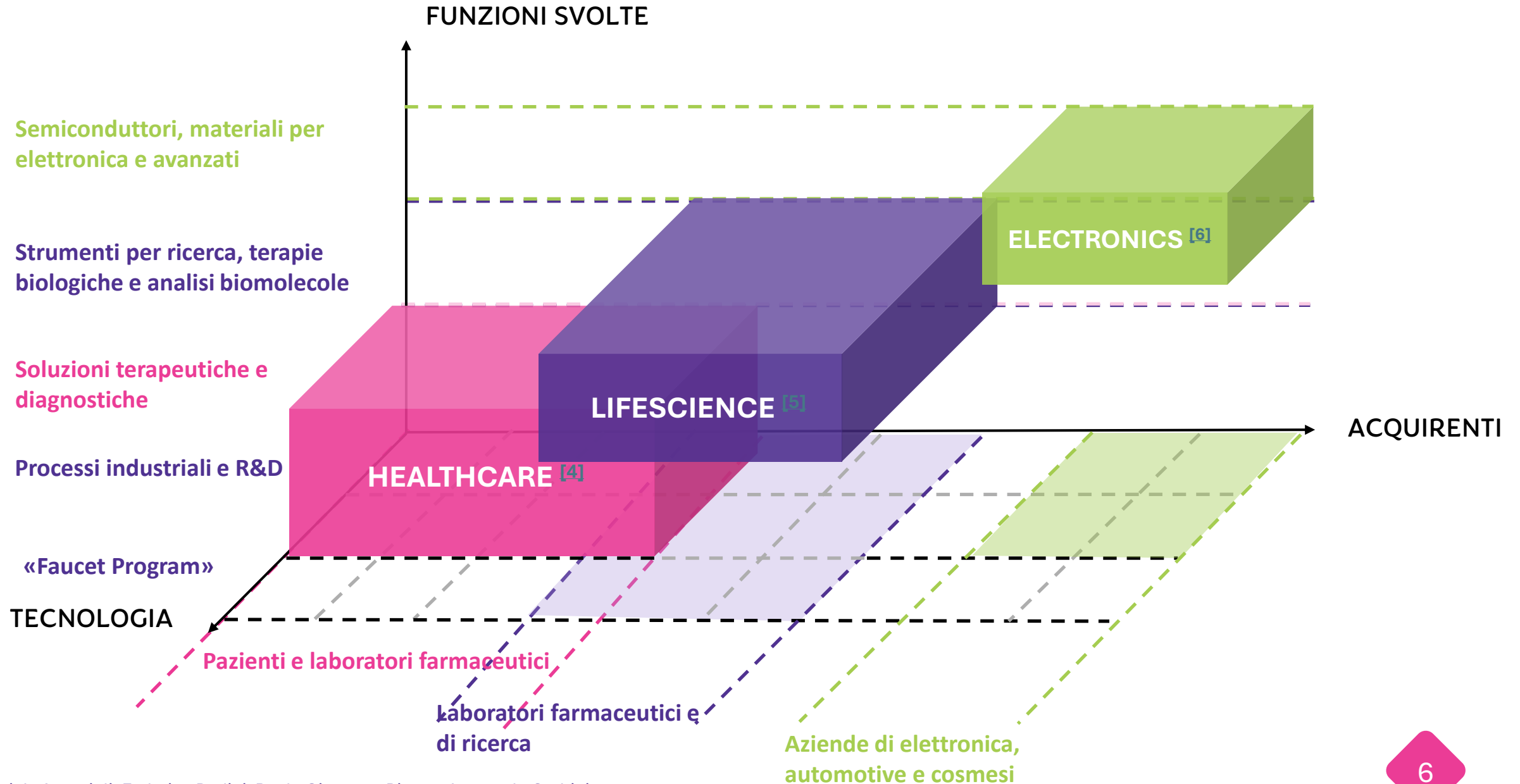
### STRUMENTI DI PRODUZIONE TERAPIE BIOLOGICHE

- Terapia cellulare
- Sviluppo di processi produttivi

### ANALISI E CARATTERIZZAZIONE BIOMOLECOLE

- Strumenti di analisi proteica
- sequenziatori DNA
- imaging

# MERCK DEFINIZIONE DELLO SPAZIO DI BUSINESS



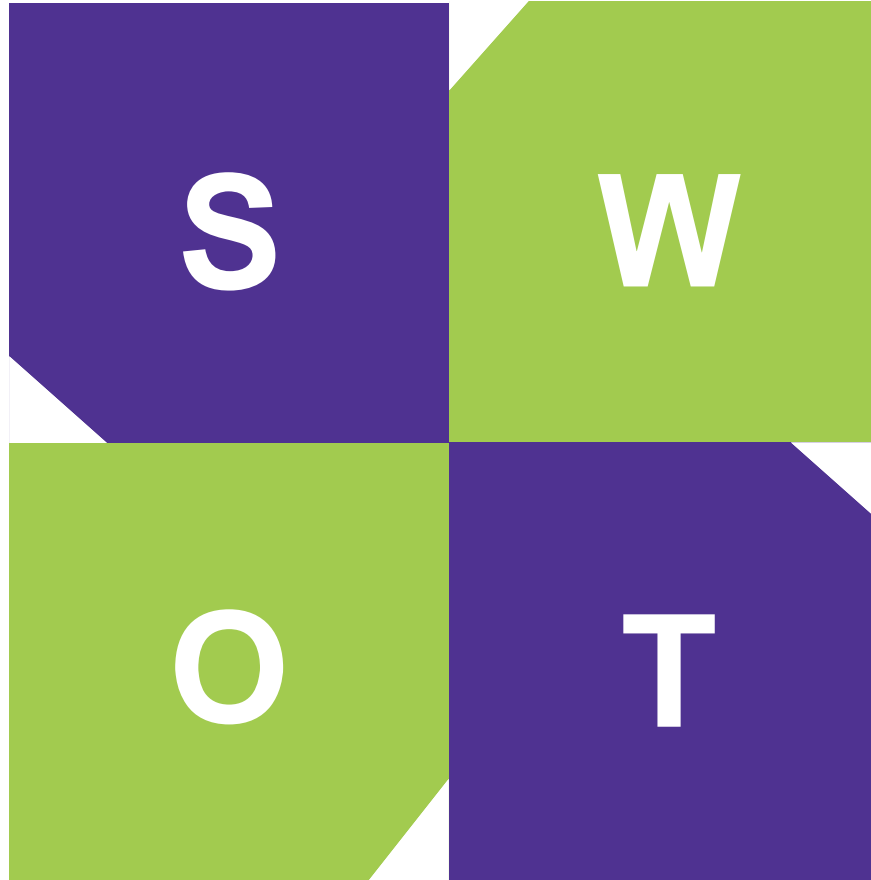
# ANALISI SWOT

## STRENGTHS [7]

- Ricerca e sviluppo
- Reputazione
- Diversificazione

## OPPORTUNITIES [7]

- Crescita del mercato globale
- Innovazione tecnologica
- Partnership
- Globalizzazione



## WEAKNESSES [7]

- Scarsità prodotti di punta
- Diversificazione
- Complessità di produzione

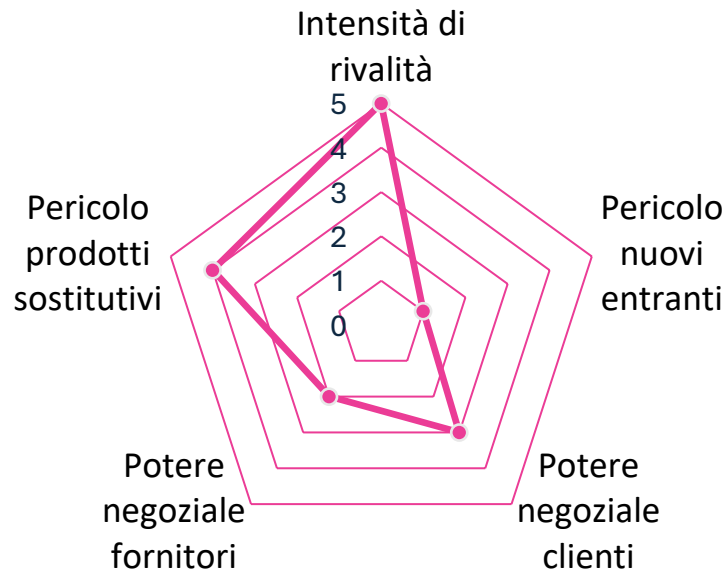
## THREATS [7]

- Concorrenza
- Tendenze di mercato
- Rischi legali e regolamentari
- Approvvigionamento materie prime

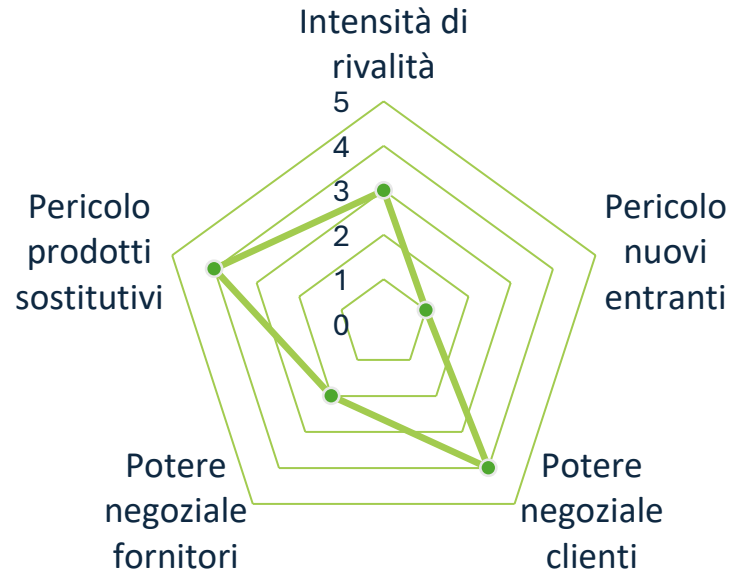
# ANALISI ESTERNA

## 5 FORZE DI PORTER

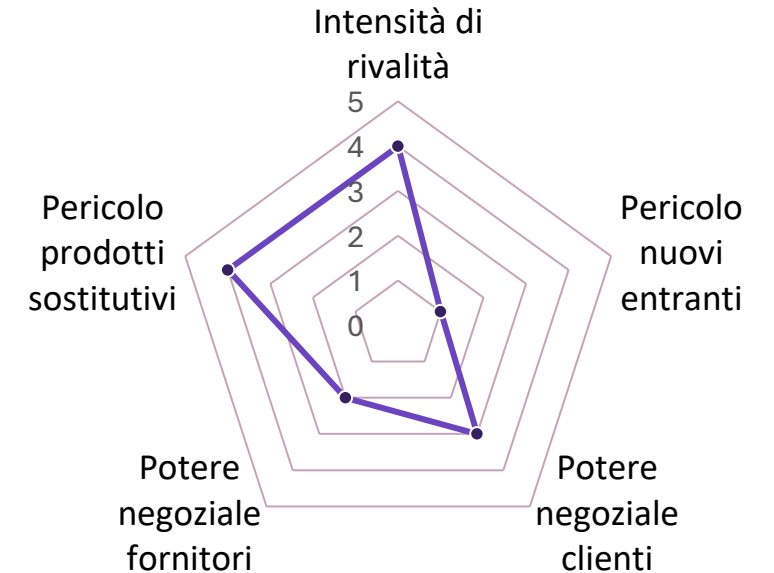
### HEALTHCARE [8]



### ELECTRONICS [9]



### LIFE SCIENCE [10]





# ANALISI ESTERNA-MODELLO PESTE

P

E

S

T

E

	ELEMENTI CARATTERIZZANTI	TREND	IMPATTO	STAKEHOLDER COINVOLTI	SOLUZIONI
<b>POLITICO</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>REGOLAMENTAZIONI GOVERNATIVE:</b> cambiamenti normativi e nuove leggi possono impattare l'attività di ricerca, approvazione e commercio dei farmaci</li> <li><b>POLITICHE FISCALI E DI SPESA PUBBLICA:</b> disponibilità di finanziamenti per ricerca e sviluppo</li> </ul>	<div>IN CRESCITA</div> <div>STABILE</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>NEGATIVO, MODERATO</b></li> <li><b>POSITIVO, MODERATO</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Agenzie regolatorie (FDA, EMA), ONG</li> <li>Governi nazionali e locali, organizzazioni sanitarie, istituzioni finanziarie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Attenta valutazione alla conformità e normative collaborando con le attività regolatorie</li> </ul>
<b>ECONOMICO</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>CICLI ECONOMICI:</b> eventuali periodi di crescita o recessione economica possono influenzare la spesa dei consumatori e governi, in caso di recessione maggiore pressione sui prezzi dei farmaci e sulla spesa sanitaria</li> <li><b>COSTI SANITARI:</b> l'aumento dei costi sanitari, farmaci e assistenza sanitaria influenza la domanda e l'offerta</li> </ul>	<div>IN CRESCITA</div> <div>IN CRESCITA</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>NEGATIVO, MODERATO</b></li> <li><b>NEGATIVO, ALTO</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analisti, istituzioni finanziarie, organizzazioni commerciali e industriali</li> <li>Governi, assicuratori sanitari, pazienti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diversificare il portafoglio di prodotti/servizi, strategia di "pricing" flessibile</li> <li>Ridurre costi di produzione e distribuzione, terapie preventive</li> </ul>
<b>SOCIALE</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>TENDENZE DEMOGRAFICHE:</b> l'invecchiamento mondiale della popolazione fa aumentare le spese sanitarie</li> <li><b>CAMBIAMENTI NELLO STILE DI VITA E NELLA SALUTE:</b> tendenza maggiore ad uno stile di vita sano, influenza la domanda di farmaci e terapie</li> </ul>	<div>IN CRESCITA</div> <div>IN CRESCITA</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>POSITIVO, MODERATO</b></li> <li><b>POSITIVO, MODERATO</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aziende di assistenza sanitaria per anziani, sociologi</li> <li>Media, istituzioni di salute, aziende di prodotti per benessere e salute</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Produzione di farmaci mirati agli anziani</li> <li>Investire in programmi di educazione e prevenzione</li> </ul>
<b>TECNOLOGICO</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>PROGRESSO:</b> nuove tecnologie come IA promuovono e velocizzano la ricerca</li> <li><b>TECNOLOGIE SANITARIE:</b> Telemedicina influenza la distribuzione dei prodotti/servizi</li> </ul>	<div>IN CRESCITA</div> <div>IN CRESCITA</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>POSITIVO/NEGATIVO, ELEVATO</b></li> <li><b>POSITIVO, MODERATO</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Istituti di ricerca</li> <li>Sviluppatori software</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investire su IA per velocizzare R&amp;D</li> <li>Collaborare con Softwarehouse</li> </ul>
<b>AMBIENTALE</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>SOSTENIBILITÀ:</b> possibili regolamentazioni ambientali</li> <li><b>PANDEMIE:</b> influenzano la domanda</li> </ul>	<div>IN CRESCITA</div> <div>STABILE</div>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>NEGATIVO, ELEVATO</b></li> <li><b>POSITIVO, ELEVATO</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organizzazioni ambientaliste</li> <li>Organizzazioni Sanitarie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Adottare processi sostenibili, greentech</li> <li>Monitoraggio/prevenzione</li> </ul>

# ANALISI INTERNA

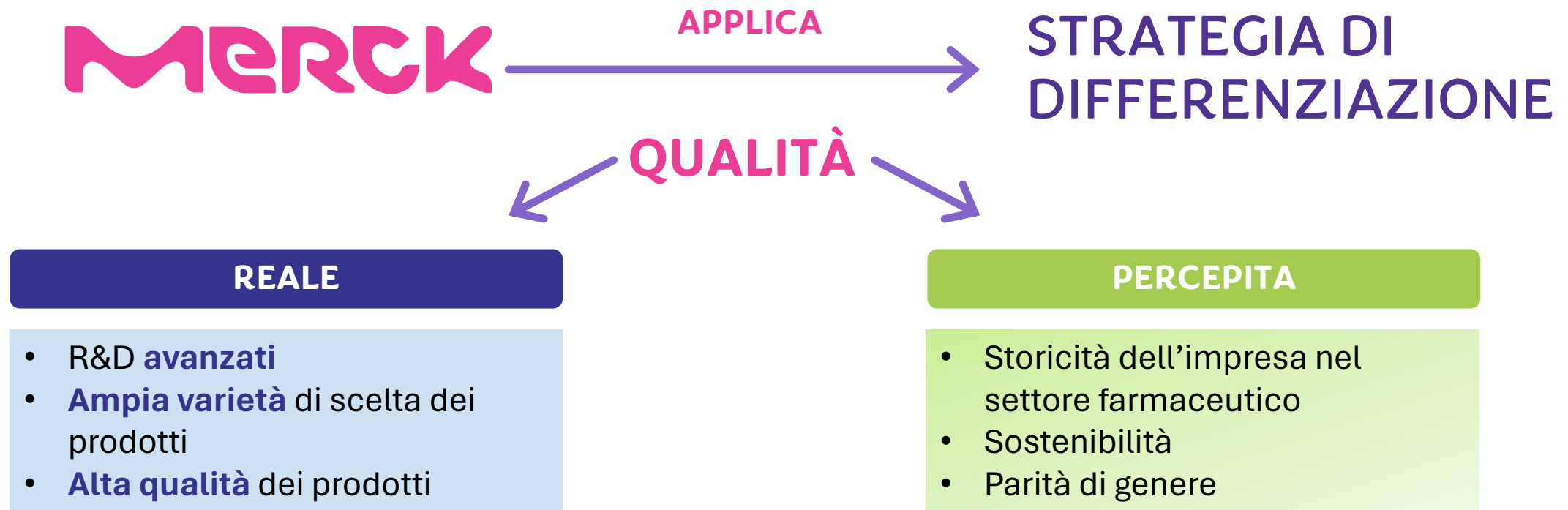
## CATENA DEL VALORE <sup>[11]</sup>



# ANALISI INTERNA

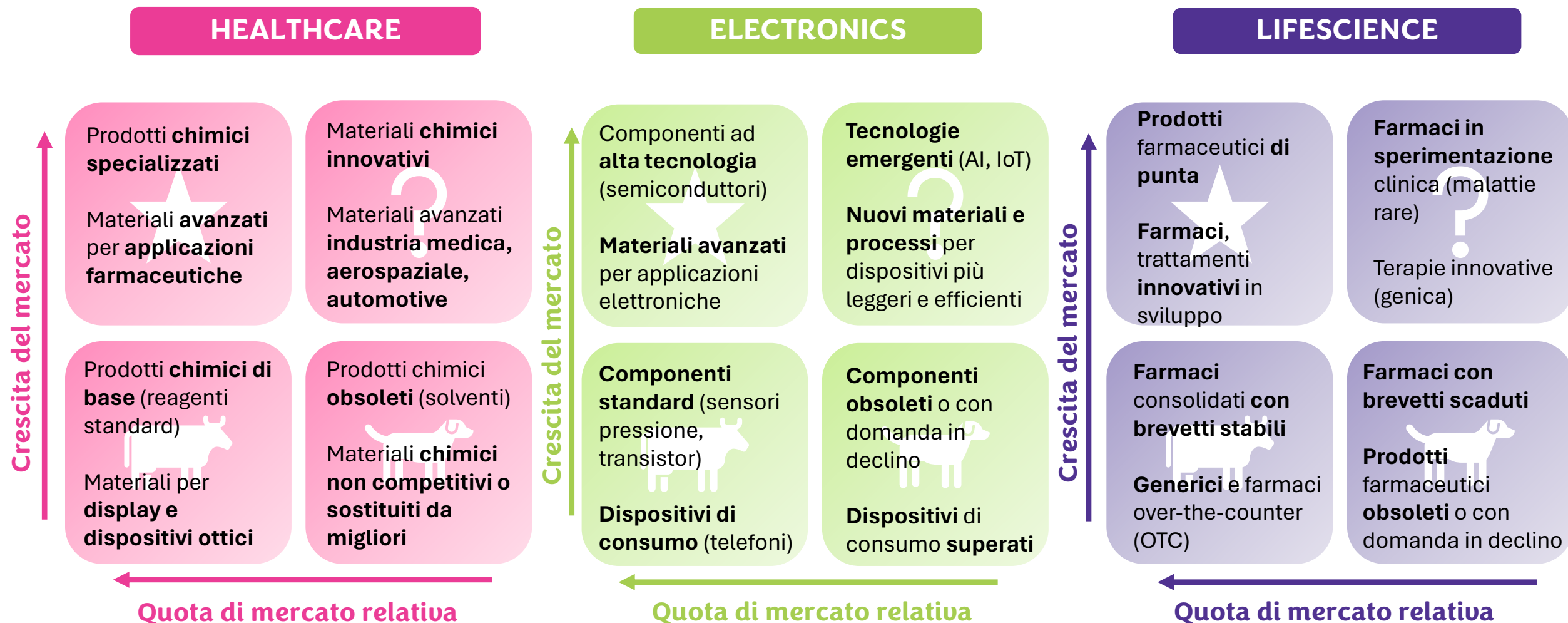
## COMPETENZE CORE [\[12\]](#)

	SIMILI ALLA COMPETIZIONE O DI FACILE COMPETIZIONE	MIGLIORI DELLA COMPETIZIONE O DI DIFFICILE IMITAZIONE
RISOSE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Processi produttivi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Brevetti tecnologici</li> <li>Partnership con fornitori</li> </ul>
COMPETENZE	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supporto prodotti</li> <li>AI di base</li> <li>Divisione in business unit</li> <li>Dipendenti da 140 nazioni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supporto tecnico per analisi di test</li> <li>Elevata storia e reputazione</li> <li>Partnership con centri di ricerca in tutto il mondo</li> <li>Utilizzo di AI su ricerca e innovazione</li> <li>Rete globale di vendita e marketing</li> <li>Innovazione nella ricerca</li> <li>Soluzioni end-to-end</li> </ul>



# ANALISI DI PORTAFOGLIO

## MATRICE BCG [14]

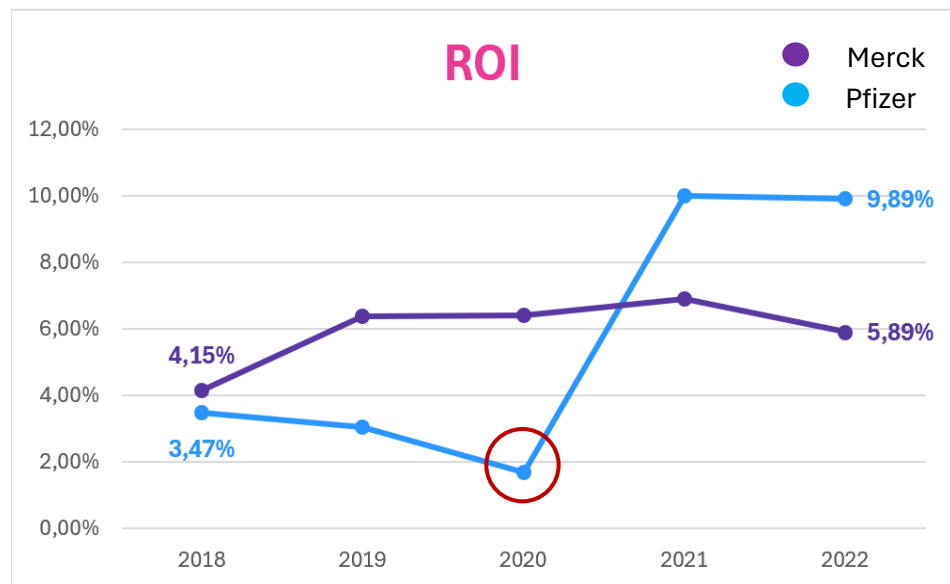
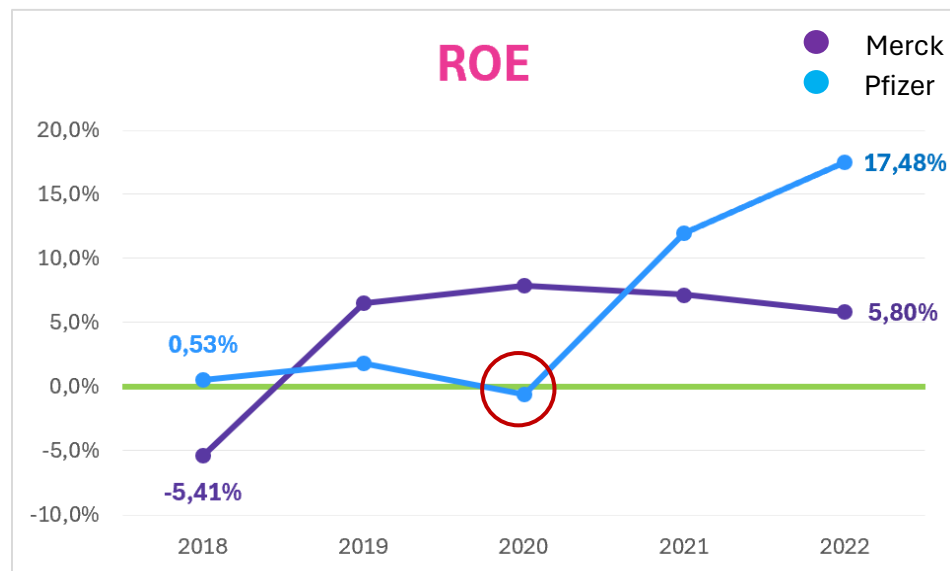


# BUSINESS MODEL CANVAS





# ANALISI DI REDDITIVITÀ INTER-PERIODALE e INTER-AZIENDALE



## SUCCESSO

### INTERPERIODALE:

- **ROE** → **+207%**  
Aumento in proporzione maggiore UT. ES. su P.N. <sup>[15]</sup>

### INTERAZIENDALE:

- **ROI:**  
La media nei 5 anni risulta maggiore grazie ad un utile elevato e costante. <sup>[16]</sup>

## INSUCCESSO

### INTERPERIODALE:

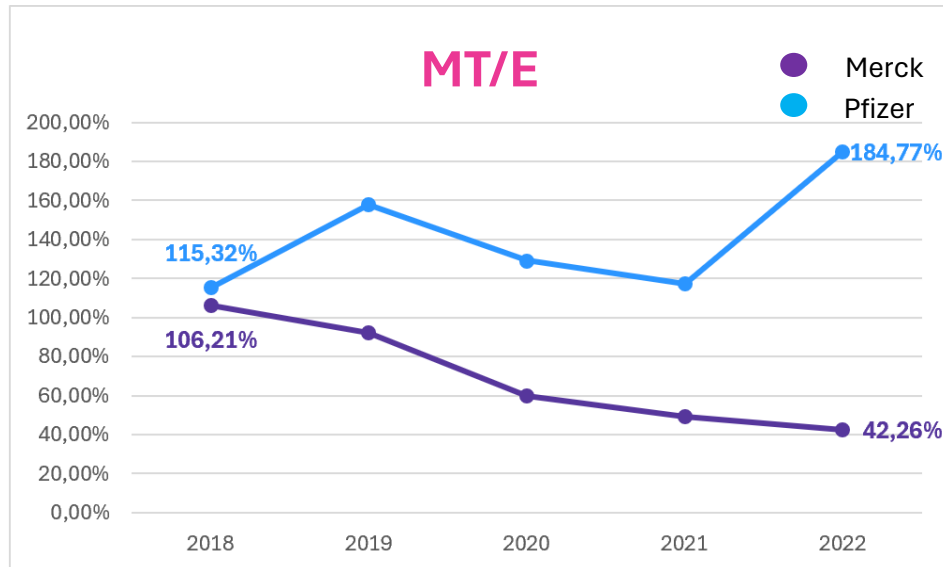
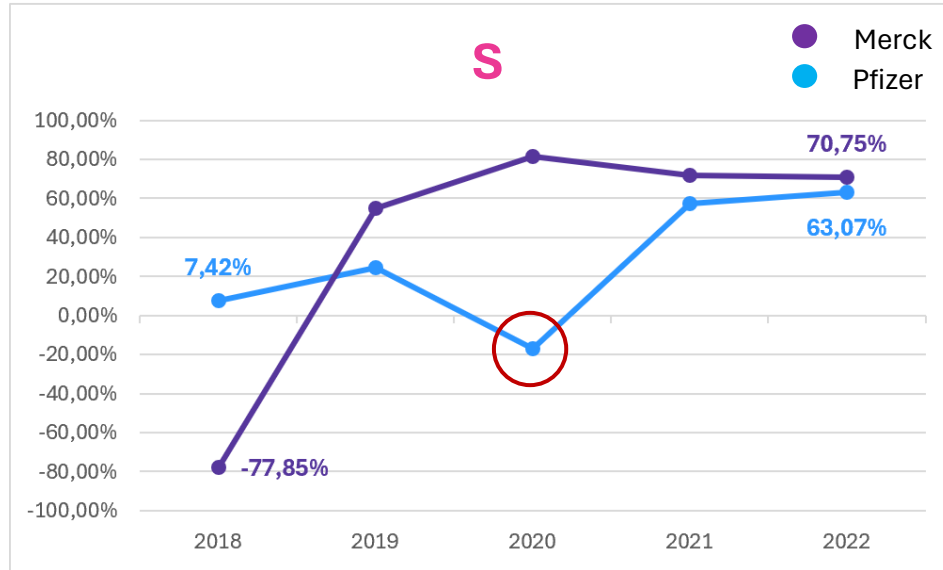
- **ROI** → **+41%**  
Comunque Insoddisfacente per i parametri utilizzati <sup>[16]</sup>

### INTERAZIENDALE:

- **ROE:**  
Nel 2022 c'è una differenza elevata dovuta all'utile netto doppio di Pfizer, ma Merck è aumentata gradualmente negli anni <sup>[17]</sup>

# ANALISI DI REDDITIVITÀ

## INTER-PERIODALE e INTER-AZIENDALE



### SUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

- **MT/E** → **-64%** [18] [15]  
Diminuzione sostanziale debiti aumento P.N.
- **S** → **+190%** [19]  
Diminuzione imposte correnti, differite e anticipate

#### INTERAZIENDALE:

- **MT/E:**  
Minor dipendenza verso i terzi [20]

### INSUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

Entrambi i parametri rappresentano fattori di successo dell'azienda

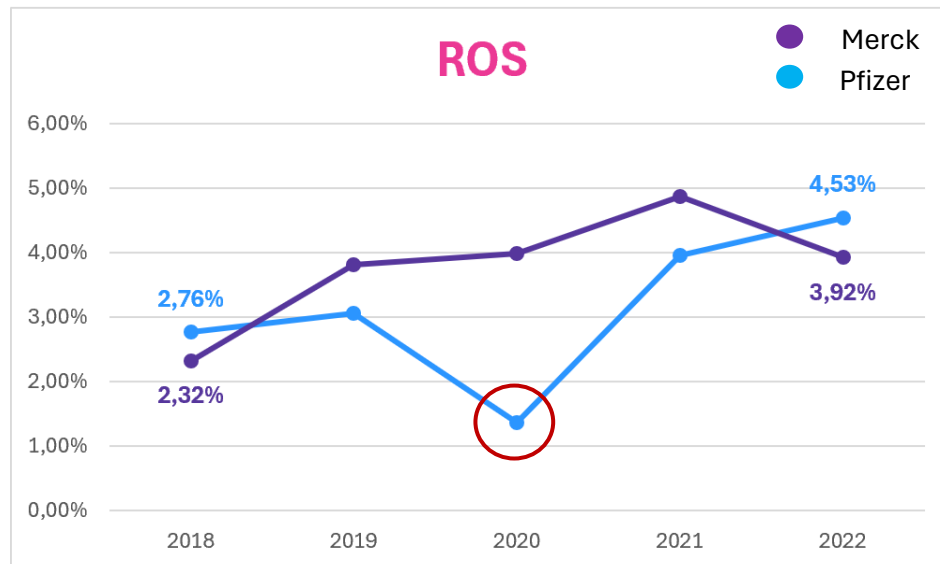
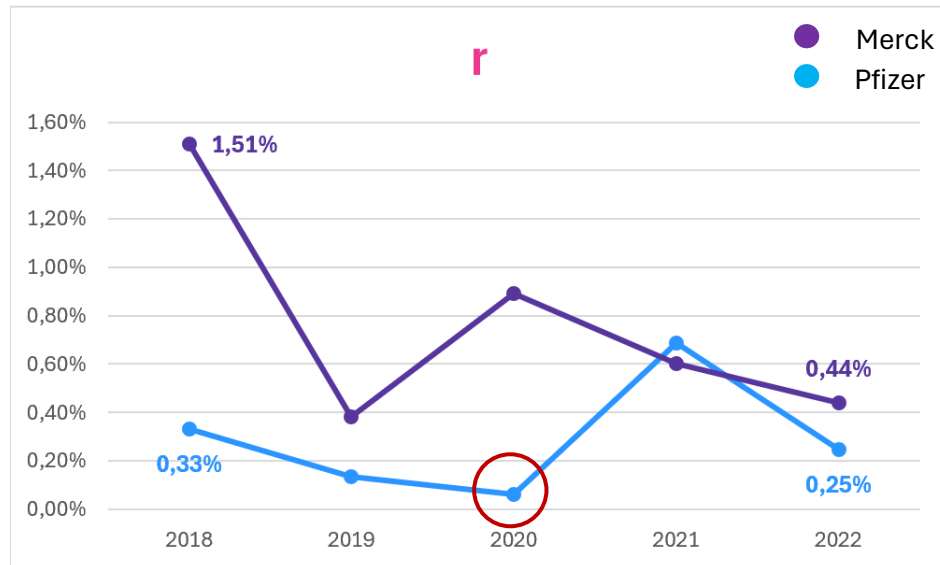
#### INTERAZIENDALE:

I parametri non rappresentano fattori di insuccesso in relazione a Pfizer



# ANALISI DI REDDITIVITÀ

## INTER-PERIODALE e INTER-AZIENDALE



### SUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

- **ROS** → **+68%** [21]  
Aumento costante dell'indice, in linea con valore di riferimento del settore (~5-6%)

#### INTERAZIENDALE:

- **ROS** → Aumento graduale nel tempo rispetto a Pfizer [21]
- **r**: Valore mediamente superiore al competitor, migliorabile

### INSUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

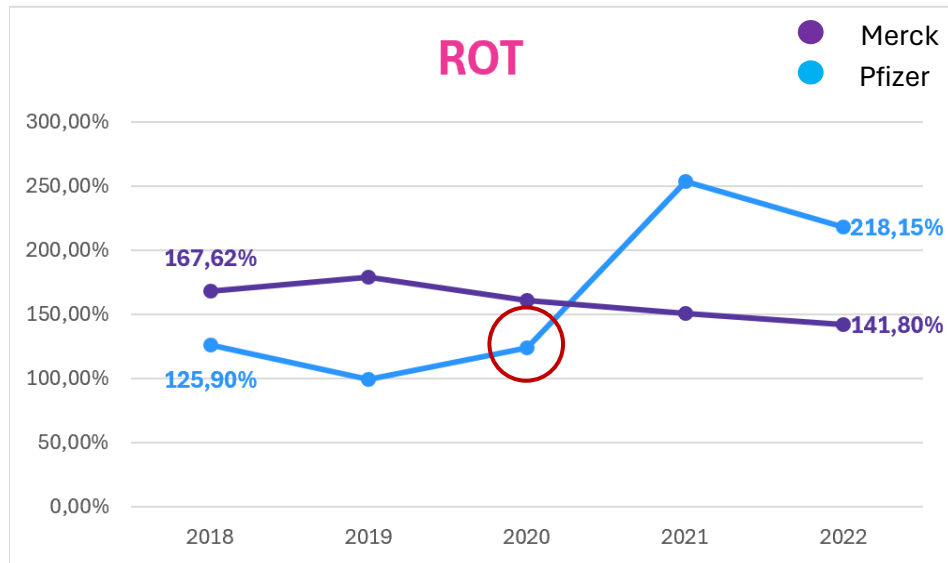
- **r** **-70%** [22]  
Rapporto in diminuzione a causa del totale di oneri finanziari superiori ai proventi, ma mezzi di terzi in diminuzione

#### INTERAZIENDALE:

Gli indici non rappresentano fattori di insuccesso in relazione al competitor di riferimento

# ANALISI DI REDDITIVITÀ

## INTER-PERIODALE e INTER-AZIENDALE



### SUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

- **ROT → AVG. 159%:**  
Rapporto elevato grazie ad un alto valore dei ricavi <sup>[23]</sup>

#### INTERAZIENDALE:

Non rappresenta un valore di successo

### INSUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

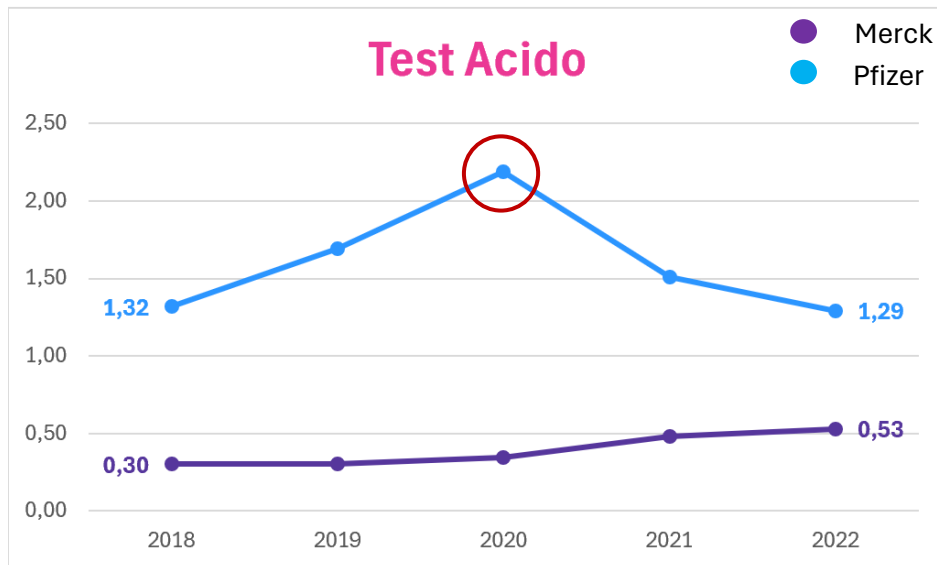
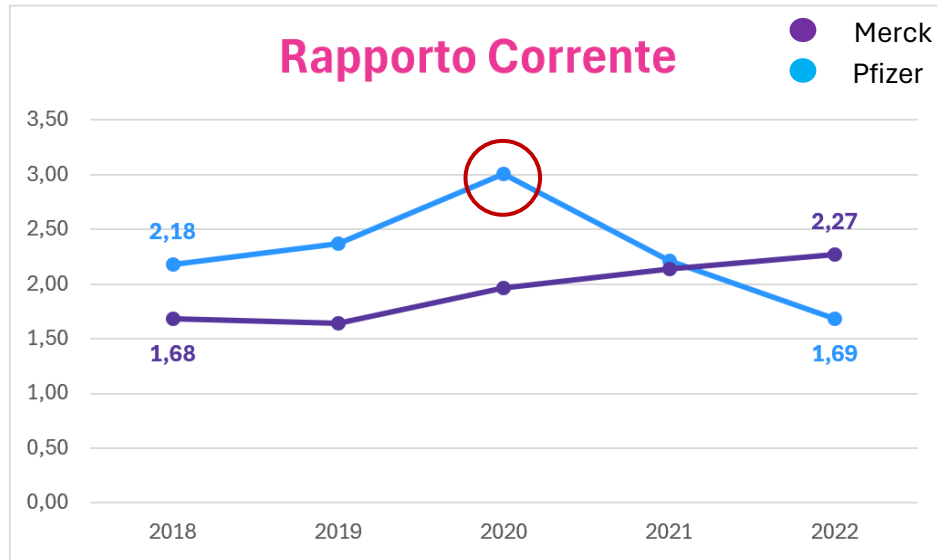
Non rappresenta un fattore di insuccesso

#### INTERAZIENDALE:

Il valore risulta minore a partire dal 2021 per valore dei ricavi doppi di Pfizer

# ANALISI DI LIQUIDITÀ

## INTER-PERIODALE e INTER-AZIENDALE



### SUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

- **R.C > 1**  
ATT. CIRC. diminuito a causa rimanenze [24]  
Ma diminuzione debiti [18]

#### INTERAZIENDALE:

- **RC:**  
Attività circolante > passività in proporzione, rispetto a Pfizer [25]

### INSUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

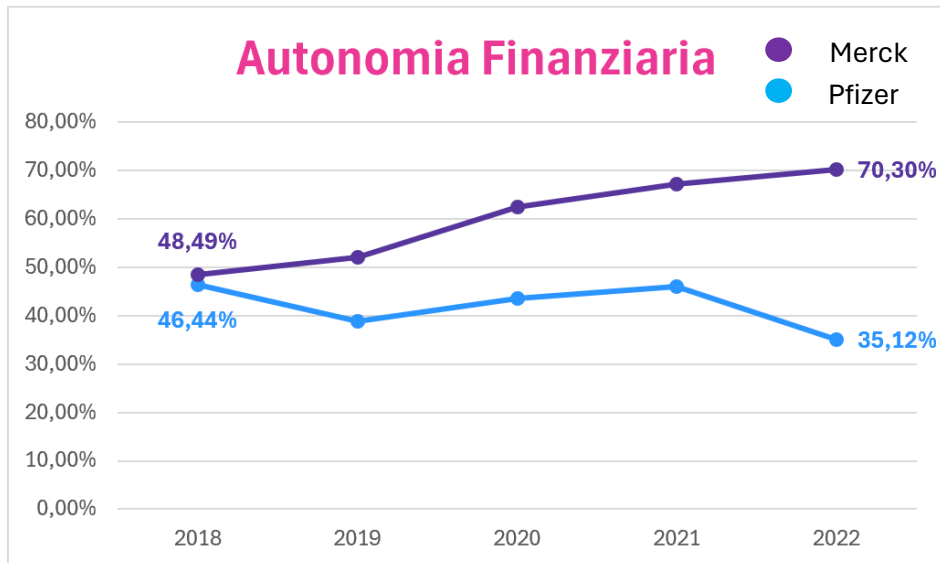
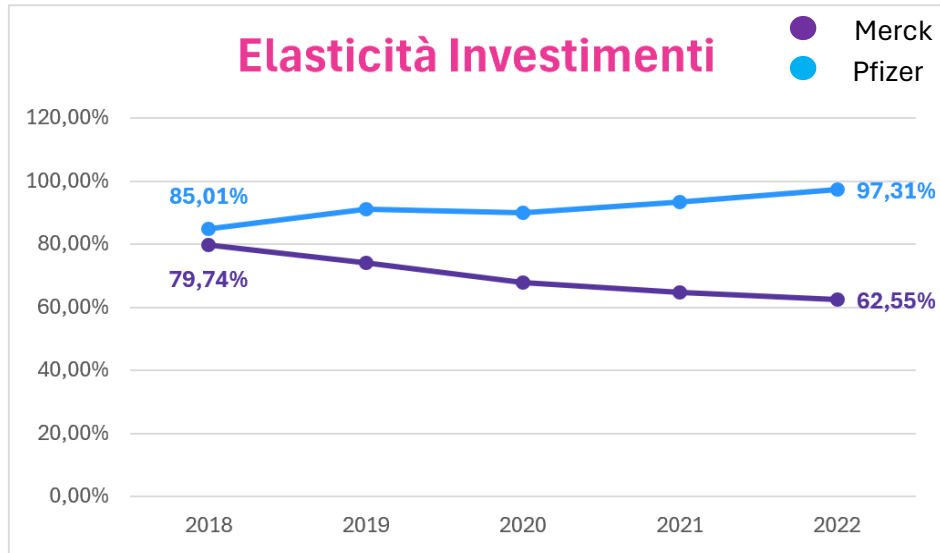
- **TEST ACIDO < 1**  
Diminuzione delle passività correnti (debiti a breve)  
Valore insoddisfacente, ma in aumento negli anni [18]

#### INTERAZIENDALE:

- **TEST ACIDO:**  
Maggiori passività correnti rispetto a Pfizer, ma in diminuzione negli anni [26]

# ANALISI DI SOLIDITÀ PATRIMONIALE

## INTER-PERIODALE e INTER-AZIENDALE



### SUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

- AUTONOMIA FINANZIARIA > 50%**  
Aumento P.N. <sup>[15]</sup> e minima diminuzione TOT. ATT. <sup>[27]</sup> causato da ATT. CIRC. <sup>[24]</sup>

#### INTERAZIENDALE:

- AUTONOMIA FINANZIARIA:**  
Quota di capitale a libera disposizione maggiore <sup>[28]</sup>

### INSUCCESSO

#### INTERPERIODALE:

- ELASTICITÀ INVESTIMENTI -21%**  
Diminuzione delle attività correnti (ridotto valore materie prime e rimanenze) <sup>[29]</sup>

#### INTERAZIENDALE:

- ELASTICITÀ INVESTIMENTI:**  
Quota di capitale investito che può essere rinegoziata inferiore a Pfizer

# IMPLICAZIONI MANAGERIALI

**ACCORDI E PARTENERSHIP CON FORNITORI**



**Forniture speciali su richiesta** per  
abbattimento scorte/rimanenze



**RIDUZIONE DELLE PASSIVITA'**



**AUMENTO DEL TEST ACIDO**  
(Strategia già in atto dall'azienda)

**POSSIBILE STRATEGIA DI COSTO**



**Tentare leadership di costo,**  
ma riduzione della qualità

**MANTENERE LA STRATEGIA DI DIFFERENZIAZIONE**



**Diversificazione** del portafoglio di  
offerta



- **Nuovi mercati**
- **Nuovi clienti**



**GRAZIE PER L'ATTENZIONE**

**31/05/2024**

**Gruppo 17:**

Gabriele Antonioli-10794647

Federico Bedini-10766359

Paolo Giuseppe Bianca-10830953

Leonardo Cerbini-10795685

**Docente:**

Prof. Marco Mandolfo

Prof. Francesco Di Paolo

The Merck logo is displayed in a bold, sans-serif font. The letters are a vibrant magenta color. The 'M' is stylized with a slight gap between the two vertical strokes. The 'E' has a unique shape with a horizontal bar that is slightly offset. The 'R' and 'C' are also stylized, with the 'C' having a small gap at the bottom. The 'K' is composed of two distinct shapes joined together.

**MERCK**

**APPENDICE**

## MODELLO DI ABELL

### [4] HEALTHCARE:

1. **Gruppo di acquirenti (WHO):** Settori di interesse: oncologia, immunologia, neurologia, fertilità e disordini metabolici e cardiovascolari , pazienti, distributori di medicinali, operatori sanitari e strutture sanitarie ( ospedali).
2. **Funzioni svolte (WHAT):** Sviluppo e commercio di soluzioni terapeutiche mirate (maggior focus su Neurologia, Oncologia e Immunologia).
3. **Tecnologie alternative (HOW):** R&D, processo industriale.

### [5] LIFE SCIENCE:

1. **Gruppo di acquirenti (WHO):** Laboratori di farmaceutico, laboratori di ricerca, biotech, compagnie farmaceutiche, laboratori di diagnostica, settore industriale.
2. **Funzioni svolte (WHAT):**
  - Process Solution→ Dispositivi di filtrazione, resine per cromatografia, sistemi e assemblati mono uso, agenti chimici, eccipienti
  - Life Science Services→ Anticorpi monoclonali, ingredienti farmaceutici ad alto potenziale attivo, terapie geniche ed a vettore virale, servizio pre-clinico e commerciale (Supply Chain).
  - Science and Lab solutions→ Reagenti, consumabili, dispositivi, strumenti, software, dispositivi per la microbiologia e il biomonitoraggio, reagenti analitici, kit per citometrie.
3. **Tecnologie alternative (HOW) :** Processi industriali (R&D) e “Faucet programm” per anticorpi

### [6] ELECTRONICS:

1. **Gruppo di acquirenti (WHO):** industria dei semiconduttori (aziende di elettronica),aziende informatiche, TV, dispositivi mobili, gaming,aziende automobilistiche (coating), cosmetica (skin-care, anti-age).
2. **Funzioni svolte (WHAT):**
  - Semiconduttori → formulazione (patterning, planarization),Rivestimenti sottili, specialty gases per deposizione,Delivery Systems & Services (DS&S).
  - Display→ liquid Crystals (LC),OLED , LCD, Photoresists, antenne.
  - Surface→ Rivestimenti auto, formule per prodotti skin-care e anti-age.
3. **Tecnologie alternative (HOW) :** Processi industriali (R&D).



## [7] STRENGTHS:

- **Ricerca e sviluppo:** Merck attua numerosi investimenti in R&D andando a sviluppare farmaci di successo e materiali all'avanguardia. Questo aspetto contribuisce a garantire una posizione di leadership sul mercato.
- **Reputazione:** Merck è la più antica attività ancora operante nel settore farmaceutico e grazie a questo ha un'ottima reputazione sia in questo settore che in quello dei materiali. Un'alta reputazione contribuisce ad avere più fiducia da parte di shareholders e stakeholders.
- **Globalizzazione:** Operando in più di 60 nazioni ha un ampio spettro di mercati, fornitori e clienti in tutto il mondo, garantendo un'ampia varietà e crescita continua.
- **Diversificazione:** La divisione in tre aree: Life Science, Healthcare e Electronics riduce il rischio di essere dipendente da un singolo mercato e permette all'azienda di sfruttare i punti di forza di ogni settore.

## WEAKNESSES:

- **Dipendenza da pochi prodotti:** nonostante la diversificazione alcuni prodotti chiave sono preponderanti e questo causa una dipendenza maggiore per essi. Se uno di questo dovesse avere delle limitazioni brevettuali o di regolamentazione si potrebbe innescare un impatto significativo sulle entrate.
- **Competizione:** Soprattutto l'industria farmaceutica e dei materiali ad alte prestazioni sono altamente competitive, con diversi rivali che competono per la stessa quota di mercato (Pfizer e colossi dell'elettronica). Per evitare ciò Merck necessita un pesante focus sulla R&D per mantenere i propri prodotti aggiornati e di qualità.
- **Regolamentazione:** Per quanto riguarda l'industria farmaceutica questa è soggetta a rigide normative da parte di enti governativi e non (FDA, AIFA, etc.) che possono aumentare i costi di produzione, per via di procedure più stringenti ed elevati controlli qualità, e l'entrata sul mercato di nuovi prodotti. Merck kgaa deve porre in continuazione l'attenzione ad eventuali variazioni di norme e leggi per garantire l'adeguamento in tutto il mercato in cui opera.

## OPPORTUNITIES:

- **Crescita della domanda:** questo per via di un aumento dell'età media globale, insieme a un aumento della popolazione che creano un incremento di richiesta di farmaci e terapie; in particolare per quanto riguarda l'oncologia.
- **Innovazione tecnologica:** le tecnologie sono in continuo sviluppo e anche grazie a intelligenza artificiale e nuovi materiali Merck può continuare a puntare sulla ricerca e sviluppo.
- **Partnership:** Merck cerca di imporsi sul mercato globale anche rilevando altre imprese o partnership in diverse zone del mondo.

## THREATS:

- **Concorrenza:** soprattutto nel farmaceutico è presente una forte competitività, anche riguardo prodotti innovativi.
- **Tendenze di mercato:** per quanto riguarda le politiche rivolte ad abbassare i prezzi dei farmaci o variare il budget di una regione.
- **Regolamentazioni:** su conformità, brevetti, regolamentazioni regionali (leggi UE).

# ANALISI ESTERNA

## MACROANALISI: 5 FORZE DI PORTER

[8]

### HEALTHCARE:

1. **Pericolo nuovi entranti (1):** Ingresso difficile di nuovi competitor per via dei costi di ricerca e sviluppo, per le tempistiche per ottenere l'approvazione regolamentare e per il tempo e le sfide per costruire una solida reputazione nel settore. Le aziende emergenti però possono rappresentare un pericolo con le loro innovazioni.
2. **Pericolo prodotti sostitutivi (3):** la minaccia è moderata a causa della presenza di farmaci alternativi o generici che possano sostituire il prodotto dell'azienda, è possibile mitigare il rischio grazie a brevetti e continua innovazione.
3. **Potere negoziale dei fornitori (1):** Merck ha una forte posizione di contrattazione con aziende fornitrici e supplier data la grandezza dell'azienda stessa, la posizione ed importanza globale nel settore di riferimento.
4. **Potere negoziale dei clienti (3):** i clienti più influenti come governi, piani di assicurazioni sanitarie e fornitori di assistenza sanitaria possono esercitare un certo potere di contrattazione sui prezzi dei farmaci, tuttavia l'importanza e l'indispensabilità dei farmaci mitiga tale potere contrattuale.
5. **Intensità di rivalità (4):** rivalità elevata nel settore farmaceutico, numerose multinazionali competono per quote del mercato; l'innovazione e la differenziazione dei prodotti potrebbe ridurre tale rivalità permettendo di acquisire una fetta di mercato.

# ANALISI ESTERNA

## MACROANALISI: 5 FORZE DI PORTER

[9]

### ELECTRONICS:

1. **Pericolo nuovi entranti (1):** ingresso difficili a causa degli alti investimenti di ricerca, sviluppo, tecnologie e infrastrutture di produzione; barriere regolamentari e di sicurezza.
2. **Pericolo prodotti sostitutivi (4):** il settore elettronico in particolare i semiconduttori rappresentano un mercato di elevato interesse globale, le aziende competitor sono sempre alla ricerca di tecnologie più performanti nel tentativo di ridurre sempre di più le dimensioni dei chip; il settore Display e Surface è in continuo sviluppo (minaccia elevata).
3. **Potere negoziale dei fornitori (1):** Merck risulta in una posizione di rilievo rispetto ai fornitori data la grandezza dell'azienda e l'importanza nel settore di riferimento.
4. **Potere negoziale dei clienti (4):** i clienti possono esercitare un certo potere contrattuale per via della presenza di numerosi fornitori alternativi nel settore elettronico.
5. **Intensità di rivalità (5):** la competizione nel settore elettronico è molto elevata a causa delle numerose aziende che operano nel settore, in particolare la produzione di Display e Surface di rivestimento.

# ANALISI ESTERNA

## MACROANALISI: 5 FORZE DI PORTER

[10]

### LIFESCIENCE:

1. **Pericolo nuovi entranti (1):** le barriere all'ingresso del settore rappresentano un ostacolo per i competitor emergenti, il settore delle scienze della vita è soggetto a leggi internazionali ferree da rispettare, inoltre l'ingresso in questo settore richiede un grosso investimento iniziale per la ricerca e lo sviluppo così come infrastrutture adeguate. Tuttavia il progresso tecnologico e l'emergere di nuove startup biotecnologiche potrebbero costituire una minaccia.
2. **Pericolo prodotti sostitutivi (3):** la minaccia è moderata a causa di prodotti e terapie alternative immessi nel mercato, Merck affronta la questione puntando su una forte ricerca di tecnologie e trattamenti sempre all'avanguardia.
3. **Potere negoziale di fornitori (3):** i fornitori di materie prime nel settore delle scienze della vita hanno un'influenza notevole, tuttavia Merck forte della reputazione e della grandezza dell'azienda stessa, ha la capacità di diversificare i suoi produttori e negoziare prezzi favorevoli.
4. **Potere negoziale dei clienti (2):** i vari clienti come ospedali, laboratori di ricerca, compagnie farmaceutiche, laboratori di diagnostica hanno un moderato potere negoziale sui prezzi a causa della numerosa concorrenza nel settore, tuttavia l'importanza di prodotti e servizi di qualità diminuisce tale potere.
5. **Intensità di rivalità (4):** elevata, numerose aziende operano in tale settore con crescenti investimenti nella ricerca e sviluppo di nuove tecniche, tecnologie e prodotti; anche Merck investe molto in R&D per rimanere al passo con la concorrenza

# ANALISI INTERNA

## CATENA DEL VALORE

[11]

### ATTIVITÀ INTERNE:

1. **Logistica in entrata:** merck ha diversi punti strategici in cui immagazzinare le materie prime per poi spostarli nei diversi siti produttivi.
2. **Operations:** per quanto riguarda i processi per il settore farmaceutico troviamo la manifattura di farmaci e terapie, così come i materiali da laboratorio e la produzione di chip elettronici.
3. **Logistica in uscita:** sono presenti diversi punti strategici come piattaforme di e-commerce, dopo l'acquisizione di sigma-aldrich avvenuta nel 2015, per la distribuzione di farmaci o nell'elettronica si richiede l'intervento di un operatore
4. **Marketing e distribuzione:** è presente una campagna di marketing e attraverso dei video si mostra la cura dei valori e le competenze core. inoltre, si indirizza il cliente andando a valorizzare alcuni farmaci specifici o sponsorizzando i servizi after sales
5. **Servizi after sales:** fondamentale soprattutto nel life science dove si fornisce supporto al cliente per quanto riguarda processi industriali e analisi di test. nel settore elettronico si fornisce supporto per la scelta del prodotto adeguato

### ATTIVITÀ DI SUPPORTO:

1. **Attività infrastrutturali:** di rilevanza è l'unità group science & technology office e la merck data & ai organization, trasversali a tutte le business unit e si occupano di innovare dal punto di vista digitale aumentando il valore di competenza di ciascuna
2. **Gestione risorse umane:** merck incentiva la crescita del personale attraverso un continuo aggiornamento e svolge una continua attività nel cercare figure professionali soprattutto nei nuovi siti produttivi e di ricerca. in merck sono incentivate anche gli internships. si può poi notare un'attenzione alle tematiche green puntando al raggiungimento entro il 2025 l'utilizzo del 70% di energie rinnovabili mentre entro il 2040 la carbon neutrality.
3. **Sviluppo tecnologie:** sicuramente tra le attività di punta di merck e più in generale nel settore, ogni divisione sviluppa dei programmi a medio-lungo termine, tra cui la creazione di nuovi centri di ricerca soprattutto in asia nel 2023.
4. **Approvvigionamenti:** merck presenza un'ampia varietà di fornitori che gli assicura un rischio minore in caso di fluttuazioni del mercato. per quanto riguarda alcuni prodotti nel life science l'azienda stessa si autoproduce le materie prime (es. mrna in kit-diagnostici)

[Dati ricavati dal report dell'azienda dell'anno 2023]

[12]

Le competenze core di Merck comprendono diversi settori tra cui Healthcare, Life Science e Electronics. Le principali sono:

1. **R&D:** Grande impegno nella ricerca e nello sviluppo di farmaci e materiali innovativi e biotecnologie.
2. **Produzione:** farmaci, prodotti chimici speciali e nuovi materiali. Tutto questo con alti standard di controllo qualità.
3. **Tecnologie digitali e informatiche:** Continuo investimento in interventi digitali e informatici aumentare la comunicazione aziendale e l'efficienza su tutti i settori di propria competenza.
4. **Innovazione:** Essendo la casa farmaceutica più longeva in Europa ha un'ottima reputazione punta comunque ad una forte innovazione su tutti e 3 i settori.
5. **Commercializzazione e vendite:** Rete globale e partnership che portano ad un'espansione globale, negli ultimi anni puntando sempre di più anche sulla regione Asiatica.

[Dati ricavati dal report dell'azienda dell'anno 2023]

[13]

Merck kgaa presenta una strategia di ampio raggio d'azione andando e proporre i prodotti sul mercato internazionale. Pertanto, opera principalmente **una strategia di differenziazione** soprattutto per la differenziazione dei prodotti, il forte investimento in R&D e la posizione sul mercato con alta reputazione.

Per quanto riguarda l'ambito di R&D Merck ha una lunga storia di ricerca nei settori farmaceutico, chimico (semiconduttori e materiali) e biotecnologico. Questo impegno punta alla creazione di prodotti di alta qualità ed alta tecnologia che soddisfano le esigenze dei clienti.

Merck poi innova continuamente grazie allo sviluppo di soluzioni innovative per le correnti sfide mediche non risolte e per anticipare il mercato competitor. Questo aspetto aiuta a differenziarsi dai competitors mantenendo una posizione di leadership nel settore.

L'aspetto preponderante per quanto riguarda la differenziazione è dovuto dall'ampia offerta di prodotti farmaceutici e materiali nel settore Electronics che forniscono una solida base per la futura crescita. Questa diversità porta anche ad un'espansione in nuovi mercati mantenendo la competitività.

I settori farmaceutico e biotecnologie di per sé tendono a concentrarsi su un'elevata differenziazione rispetto all'abbattimento dei costi in quanto il cliente finale tende a porre la principale attenzione sull'efficacia del prodotto rispetto al costo.

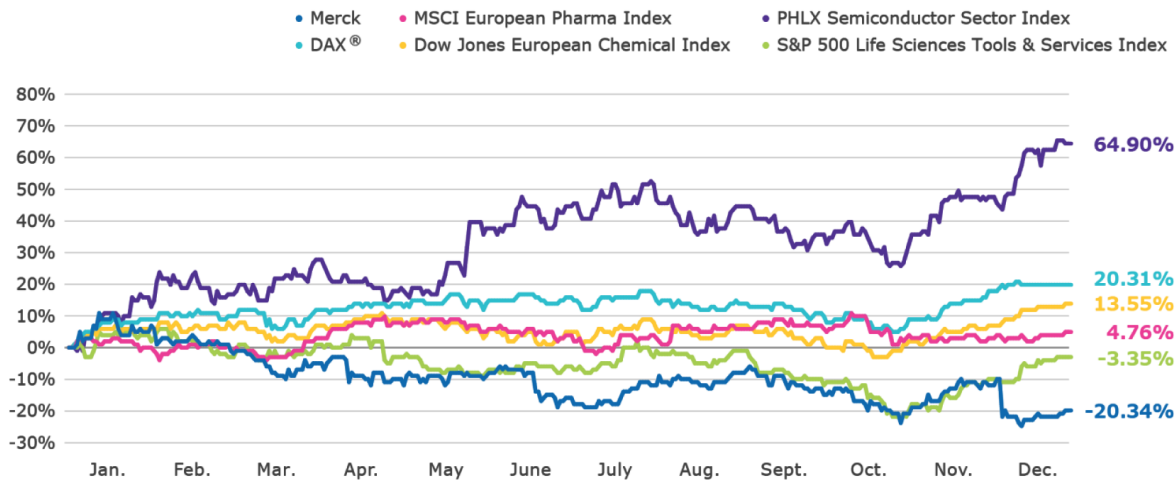
Nel settore farmaceutico il vantaggio competitivo di costo aiuta a mantenere la propria offerta competitiva operando anche un'economia di scala nella produzione dei farmaci più caratteristici di Merck.

[Dati ricavati dal report dell'azienda dell'anno 2023]

[14]

[Dati ricavati dal report dell’azienda dell’anno 2023 e sito web STATISTA

- Considerazioni qualitative alla luce dei dati raccolti in analisi strategica dell’azienda, con particolare riferimento al report annuale per «STARS» e «CASH COWS».



The development of selected sector specific environments was as follows:

	Change 2023 <sup>1</sup>	Change 2022
<strong>Life Science</strong>		
Growth in market for laboratory products <sup>2</sup>	-5.6%	4.2%
Growth in global sales of biopharmaceutical drugs <sup>3</sup>	16.9%	14.5%
Share of biopharmaceutical sales in the global pharmaceutical market <sup>3</sup>	38.2%	35.8%
Early clinical monoclonal antibody (mAb) pipeline growth <sup>4</sup>	17.4%	7.7%
<strong>Healthcare</strong>		
Global pharmaceutical market	9.2%	7.8%
Market for multiple sclerosis therapies <sup>5</sup>	-2.3%	2.5%
Market for type 2 diabetes therapies <sup>5</sup>	19.1%	18.1%
Market for fertility treatment <sup>5</sup>	10.9%	4.2%
Market for the treatment of colorectal cancer <sup>6</sup>	-0.1%	4.5%
<strong>Electronics</strong>		
Growth of wafer area for semiconductor chips	-14.1%	3.9%
Growth of display surface area <sup>7</sup>	-1.5%	-3.9%
Global sales of cosmetics and care products	4.2%	12.2%
Global number of produced light vehicles	10.1%	7.1%



31/12/2022 EUR	31/12/2021 EUR	31/12/2020 EUR	31/12/2019 EUR	31/12/2018 EUR
-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	38.908.000	44.569.000	40.241.000	45.367.000	24.016.066	35.101.343	41.427.839	58.801.949	54.769.372	137.493.618
20. Totale Imposte sul reddito correnti, differite e anticipate	11.380.000	12.531.000	7.535.000	20.482.000	42.712.626	11.620.191	14.557.648	15.868.004	18.668.368	47.295.264
Imposte correnti	0	12.531.000	7.535.000	20.482.000	13.433.292	9.846.507	13.591.048	n.d.	n.d.	n.d.
Imposte relative a esercizi precedenti	-410.000	0	0	0	34.125.059	7.705	336.271	n.d.	n.d.	n.d.
Imposte differite e anticipate	11.790.000	0	0	0	-4.845.725	1.765.979	630.329	n.d.	n.d.	n.d.
Imposte differite (+/-)	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Imposte anticipate (+/-)	11.790.000	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Prov. (oneri) da adesione al regime di trasparenza fiscale	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
21. UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO	27.528.000	32.038.000	32.706.000	24.885.000	-18.696.560	23.481.152	26.870.191	42.933.945	36.101.004	90.198.354
UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO di pert. di TERZI	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO di pert. del GRUPPO	27.528.000	32.038.000	32.706.000	24.885.000	-18.696.560	23.481.152	26.870.191	42.933.945	36.101.004	90.198.354

C.E

[15]

Passivo										
PATRIMONIO NETTO										
A. TOTALE PATRIMONIO NETTO	474.904.000	447.407.000	415.294.000	382.451.000	345.716.424	364.412.980	390.932.435	364.135.006	321.201.061	285.098.058
A.I. Capitale sociale	656.000	656.000	656.000	656.000	656.250	656.250	656.250	656.250	656.250	656.250
di cui: Versamenti soci in c/capitale	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
di cui: Versamenti in c/futuro aumento di capitale	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
di cui: Versamenti in c/capitale	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
di cui: Versamenti a copertura perdite	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
A.II. Riserva da sovrapprezzo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
A.III. Riserva di rivalutazione	7.809.000	7.809.000	7.809.000	0	7.808.676	7.808.676	7.808.676	7.808.676	7.808.676	7.808.676
A.IV. Riserva legale	6.384.000	6.384.000	6.384.000	6.384.000	6.384.066	6.384.056	6.384.066	6.384.066	6.384.066	6.384.066
A.V. Riserva statutaria	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Riserva azioni proprie	0	0	0	0	0	72.762	72.762	72.762	72.762	72.762
A.VI. Altre riserve	155.506.000	155.537.000	156.822.000	163.134.000	146.361.275	146.288.520	146.288.510	146.288.510	146.288.510	146.286.510
Riserva da cons. del Gruppo	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
A.VII. Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.
A.VIII. Utile/perdita a nuovo	277.021.000	244.983.000	210.917.000	187.392.000	203.275.479	179.794.326	202.924.742	159.990.797	123.889.793	33.691.440
A.IX. Utile/perdita di esercizio	27.528.000	32.038.000	32.706.000	24.885.000	-18.696.560	23.481.152	26.870.191	42.933.945	36.101.004	90.198.354
Acconto dividendi	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Copertura parziale perdita di esercizio	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
A.X. Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio (+/-)	0	0	0	0	-72.762	-72.762	-72.762	n.d.	n.d.	n.d.

S.P

## MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
<b>ROI</b>	5,89%	6,88%	6,40%	6,36%	4,15%	41,93%
Utile operativo	39.796.000	45.890.000	42.466.000	46.716.000	29.564.451	
Totale attivo	675.586.000	666.574.000	664.035.000	734.142.000	712.900.991	

[16]

## PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
<b>ROI</b>	9,89%	10,00%	1,68%	3,02%	3,47%	185,01%
Utile operativo	120.412.000	76.581.000	11.924.000	16.707.000	20.715.000	
Totale attivo	1.217.269.000	765.912.000	711.107.000	552.804.000	596.777.000	

## MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
<b>ROE</b>	5,80%	7,16%	7,88%	6,51%	-5,41%	207,21%
Utile di esercizio	27.528.000	32.038.000	32.706.000	24.885.000	-18.696.560	
Patrimonio Netto	474.904.000	447.407.000	415.294.000	382.451.000	345.716.424	

[17]

## PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
<b>ROE</b>	17,48%	11,99%	-0,64%	1,85%	0,53%	3198,11%
Utile di esercizio netto	74.718.000	42.296.000	-1.989.000	3.957.000	1.458.000	
Patrimonio Netto	427.453.000	352.736.000	310.440.000	214.329.000	277.161.000	

31/12/2022 EUR	31/12/2021 EUR	31/12/2020 EUR	31/12/2019 EUR	31/12/2018 EUR
-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

[18]

Debiti										
D. TOTALE DEBITI	188.593.000	205.034.000	235.056.000	344.401.000	350.414.117	455.611.160	232.503.522	333.363.857	345.287.827	362.789.788
D.1. Obblig.ni entro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.1. Obblig.ni oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.2. Obblig.ni convert. entro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.2. Obblig.ni convert. oltre.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.3. Soci per Finanziamenti entro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.3. Soci per Finanziamenti oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.4. Banche entro l'esercizio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.4. Banche oltre l'esercizio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.5. Altri finanziatori entro	1.440.000	2.852.000	3.133.000	3.742.000	0	0	0	0	0	0
D.5. Altri finanziatori oltre	2.203.000	3.332.000	5.152.000	7.186.000	0	0	0	0	0	0
D.6. Acconti entro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.6. Acconti oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.7. Fornitori entro	47.653.000	43.224.000	37.658.000	45.172.000	46.577.387	43.326.802	42.517.604	35.565.324	37.002.537	28.934.906
D.7. Fornitori oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.8. Titoli di credito entro	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.8. Titoli di credito oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.9. Imprese Controllate entro	0	0	0	0	177.690	235.941	200.672	217.515	217.948	164.080
D.9. Imprese Controllate oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.10. Imprese Collegate entro	86.611.000	267.000	840.000	26.183.000	0	0	0	275.200.282	284.341.021	295.972.506
D.10. Imprese Collegate oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.11. Controllanti entro	0	60.000.000	110.000.000	196.207.000	240.502	387.523.100	1.485.009	518.159	2.070.530	1.073.701
D.11. Controllanti oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.11.bis. Debiti VS imprese sottoposte al controllo delle controllanti entro	0	0	0	0	246.054.067	0	166.545.043	n.d.	n.d.	n.d.
D.11.bis. Debiti VS imprese sottoposte al controllo delle controllanti oltre	0	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.
D.12. Debiti Tributari entro	1.134.000	5.294.000	735.000	6.232.000	21.575.534	1.033.791	864.117	1.258.862	737.232	12.591.392
D.12. Debiti Tributari oltre	0	0	0	6.455.000	11.448.457	0	0	0	0	0
D.13. Istituti previdenza entro	1.658.000	1.803.000	1.861.000	1.685.000	1.599.236	1.478.558	1.308.828	1.076.204	1.094.326	1.305.169
D.13. Istituti previdenza oltre	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
D.14. Altri Debiti entro	47.894.000	88.262.000	75.677.000	51.539.000	21.825.959	20.769.573	16.790.130	16.214.275	15.826.388	22.445.614
D.14. Altri Debiti oltre	0	0	0	0	915.285	1.243.395	2.792.119	3.313.236	3.997.845	302.420
D. DEBITI A BREVE	186.390.000	201.702.000	229.904.000	330.760.000	338.050.375	454.367.765	229.711.403	330.050.621	341.289.982	362.487.368
D. DEBITI A OLTRE	2.203.000	3.332.000	5.152.000	13.641.000	12.363.742	1.243.395	2.792.119	3.313.236	3.997.845	302.420

[19]

C.E

RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	38.908.000	44.569.000	40.241.000	45.367.000	24.016.066	35.101.343	41.427.839	58.801.949	54.769.372	137.493.618
20. Totale Imposte sul reddito correnti, differite e anticipate	11.380.000	12.531.000	7.535.000	20.482.000	42.712.626	11.620.191	14.557.648	15.868.004	18.668.368	47.295.264
Imposte correnti	0	12.531.000	7.535.000	20.482.000	13.433.292	9.846.507	13.591.048	n.d.	n.d.	n.d.
Imposte relative a esercizi precedenti	-410.000	0	0	0	34.125.059	7.705	336.271	n.d.	n.d.	n.d.
Imposte differite e anticipate	11.790.000	0	0	0	-4.845.725	1.765.979	630.329	n.d.	n.d.	n.d.
Imposte differite (+/-)	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Imposte anticipate (+/-)	11.790.000	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Prov. (oneri) da adesione al regime di trasparenza fiscale	0	0	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
21. UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO	27.528.000	32.038.000	32.706.000	24.885.000	-18.696.560	23.481.152	26.870.191	42.933.945	36.101.004	90.198.354
UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO di pert. di TERZI	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO di pert. del GRUPPO	27.528.000	32.038.000	32.706.000	24.885.000	-18.696.560	23.481.152	26.870.191	42.933.945	36.101.004	90.198.354

## MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
MT/E (rapporto di leva)	42,26%	48,99%	59,90%	91,96%	106,21%	-60,21%
Mezzi di terzi	200.682.000	219.167.000	248.741.000	351.691.000	367.184.567	
Patrimonio Netto	474.904.000	447.407.000	415.294.000	382.451.000	345.716.424	

[20]

## PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
MT/E (rapporto di leva)	184,77%	117,13%	129,06%	157,92%	115,32%	60,22%
Mezzi di terzi	789.816.000	413.176.000	400.667.000	338.475.000	319.616.000	
Patrimonio Netto	427.453.000	352.736.000	310.440.000	214.329.000	277.161.000	

## MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
ROS	3,92%	4,86%	3,98%	3,80%	2,32%	68,97%
Utile operativo	39.796.000	45.890.000	42.466.000	46.716.000	29.564.451	
Ricavi	1.014.427.000	945.187.000	1.066.288.000	1.230.603.000	1.275.131.115	

[21]

## PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
ROS	4,53%	3,95%	1,36%	3,05%	2,76%	64,13%
Utile operativo	120.412.000	76.581.000	11.924.000	16.707.000	20.715.000	
Ricavi	2.655.520.000	1.939.992.042	877.373.810	547.418.985	751.352.912	

## MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
r (saldo gestione finanziaria)	0,44%	0,60%	0,89%	0,38%	1,51%	-70,86%
Oneri finanziari Netti (OF-PF)	888.000	1.321.000	2.225.000	1.349.000	5.548.385	
Mezzi di Terzi	200.682.000	219.167.000	248.741.000	351.691.000	367.184.567	

[22]

## PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
r (saldo gestione finanziaria)	0,25%	0,69%	0,06%	0,13%	0,33%	-24,24%
Oneri finanziari Netti (OF-PF)	1.945.000	2.839.000	238.800	456.331	1.054.000	
Mezzi di Terzi	789.816.000	413.175.946	400.667.181	338.474.786	319.616.392	

## MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
ROT	150,16%	141,80%	160,58%	167,62%	178,87%	-16,05%
Ricavi	1.014.427.000	945.187.000	1.066.288.000	1.230.603.000	1.275.131.115	
Totale attivo	675.586.000	666.574.000	664.035.000	734.142.000	712.900.991	

[23]

## PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
ROT	218,15%	253,29%	123,38%	99,03%	125,90%	73,27%
Ricavi	2.655.520.000	1.939.992.000	877.374.000	547.419.000	751.353.000	
Totale attivo	1.217.269.000	765.912.000	711.107.000	552.804.000	596.777.000	

31/12/2022 EUR	31/12/2021 EUR	31/12/2020 EUR	31/12/2019 EUR	31/12/2018 EUR
-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

[24]

C. ATTIVO CIRCOLANTE	422.553.000	432.371.000	451.412.000	543.929.000	568.478.380	696.358.407	523.727.561	621.191.251	602.141.756	597.103.946
C.I. TOTALE RIMANENZE	323.129.000	334.993.000	372.435.000	443.357.000	465.373.299	617.515.206	443.156.269	540.111.912	469.082.064	481.306.289
C.I.1. Materie prime	26.199.000	25.169.000	24.321.000	22.409.000	174.532.548	257.966.440	219.689.012	328.434.493	235.755.421	308.801.584
C.I.2. Prodotti semilav./in corso	246.330.000	250.755.000	284.349.000	361.079.000	241.952.535	322.805.856	188.927.882	174.181.596	192.787.272	120.705.594
C.I.3. Lavori in corso	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C.I.4. Prodotti finiti	50.600.000	59.069.000	63.765.000	59.869.000	48.888.216	36.742.910	34.539.375	37.495.823	40.539.371	51.799.111
C.I.5. Acconti	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilizzazioni materiali destinate alla vendita	0	0	0	0	9.022.310	0	0	n.d.	n.d.	n.d.

S.P

MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
Rapporto Corrente	2,27	2,14	1,96	1,64	1,68	35,12%
Attività correnti	422.553.000	432.371.000	451.412.000	543.929.000	568.478.380	
Passività correnti	186.390.000	201.702.000	229.904.000	330.760.000	338.050.375	

[25]

PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
Rapporto Corrente	1,69	2,21	3,01	2,37	2,18	-22,48%
Attività correnti	1.184.471.000	715.226.000	640.516.000	503.554.000	507.328.000	
Passività correnti	702.873.000	322.952.000	212.872.000	212.283.000	232.657.000	



MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
Test Acido	0,53	0,48	0,34	0,30	0,30	76,67%
Attività correnti-rimanenze	99.424.000	97.378.000	78.977.000	100.572.000	103.105.081	
Passività correnti	186.390.000	201.702.000	229.904.000	330.760.000	338.050.375	

[26]

PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
Test Acido	1,29	1,51	2,19	1,69	1,32	-2,27%
Attività correnti-rimanenze	907.978.000	488.241.000	466.505.000	359.239.000	307.108.000	
Passività correnti	702.873.000	322.952.000	212.872.000	212.283.000	232.657.000	

[27]

D. RATEI E RISCONTI	0	0	0	0	27.180	63.960	35.206	59.199	32.462	62.819
Disaggio su prestiti	0	0	0	0	n.d.	n.d.	n.d.	0	n.d.	n.d.
TOTALE ATTIVO	675.586.000	666.574.000	664.035.000	734.142.000	712.900.991	837.125.635	642.467.007	724.780.886	687.589.472	670.402.029

S.P



[28]

MERCK

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
QAF(autonomia finanziaria)	70,30%	67,12%	62,54%	52,09%	48,49%	44,98%
Patrimonio netto	474.904.000	447.407.000	415.294.000	382.451.000	345.716.424	
Totale attivo	675.586.000	666.574.000	664.035.000	734.142.000	712.900.991	

PFIZER

	2022	2021	2020	2019	2018	Var(2022-2018)
QAF(autonomia finanziaria)	35,12%	46,05%	43,66%	38,77%	46,44%	-24,38%
Patrimonio netto	427.453.000	352.736.000	310.440.000	214.329.000	277.161.000	
Totale attivo	1.217.269.000	765.912.000	711.107.000	552.804.000	596.777.000	

[29]

A. TOT. VAL. DELLA PRODUZIONE	1.014.427.000	945.187.000	1.066.288.000	1.230.603.000	1.275.131.115	1.465.982.812	1.436.437.180	1.384.082.859	1.567.767.338	1.735.746.610
A.1. Ricavi vendite e prestazioni	1.008.160.000	940.913.000	1.061.505.000	1.224.442.000	1.321.567.924	1.326.755.990	1.419.673.772	1.398.337.023	1.491.214.558	1.724.007.071
A.2. Var. rimanenze prodotti	0	0	0	0	-50.521.010	136.081.520	11.789.838	-21.649.224	60.821.938	-10.499.225
A.3. Variazione lavori	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
A.2. + A.3. Totale Variazioni	0	0	0	0	-50.521.010	136.081.520	11.789.838	-21.649.224	60.821.938	-10.499.225
A.4. Incrementi di immob.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
A.5. Altri ricavi	6.267.000	4.274.000	4.783.000	6.161.000	4.084.201	3.145.302	4.973.570	7.395.060	15.730.842	22.238.764
Contributi in conto esercizio	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	0	n.d.	n.d.	0	0	n.d.

C.E

MERCK

ANALISI DI REDDITIVITA'	Indice	Formula	2022	2021	2020	2019	2018	Var%(2022-2018)
	ROE	$\frac{\text{Utile di Esercizio}}{\text{Patrimonio Netto}}$	5,80%	7,16%	7,88%	6,51%	-5,41%	207,21%
			$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{5,80 - (-5,41)}{  - 5,41 } * 100$
	ROI	$\frac{\text{Utile Operativo}}{\text{Totale Attivo}}$	5,89%	6,88%	6,40%	6,36%	4,15%	41,93%
			$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{5,89 - 4,15}{ 4,15 } * 100$
	r	$\frac{\text{Oneri Finanziari Netti}}{\text{Mezzi di Terzi}}$	0,44%	0,60%	0,89%	0,38%	1,51%	-70,86%
			$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{0,44 - 1,51}{ 1,51 } * 100$
	s	$\frac{\text{Utile di Esercizio}}{\text{Utile lordo da attività in funzione}}$	70,75%	71,88%	81,28%	54,85%	-77,85%	190,88%
			$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{70,75 - (-77,85)}{  - 77,85 } * 100$
	MT/E	$\frac{\text{Mezzi di Terzi}}{\text{Patrimonio Netto}}$	42,26%	48,99%	59,90%	91,96%	106,21%	-60,21%
			$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{42,26 - 106,21}{ 106,21 } * 100$
	ROS	$\frac{\text{Utile Operativo}}{\text{Ricavi}}$	3,92%	4,86%	3,98%	3,80%	2,32%	-60,21%
			$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{42,26 - 106,21}{ 106,21 } * 100$
	ROT	$\frac{\text{Ricavi}}{\text{Totale attivo}}$	150,16%	141,80%	160,58%	167,62%	178,87%	-60,21%
			$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{42,26 - 106,21}{ 106,21 } * 100$

MERCK

ANALISI DI LIQUIDITA'	Indice	Formula	2022	2021	2020	2019	2018	Var%(2022-2018)
	Rapporto Corrente	$\frac{\text{Attività Correnti}}{\text{Passività Correnti}}$	2,27	2,14	1,96	1,64	1,68	35,12%
			$\frac{C. \text{Attivo}(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo}(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo}(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo}(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo}(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{2,27 - (1,68)}{ 1,68 } * 100$
	Test Acido	$\frac{\text{Attività Correnti} - \text{Rimanenze}}{\text{Passività Correnti}}$	0,53	0,48	0,34	0,30	0,30	76,67%
			$\frac{C. \text{Attivo}(SP) - C. I(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo}(SP) - C. I(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo}(SP) - C. I(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo}(SP) - C. I(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo}(SP) - C. I(SP)}{\text{Debiti a Breve}(SP)}$	$\frac{0,53 - 0,30}{ 0,30 } * 100$
ANALISI PATRIMONIALE	Indice	Formula	2022	2021	2020	2019	2018	Var%(2022-2018)
	DF(Dipendenza Finanziaria)	$\frac{\text{Mezzi di Terzi}}{\text{Totale Attivo}}$	29,70%	32,88%	37,46%	47,91%	51,51%	-42,34%
			$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{29,70 - (51,51)}{ 51,51 } * 100$
	Elasticità Investimenti	$\frac{\text{Attività Correnti}}{\text{Totale Attivo}}$	62,55%	64,86%	67,98%	74,09%	79,74%	-21,56%
			$\frac{C. \text{Attivo.}(SP)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo.}(CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo.}(CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo.}(CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{C. \text{Attivo.}(CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{62,55 - 79,74}{ 79,74 } * 100$
	QAF(Autonomia Finanziaria)	$\frac{\text{Patrimonio Netto}}{\text{Totale Attivo}}$	70,30%	67,12%	62,54%	52,09%	48,49%	44,98%
			$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{70,30 - 48,49}{ 48,49 } * 100$

PFIZER

ANALISI DI REDDITIVITA'	Indice	Formula	2022	2021	2020	2019	2018	Var%(2022-2018)
	ROE	$\frac{\text{Utile di Esercizio}}{\text{Patrimonio Netto}}$	17,48%	11,99%	-0,64%	1,85%	0,53%	3198,11%
			$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{21(CE)}{A. passivo(SP)}$	$\frac{21(CE)}{A(. passivoSP)}$	$\frac{17,48 - 0,53}{ 0,53 } * 100$
	ROI	$\frac{\text{Utile Operativo}}{\text{Totale Attivo}}$	9,89%	10,00%	1,68%	3,02%	3,47%	185,01%
			$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{9,89 - 3,47}{ 3,47 } * 100$
	r	$\frac{\text{Oneri Finanziari Netti}}{\text{Mezzi di Terzi}}$	0,25%	0,69%	0,06%	0,13%	0,33%	-24,24%
			$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{OFN}{MdT}$	$\frac{0,25 - 0,33}{ 0,33 } * 100$
	s	$\frac{\text{Utile di Esercizio}}{\text{Utile lordo da attività in funzione}}$	63,07%	57,36%	-17,02%	24,35%	7,42%	750,00%
			$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{21(CE)}{RPI(CE)}$	$\frac{63,07 - 7,42}{ 7,42 } * 100$
	MT/E	$\frac{\text{Mezzi di Terzi}}{\text{Patrimonio Netto}}$	184,77%	117,13%	129,06%	157,92%	115,32%	60,22%
			$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{MdT}{A(SP)}$	$\frac{184,77 - 115,32}{ 115,32 } * 100$
	ROS	$\frac{\text{Utile Operativo}}{\text{Ricavi}}$	4,53%	3,95%	1,36%	3,05%	2,76%	64,13%
			$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{RIS. OP. (CE)}{A. (CE)}$	$\frac{4,53 - 2,76}{ 2,76 } * 100$
	ROT	$\frac{\text{Ricavi}}{\text{Totale attivo}}$	218,15%	253,29%	123,38%	99,03%	125,90%	73,27%
			$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{A (CE)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{218,15 - 125,90}{ 125,90 } * 100$

PFIZER

ANALISI DI LIQUIDITA'	Indice	Formula	2022	2021	2020	2019	2018	Var%(2022-2018)
	Rapporto Corrente	$\frac{\text{Attività Correnti}}{\text{Passività Correnti}}$	1,69	2,21	3,01	2,37	2,18	-22,48%
			$\frac{C. Attivo(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{C. Attivo(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{C. Attivo(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{C. Attivo(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{C. Attivo(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{1,69 - 2,18}{ 2,18 } * 100$
	Test Acido	$\frac{\text{Attività Correnti} - \text{Rimanenze}}{\text{Passività Correnti}}$	1,29	1,51	2,19	1,69	1,32	-2,27%
			$\frac{C. Attivo(SP) - C. I(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{C. Attivo(SP) - C. I(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{C. Attivo(SP) - C. I(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{C. Attivo(SP) - C. I(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{C. Attivo(SP) - C. I(SP)}{Debiti a Breve(SP)}$	$\frac{1,29 - 1,32}{ 1,32 } * 100$
ANALISI PATRIMONIALE	Indice	Formula	2022	2021	2020	2019	2018	Var%(2022-2018)
	Dipendenza Finanziaria	$\frac{\text{Mezzi di Terzi}}{\text{Totale Attivo}}$	64,88%	53,95%	56,34%	61,23%	53,56%	21,13%
			$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{MdT}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{64,88 - 53,56}{ 53,56 } * 100$
	Elasticità Investimenti	$\frac{\text{Attività Correnti}}{\text{Totale Attivo}}$	97,31%	93,38%	90,07%	91,09%	85,01%	14,47%
			$\frac{C. Attivo. (SP)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{C. Attivo. (SP)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{C. Attivo. (SP)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{C. Attivo. (SP)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{C. Attivo. (SP)}{TOT. ATT. (SP)}$	$\frac{97,31 - 85,01}{ 85,01 } * 100$
	Autonomia Finanziaria	$\frac{\text{Patrimonio Netto}}{\text{Totale Attivo}}$	35,12%	46,05%	43,66%	38,77%	46,44%	-24,37%
			$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{A. passivo(SP)}{TOT. ATT(SP)}$	$\frac{35,12 - 46,44}{ 46,44 } * 100$