Roche: i test non bastano per far brillare i conti

FARMACEUTICA / Il fatturato del colosso basilese nei primi nove mesi dell'anno cala del 5% e delude le aspettative
Il successo dei prodotti COVID-19 viene parzialmente adombrato dalle vendite dei medicamenti sotto forte pressione

L'industria farmaceutica è tra quelle che si sta difendendo meglio dalla crisi da coronavirus. Un fatto confermato ieri dai risultati di Roche, anche se solo parzialmente. Dai dati sui primi nove mesi dell'anno è emerso un grosso successo per divisioni come Diagnostics: grazie ai test per il coronavirus, il compartimento ha aumentato i suoi ricavi del 2% su base annua (+9% a tassi di cambio costanti) a 9,66 miliardi, con un terzo trimestre (3,6 miliardi) ancora più positivo del secondo (3,2 miliardi). Roche è ora il principale fornitore mondiale di test per la COVID-19, ha dichiarato il CEO del Gruppo Severin Schwan ieri in conferenza stampa. Gli analisti della ZKB sono convinti che questa divisione, altrimenti considerata la «cenerentola» del gruppo per importanza del fatturato, sarà potenziata in modo sostanziale con il coinvolgimento di Roche nella lotta al virus. In effetti, come ha sottolineato lo stesso CEO della divisione Thomas Schinecker, il gruppo amplierà ulteriormente la sua produzione nei prossimi mesi. «I nostri test stanno dando un importante contributo al contenimento della diffusione del virus», ha detto. In totale, dall'inizio dell'anno, la divisione ha sviluppato 13 diversi prodotti COVID-19.

Gli ottimi risultati su questo fronte hanno però solo parzialmente compensato i cali sul fronte delle vendite di farmaci, giù del 6%, a 34,23 miliardi di franchi. La divisione farmaceutica ha infatti sofferto del fatto che le persone tendono ad evitare di andare dal dottore e comprano meno medicinali. Così, nel complesso, il fatturato del gruppo nei primi nove mesi è stato inferiore del 5% rispetto all'anno scorso, a poco meno di 44 miliardi di franchi svizzeri. Il risultato è ben inferiore alle aspettative degli analisti, che attendevano in media un giro d'affari di 44,5 miliardi.

La sede di Roche Diagnostics International a Rotkreuz (Zugo). ©KEYSTONE

Piano di crescita

Gruppo Lonza, una nuova struttura

Quattro divisioni
Il gruppo farmaceutico Lonza ha presentato ieri i suoi obiettivi fino al 2023 e i cambiamenti strutturali previsti. Pierre-Alain Ruffieux, il CEO già designato, assumerà l'incarico a novembre. Il gruppo intende raggiungere una crescita di oltre il 10% e aumentare il suo margine operativo a circa il 33-35%. Lonza riformerà inoltre la sua struttura, creando quattro nuove divisioni. La principale, «Biologics» (scienze della vita), rappresenta il 47% delle vendite del gruppo. Seguono «capsule e ingredienti per la salute» con il 27%, «piccole molecole» con il 16% e «terapia genica e cellulare e bioscienza» con il 10%.

La concorrenza dei generici
Soprattutto nel terzo trimestre il colosso farmaceutico ha mancato i suoi obiettivi di vendita. I farmaci fanno la parte del leone in questo senso, ma hanno pure dovuto fare i conti con l'erosione delle vendite dei prodotti più forti. In particolare, la concorrenza dei generici ha fatto crollare tra giugno e settembre le vendite del farmaco antitumorale Herceptin del 38% rispetto allo scorso anno e del 31% sui nove mesi, a tassi di cambio costanti. Anche i risultati per Rituxan e Avastin sono stati deludenti, colpiti dalla concorrenza dei farmaci biosimilari. Non a caso in precedenza Roche aveva ipotizzato una perdita nel fatturato di circa 4,7 miliardi di franchi per l'intero anno, proprio a causa della crescente concorrenza dei generici più economici. Per Bill Anderson, capo della divisione farmaceutica, la perdita di vendite potrebbe essere superiore.

Per contro, i nuovi farmaci più importanti godono di una domanda sostenuta e forte. Tra questi c'è il farmaco antitumorale Tecentriq, Ocrevus per il trattamento della sclerosi multipla, il farmaco per l'emofilia Hemlibra, Actemra/RoActemra per l'immunologia e Perjeta per il cancro al seno. Secondo gli analisti di Goldman Sachs, questi tre prodotti hanno soddisfatto o addirittura superato le aspettative, Ocrevus in particolare.

La pressione del cambio
Oltre alla crescente pressione competitiva, anche gli sviluppi sfavorevoli sul fronte dei cambi, ovvero il rafforzamento del franco contro le principali valute, hanno giocato contro ai risultati del gruppo. A tassi di cambio costanti il fatturato infatti è salito dell'1%, al limite degli obiettivi che si era posta Roche. Ciò dimostra che l'azienda con sede a Basilea ha un solido modello di business, hanno commentato gli esperti della ZKB.

Guardando in avanti, il CEO Severin Schwan ha confermato le sue previsioni di crescita per l'intero anno, che rimangono nella fascia bassa a una sola cifra percentuale (a tassi di cambio costanti). Il gruppo pianifica anche un aumento del dividendo: l'anno scorso erano stati versati 9 franchi per ogni azione. Gli analisti confermano la visione positiva per il quarto trimestre: le attività dovrebbero continuare a riprendersi dagli effetti negativi provocati dalla pandemia, mentre i prodotti che trainano la crescita sono sulla buona strada.

Il mercato tuttavia ieri si è dimostrato poco convinto: il titolo a Zurigo (terzo per capitalizzazione nell'indice SMI) ha perso oltre il 3,5%, per chiudere infine a 308,40 franchi (-3,49%).

Stagione di cambiamenti per i gestori di patrimoni

ASSEMBLEA / A Lugano il presidente dell'ASG Serge Pavoncello ha ricordato le sfide del settore — Restano i nodi con l'Italia

La categoria dei gestori patrimoniali indipendenti vive una fase di grande trasformazione sia a livello normativo sia operativo, come ha illustrato Serge Pavoncello, presidente di ASG-Associazione svizzera dei gestori di patrimoni, la maggiore associazione del settore, in un incontro svoltosi a Lugano. I gestori indipendenti sono in Svizzera circa 2.000, di cui quasi la metà fa capo all'ASG, e amministrano complessivamente fra i 450 e i 600 miliardi di franchi, pari ad almeno l'11% dell'intero private banking di Svizzera e Liechtenstein.

Il wealth management elvetico gode ancora di importanti vantaggi competitivi, legati alla qualità dei servizi

Molte novità
Le novità più importanti per la categoria concernono l'affiliazione ai nuovi organismi di vigilanza (OV) sotto l'egida della Finma, la creazione degli organi di mediazione, sottoposti alla vigilanza del DFF, una via più rapida e conveniente a disposizione del cliente in caso di controversia col gestore, oltre a diversi adempimenti strutturali, soprattutto nel campo della compliance e del risk management e della formazione permanente. Pavoncello, in un'intervista a margine dell'incontro, ha indicato come il wealth management svizzero goda ancora di importanti vantaggi competitivi e come i gestori indipendenti forniscano un elevato livello di personalizzazione e diversificazione di prodotti e servizi non solo occupandosi degli averi del cliente presso la banca depositaria ma in modo ampio ed integrato. Come sarà il gestore di domani? «Non cambierà la filosofia del lavoro, godrà di maggior riconoscimento e visibilità e sarà confrontato con più rischi - dice Pavoncello - ma, speriamo, con meno adempimenti amministrativi, disporrà di più tecnologia e di una gamma di prodotti ancora maggiore. Ma soprattutto i gestori tenderanno ad aggregarsi in base alle loro competenze specifiche. Non si può sapere e fare tutto e per seguire il cliente globalmente bisogna anche contare su specialisti esterni qualificati».

«A livello di diversificazione dei mercati - aggiunge -, per il gestore svizzero è sempre stata una realtà. Ora abbiamo problemi non solo con l'Italia ma con l'UE. Vi è l'opportunità di aprirsi ulteriormente ad altri mercati in cui si crea ricchezza e risparmio, ma vi sono costi da considerare, servono contatti e strutture. Il gestore deve fare un'attenta analisi costi-benefici e molto dipende dalla cultura della sua società e dalla sua personalità».

È stato ricordato l'avvicendamento ai vertici dell'ufficio ASG di Lugano: Roberta Poretti-Schlichting assume la direzione del nuovo organismo di vigilanza AOOS e le subentra Filippo Recalcati.

1 minuto

Ikea: buone cifre «Ma i clienti hanno meno soldi»

Fatturato in lieve rialzo
Nonostante otto settimane di lockdown Ikea Svizzera ha aumentato il fatturato: l'esercizio 2019/2020, terminato a fine agosto, ha visto le vendite raggiungere 1,15 miliardi di franchi, lo 0,7% in più dei dodici mesi precedenti. La CEO Jessica Anderen si è però anche accorta che gli svizzeri, sulla scia della crisi del virus, hanno meno soldi a disposizione. La manager in un'intervista pubblicata dal sito del «Tages-Anzeiger» afferma: «Vendiamo più articoli in categorie di prezzo più basse. E sappiamo che oltre il 15% degli svizzeri vive al limite della povertà».

Ryanair riduce il numero dei collegamenti

Programma invernale
Ryanair ridurrà il numero dei propri voli quest'inverno, chiudendo temporaneamente le basi di Cork e Shannon in Irlanda e di Tolosa in Francia. Lo ha annunciato la compagnia aerea, spiegando che il taglio è dovuto alle restrizioni sui viaggi imposte per far fronte all'epidemia da coronavirus. Da novembre prossimo a marzo 2021 la capacità della low cost irlandese sarà ridotta dal 60% al 40%.

ITALIA: BENE L'INDUSTRIA
In agosto il fatturato dell'industria italiana è salito del 5,9% rispetto al mese precedente, proseguendo la dinamica positiva che si registra dallo scorso maggio. Nella media del trimestre giugno-agosto l'indice è cresciuto del 35,9% rispetto ai tre mesi precedenti.

PREZZI, RIALZO MENSILE
Lieve aumento mensile e sensibile calo annuo per i prezzi alla produzione e all'importazione: in settembre il relativo indice calcolato dall'Ufficio federale di statistica (UST) si è attestato a 98,0 punti, lo 0,1% in più di agosto e il 3,1% in meno dello stesso periodo del 2019.

ECONOMIA CIRCOLARE
Il fondo di Blackrock dedicato all'economia circolare ha raccolto in un anno oltre 900 milioni di dollari. Il Fondo ha identificato tre gruppi di aziende: facilitatori, ovvero società che forniscono soluzioni innovative; adottatori, cioè le società che adottano i principi dell'economia circolare in modo da ottenere un notevole impatto positivo sul proprio valore; beneficiari, ovvero società che forniscono materiali o servizi alternativi.