

Eli Lilly and Company

Rendiconto finanziario 2007

*Avviso dell'assemblea
generale 2008*

Informazioni sulla delega



Lilly

Risposte che contano.



In copertina

Candy Edwards è una moglie, una madre, una nonna e un'artista autodidatta con la passione di aiutare gli altri. È anche una paziente Cymbalta®.

Due anni fa, Candy ha sviluppato un'infezione da stafilococco che ha richiesto un ricovero in ospedale e l'ha tenuta a letto per vari mesi. L'infezione è stata talmente grave che ha rischiato di farla morire. Benché Candy sia sopravvissuta, si è trovata catapultata in mondo di dolori intensi, di paura, di rabbia e di disperazione. La donna vivace che la sua famiglia, i suoi amici e la comunità conoscevano si è presto trasformata in una persona completamente diversa. Candy ha perso interesse in tutto quello a cui teneva, persino alla sua famiglia e all'arte.

"Piangevo tutto il tempo e avevo terribili sbalzi di umore" ricorda Candy. "Mi sentivo sprofondare in un grande buco nero, da cui non riuscivo ad uscire. Il suicidio sembrava l'unica via di uscita".

Fortunatamente Freddie, il marito di Candy, con lei da 30 anni, si è reso conto che qualcosa di grave aveva colpito la donna che amava e l'ha convinta a parlare a un medico. All'inizio Candy si è rifiutata di accettare la diagnosi di depressione e non ha voluto prendere i farmaci che il medico le aveva prescritto, ma poi ha deciso di fare un tentativo.

Il medico di Candy le ha prescritto il Cymbalta e dopo una settimana già si vedevano i primi benefici.

"Il Cymbalta con me funziona", dice. Il punto di svolta c'è stato quando Candy si è svegliata e ha deciso di truccarsi, un gesto che non faceva da quasi 6 mesi. "Alla fine, ho iniziato a sentirmi quella di prima".

Oggi Candy usa il suo amore per l'arte per fare sensibilizzazione sulla sicurezza stradale nel suo stato di origine, la Georgia. Ha creato personaggi come "Boostie", che promuove l'importanza dei seggiolini per bambini in macchina, e "Buckley", un personaggio che incoraggia gli automobilisti a mettere la cintura di sicurezza.

Candy non ha timore di raccontare la sua storia agli altri e in questo modo è diventata una fonte di speranza e ispirazione per chi soffre di depressione nella sua comunità.

"A queste persone dico sempre che devono parlare al loro medico", dice Candy. "Se non avessi chiesto aiuto, avrei rischiato di perdere ogni cosa. Ora ho di nuovo la mia famiglia e la mia vita. È stata una benedizione".

Dati finanziari 2007

ELI LILLY AND COMPANY E SUE SUSSIDIARIE

(in milioni di dollari, ad eccezione dei dati per azione)

	Anno terminato il 31 dicembre	2007	2006	Variazione %
Fatturato netto		\$18.633,5	\$15.691,0	19
Fatturato netto pro-forma ¹		18.706,2	16.446,2	14
Ricerca e sviluppo		3.486,7	3.129,3	11
Ricerca e sviluppo come percentuale del fatturato netto		18,7%	19,9%	
Utile netto		\$ 2.953,0	\$ 2.662,7	11
Utili per azione – diluiti		2,71	2,45	
Voci di riconciliazione ² :				
Ricerca e sviluppo in corso acquisita		0,63	—	
Spese per fabbisogno di cassa, ristrutturazione e altre spese straordinarie		0,15	0,73	
Riduzione nei rimborsi assicurativi previsti per la responsabilità per danno da prodotti		0,06	—	
Correzione pro-forma, come se l'acquisizione ICOS fosse stata portata a termine il 1° gennaio 2006 ¹		(0,01)	(0,15)	
Utili per azione corretti – diluiti		3,54	3,03	17
Dividendi pagati per azione		1,70	1,60	6
Spese di capitale		1.082,4	1.077,8	—
Dipendenti		40.600	41.500	(2)

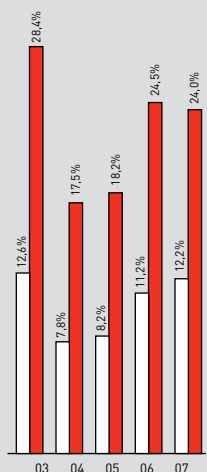
¹Le vendite pro-forma e gli utili per azione si basano sul presupposto che l'acquisizione ICOS sia stata portata a termine il 1° gennaio 2006. I risultati pro-forma sono presentati per fornire informazioni aggiuntive in merito alle tendenze che caratterizzano l'ambito di attività.

²Per ulteriori informazioni su queste voci di conciliazione, fare riferimento alla sezione Rendiconto finanziario nell'Executive Overview a pagina 10.

Return on Assets e capitale netto

[ROA basato sull'utile netto diviso per il saldo attività medio trimestrale; ROE [indice di redditività del capitale] basato sull'utile netto diviso per il capitale netto medio]

L'utile netto del 2007 ha registrato un aumento dell'11% rispetto al 2006. L'utile netto, il ROA e il ROE hanno beneficiato delle decisioni strategiche volte a ottenere i diritti di varie molecole e tecnologie, in diversi stadi clinici di sviluppo, come descritto nella nota 3, oltre che della riduzione di valore delle attività, degli interventi di ristrutturazione e di altre voci correlate. Tali decisioni strategiche hanno comportato spese per 1,05 miliardi di dollari, che hanno limitato la crescita del ROA ad 1 punto percentuale, con una redditività del 12,2%, e hanno indotto una modesta flessione del ROE, pari allo 0,5%, con una redditività del 24%.



I prodotti lanciati questo decennio hanno pilotato la nostra crescita delle vendite (milioni di dollari)

Le vendite nette combinate dei prodotti che abbiamo lanciato questo decennio (Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta e Yentreve) sono aumentate del 57% rispetto al 2006, pari ad un valore di 6 miliardi di dollari, o del 32% delle vendite nette totali, rispetto ai 3,8 miliardi di dollari o 24% del 2006. Presupponendo che l'acquisizione di ICOS sia avvenuta il 1° gennaio 2006, le vendite nette combinate di questi prodotti sono cresciute del 33% rispetto al 2006. Le vendite nette combinate di Gemzar, Humalog, Evista e Actos sono aumentate dell'8%, pari ad un valore di 4,5 miliardi di dollari, e hanno rappresentato il 24% delle vendite. Nel 2007 le vendite di Zyprexa sono aumentate del 9%.

■ I prodotti lanciati questo decennio comprendono Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta e Yentreve.
 □ Altri prodotti noti sono Gemzar, Humalog, Evista e Actos
 ■ Zyprexa
 ■ Altri



Agli azionisti

Eli Lilly and Company ha ottenuto risultati eccezionali nel 2007, come evidenziano il 14% di crescita nelle vendite pro-forma, il 17% di aumento dell'utile netto pro-forma corretto e l'ingresso di non meno di 16 nuove molecole nella fase dei test clinici. Caratterizzato, in un'ottica più generale, dalla crescita dei prodotti lanciati di recente in vari mercati, dal successo degli sforzi compiuti per sviluppare l'attività e dall'avanzamento delle scoperte attraverso le fasi di sviluppo, il 2007 è stato uno degli anni più soddisfacenti della storia Lilly.

Altrettanto importante è il fatto che, nel 2007, abbiamo proposto una nuova visione della società, con l'obiettivo di migliorare i risultati per i singoli pazienti, e abbiamo accelerato la trasformazione della Lilly al fine di realizzare tale aspirazione.

In questa lettera, intendiamo fornirvi maggiori dettagli su tutti i risultati raggiunti.

Transizione nella dirigenza

Verso la fine del 2007, abbiamo annunciato una transizione della leadership interna che era stata attentamente pianificata da diverso tempo. Sidney Taurel si ritirerà dall'incarico di Chief Executive Officer alla fine di marzo 2008 e verrà sostituito da John Lechleiter. Taurel resterà Chairman of the Board fino alla fine del 2008.

Lechleiter assume il ruolo di guida di Eli Lilly and Company con la stessa eccellente preparazione che ha caratterizzato tutti e nove i suoi predecessori. Lechleiter, laureato in chimica ed entrato in Lilly nel 1979 per occuparsi di ricerca e sviluppo (R&S) di processi, rafforzerà ulteriormente l'impegno della società a favore dello sviluppo di prodotti di prima classe e di ottima qualità grazie alla sua grande esperienza in questo settore ma anche nelle questioni normative e nelle operazioni globali. In passato, ha già preso le redini della Lilly per oltre due anni, in qualità di Operational Leader, in un periodo di crescita solida delle vendite e di risultati costanti nella R&S, nella produzione e nel marketing.

La nostra stretta collaborazione alla guida della Lilly negli ultimi due anni ha dato molti frutti, e la natura della transizione dimostra una profonda unità di intenti all'interno della società. Garantire risultati ottimali ai singoli pazienti non è un obiettivo posto da Sidney né da John ma da Lilly. È una visione che condividiamo tutti e che incarna le possibilità offerte dai progressi scientifici, la realtà dell'ambiente esterno e le aspirazioni dei nostri colleghi Lilly in tutto il mondo.

Siamo tutti convinti, inoltre, che il ruolo più importante del CEO Lilly sia favorire il rafforzamento costante dei valori basilari dell'azienda, vale a dire l'eccellenza, l'integrità e il rispetto delle persone. Tenuto conto delle aspettative e dei controlli che oggi caratterizzano il nostro settore, è più che mai importante che tutti coloro che lavorano in Lilly rispettino tali standard e dimostrino il massimo impegno, oltre a tenere una condotta esemplare.

Risultati finanziari

Nel 2007, le vendite Lilly sono aumentate del 19% su base dichiarata, raggiungendo \$18,634 miliardi. Su base pro-forma, ossia partendo dal presupposto della proprietà di ICOS nel 2006 e nel 2007, le nostre vendite sono aumentate del 14%, raggiungendo \$18,706 miliardi. La crescita delle vendite ha

superato quella del settore farmaceutico nel suo complesso in tutti i maggiori mercati del mondo (Stati Uniti, Europa e Giappone) e abbiamo ottenuto un incremento del 7% nel volume di vendite a livello mondiale su base pro-forma.

A dimostrazione del nostro impegno costante a favore di una crescita delle vendite più rapida rispetto a quella delle spese di gestione, nel 2007 l'utile netto pro-forma corretto e gli utili per azione (EPS) sono cresciuti entrambi del 17%, raggiungendo rispettivamente \$3,863 e \$3,54 miliardi. Su base dichiarata, la crescita è stata dell'11%, rispettivamente pari a \$2,953 e \$2,71 miliardi. I risultati pro-forma corretti si basano sul presupposto della proprietà di ICOS in tutti e due gli anni e sono stati rettificati per tenere conto delle spese legate alla responsabilità per danno da prodotti, alla riduzione di valore degli asset e alla ristrutturazione sostenute in entrambi gli anni, oltre che dei costi legati all'acquisto di composti in fase di sviluppo nel 2007 (per la concordanza, vedere pag. 1).

Prestazioni dei prodotti

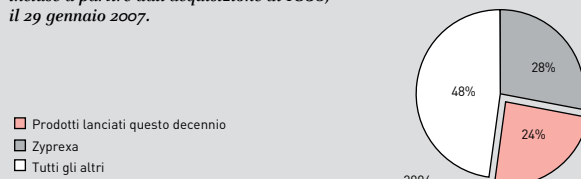
Il prodotto Lilly più venduto, Zyprexa, inizia a subire la concorrenza di formulazioni generiche in alcuni paesi (in particolare in Canada e in Germania) anche se la domanda complessiva di questa terapia è cresciuta, nel 2007, nei mercati esterni agli Stati Uniti, contribuendo a un incremento delle vendite mondiali pari al 9%, per un valore di \$4,761 miliardi. Negli Stati Uniti, la perdurante tendenza alla flessione della percentuale detenuta da Zyprexa nell'ambito delle nuove prescrizioni al dettaglio ha continuato a rallentare nel 2007, nonostante i nuovi prodotti concorrenti, le modifiche nelle etichette e la pubblicità negativa da parte degli avvocati impegnati in processi.

Una perdita più consistente della protezione di brevetto su Zyprexa e altri prodotti all'inizio del decennio successivo mette in luce l'importanza di una crescita solida nelle vendite dei prodotti più recenti, un obiettivo che stiamo effettivamente raggiungendo. Le vendite pro-forma dei prodotti Lilly lanciati in questo decennio sono cresciute nel complesso del 33% nel 2007 e rappresentano il 32% delle vendite totali, con un incremento rispetto al 28% del 2006.

Cymbalta resta un elemento molto importante per i risultati complessivi di Lilly negli anni a venire e siamo lieti

I prodotti lanciati questo decennio hanno contribuito alle vendite del 2007 per 6 miliardi di dollari.

I prodotti lanciati questo decennio comprendono Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta e Yentrev. Tali prodotti hanno contribuito per 6,0 miliardi di dollari alle vendite nette e hanno continuato a diversificare il nostro portafoglio. Le vendite mondiali del prodotto Cialis sono incluse a partire dall'acquisizione di ICOS, il 29 gennaio 2007.





John C. Lechleiter, Ph.D.

Sidney Taurel

*President e Chief
Operating Officer*

*Chairman of the Board
e Chief Executive Officer*

che il suo successo nel 2007 sia pressoché senza ombre. Le vendite mondiali di Cymbalta sono aumentate del 60% nel 2007, superando per la prima volta la soglia dei \$2 miliardi di vendite annuali. Crediamo che la qualità delle interazioni della nostra forza di vendita, i nostri investimenti nella pubblicità diretta ai consumatori e la forte presenza del prodotto nei formulari abbiano tutti un ruolo in questo successo, ma nessun fattore conta di più della capacità di Cymbalta di soddisfare importanti esigenze mediche. La paziente sulla copertina di questo Rapporto è una delle molte persone la cui salute è migliorata grazie a Cymbalta.

Cymbalta ha inoltre ricevuto, nel 2007, l'approvazione per nuove indicazioni. La Food and Drug Administration (FDA) statunitense ha approvato Cymbalta come trattamento generalizzato dei disturbi dell'ansia e come terapia di mantenimento per disturbi depressivi importanti (MDD) negli adulti. Nel 2007, abbiamo anche chiesto una valutazione per l'utilizzo di Cymbalta nella terapia della fibromialgia.

La terapia antitumorale Alimta di Lilly ha ottenuto anch'essa risultati molto positivi nel 2007, con una crescita del 40% a livello mondiale, per un valore di \$854 milioni. Alimta è attualmente approvata in 86 paesi e costituisce il trattamento leader del mercato mondiale per il trattamento di seconda linea del tumore del polmone non a piccole

cellule; inoltre, stiamo sviluppando ulteriori indicazioni per altre tipologie di tumore.

Il trattamento per l'osteoporosi Forteo (venduto, in alcuni paesi, come Forsteo) ha avuto anch'esso un anno soddisfacente, con una crescita del 19% nel suo quinto anno sul mercato. A dimostrazione del nostro impegno nei confronti del miglioramento dei risultati dei singoli pazienti, abbiamo sviluppato programmi per migliorare l'aderenza alla terapia con Forteo, che rappresenta un elemento importantissimo nel determinare la riuscita; inoltre abbiamo rilevato miglioramenti significativi nella percentuale di pazienti che hanno continuato a utilizzare il prodotto per il periodo ottimale di 18-24 mesi.

Byetta, il prodotto per il diabete sviluppato in collaborazione con Amylin, ha registrato una crescita delle vendite del 51% nel 2007, principalmente negli Stati Uniti. Le vendite al di fuori degli USA saranno più evidenti ora che abbiamo lanciato Byetta in 22 paesi nel corso del 2007; abbiamo inoltre in programma di estendere il lancio ad altri 45 paesi nel 2008. Siamo lieti dei risultati ottenuti da Byetta in termini di accesso al mercato e di rimborso, grazie al fatto che viene considerato un prodotto realmente innovativo nel trattamento del diabete di tipo 2. La ricerca clinica mostra che Byetta sta aiutando molti pazienti a ottenere un migliore controllo del glucosio durante la perdita di peso.

Nella lettera agli azionisti dell'anno scorso, avevamo detto che la riaccelerazione l'attività della Lilly legata al diabete (la quale si basa in maniera preponderante sulla famiglia dell'insulina Humalog) era un obiettivo chiave. Nel 2007, Lilly ha compiuto progressi verso il raggiungimento di tale obiettivo, anche se non siamo ancora soddisfatti. Humalog sta conquistando altre quote di mercato in alcuni paesi, con una crescita del 20% al di fuori degli USA per l'intero 2007 e del 32% nel quarto trimestre. Negli Stati Uniti, il volume complessivo delle prescrizioni Humalog per il 2007 è cresciuto per la prima volta in quattro anni; il nostro obiettivo è sostenere tale tendenza, oltre a favorire l'aumento della quota di mercato delle nuove prescrizioni.

La panoramica dei progressi compiuti da Lilly nel 2007 non sarebbe completa se non ci soffermassimo sui notevoli contributi apportati dall'unità aziendale Elanco Animal Health. Le vendite mondiali di Elanco hanno sfiorato quota \$1 miliardo nel 2007, con un aumento del 14%. L'acquisizione di Ivy Animal Health nel 2007 e il lancio in corso di prodotti per animali da compagnia (ne sono previsti sei nei prossimi quattro anni) hanno messo Elanco nella posizione ideale per proseguire il cammino di una crescita significativa negli anni a venire.

Progressi Pipeline

La solidità a lungo termine di qualunque società farmaceutica dipende dalla sua pipeline di R&S, vale a dire dalla promessa di future innovazioni. Da questo punto di vista, riteniamo che le prospettive della Lilly siano promettenti. Nel 2007, Lilly ha avviato i test sull'uomo di 16 nuove entità molecolari (NME), un record mai raggiunto nella sua storia. Abbiamo ampliato il portafoglio di nuove molecole testate sui pazienti di circa il 50%, a quota 44, e nel 2008 dovremmo aggiungere altri 15 candidati clinici.

Un prodotto nello stadio finale di sviluppo nel 2007 è il prasugrel, sottoposto all'approvazione dell'FDA dopo uno sforzo titanico da parte del team medico e del team normativo dell'azienda. Il prasugrel (il nome commerciale proposto è Effient™) è un nuovo trattamento potenziale per pazienti affetti da sindrome coronarica acuta (ACS) sottoposti ad angioplastica.

Oltre al prasugrel, Lilly ha sette altre NME o terapie analoghe nei test dello stadio III o in attesa di approvazione da parte delle autorità, compresi nuovi potenziali trattamenti per l'osteoporosi, il diabete, la sclerosi multipla e il linfoma non-Hodgkin, una versione di insulina da inalare, una formulazione settimanale di Byetta e una forma iniettabile "long acting" di Zyprexa. Lilly ha inoltre oltre una dozzina di nuove indicazioni, espansioni di linea e device di erogazione nei test di stadio III, oppure sottoposte all'esame delle autorità competenti.

In caso di successo, la maggior parte di queste terapie sarà approvata tra il 2008 e il 2011, con un ulteriore arricchimento del portafoglio di prodotti di Lilly in sostituzione dei brevetti più vecchi. Allo stesso tempo, Lilly dispone della pipeline intermedia di molecole più ricca della sua storia e sta accelerando lo sviluppo di alcune di esse attraverso una strategia concertata. Di conseguenza, Lilly dovrebbe avere almeno 10 NME nei test di stadio III entro il 2011, al fine di lanciare due nuovi medicinali all'anno per quell'anno, passando successivamente a tre all'anno nel 2014.

Sviluppo dell'attività

Grazie ad un cash flow in aumento, Lilly ha investito circa \$3 miliardi in acquisizioni e licenze nel 2007, per rafforzare i risultati delle vendite e la pipeline di R&S. Ancora più importante, la riuscita dell'integrazione di ICOS ci ha consentito di migliorare l'efficienza nella vendita e nella commercializzazione di Cialis, che ha ottenuto un incremento del 25% nelle vendite mondiali del 2007 (\$1,216 miliardi).

L'acquisizione di Hypnion da parte di Lilly nel 2007 ci ha consentito di accedere a un nuovo composto promettente per i disturbi del sonno, oltre a garantirci una presenza maggiore in questo ambito di ricerca. Inoltre, abbiamo stipulato un accordo di licenza con OSI Pharmaceuticals e MacroGenics per avere accesso a composti molto interessanti e a piattaforme di ricerca sul diabete e varie malattie autoimmuni, con Glenmark Pharmaceuticals per ottenere i diritti su un portafoglio di potenziali composti antidolorifici e con BioMS Medical per una possibile terapia per la sclerosi multipla.

Il cash flow in crescita ci ha inoltre consentito di aumentare il dividendo trimestrale del quarto trimestre del 2007 di quasi l'11% e ci darà la libertà di cercare opportunità di crescita e di apportare valore aggiunto alla pipeline, attraverso acquisizioni e licenze, negli anni a venire.

Trasformazione

In precedenza, abbiamo menzionato l'intenzione di Lilly mettere realmente il paziente al centro e di dedicarsi a migliorare i risultati di ogni singolo paziente. Anche se siamo consapevoli del fatto che il raggiungimento di questo obiettivo richiederà molti anni, siamo lieti che il 2007 abbia già apportato i primi risultati tangibili della trasformazione di Lilly in una società che offre soluzioni realmente di valore alle persone che si affidano ai suoi prodotti.

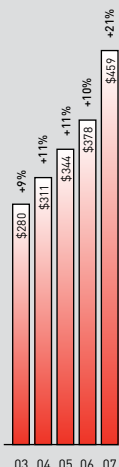
Per esempio, l'impegno a personalizzare i medicinali sulla base delle esigenze dei singoli pazienti, attraverso l'offerta del medicinale adatto nel dosaggio idoneo e al momento opportuno, sta dando i suoi frutti. In questo modo, i pazienti, i medici e i finanziatori avranno benefici/una comprensione dei rischi più chiari, grazie ad una maggiore fiducia nel fatto che un farmaco agisca efficacemente e abbia effetti collaterali gestibili.

Il vasto studio clinico Lilly su prasugrel è un esempio calzante. Completato nel 2007, il cosiddetto studio TRITON ha consentito di raccogliere dati affidabili su pazienti in cui i benefici superano ampiamente i rischi; su pazienti che hanno ottenuto benefici dal farmaco, ma che hanno anche avuto un incremento del rischio di emorragia (e che quindi beneficerebbero maggiormente di una dose inferiore); e su una piccola percentuale di pazienti che non sembra ottenere, dall'uso del prasugrel, benefici superiori rispetto al rischio potenziale.

Lilly ha inoltre compiuto progressi significativi nel trasformarsi da azienda farmaceutica pienamente integrata – il vecchio modello "FIPCO" – in quella che adesso chiamiamo una *rete* farmaceutica pienamente integrata o "FIPNET". Secondo il nuovo modello, attingiamo a una vasta gamma di risorse al di fuori della nostra società, per aumentare la capacità effettiva e l'accesso alle risorse esterne, per ridurre il livello di rischio e accelerare lo sviluppo e infine per contribuire a diminuire il costo medio della R&S per molecola.

Le vendite nette per dipendente continuano a crescere (migliaia di dollari)

Nel 2007, abbiamo mantenuto ferma l'attenzione sulla produttività, grazie alla guida del nostro team di "Black Belts" Six Sigma. Le vendite nette per dipendente sono aumentate del 21%, pari ad un valore di 459.000 dollari. L'aumento dipende dall'inclusione delle vendite Cialis a partire dall'acquisizione di ICOS, oltre che da una costante riduzione dell'organico.



Una parte di questa trasformazione comporta un outsourcing alquanto tradizionale: per esempio le prime fasi dell'attività di sviluppo dei nostri partenariati ChemExplorer e PharmExplorer in Cina e l'impegno di ricerca con Jubilant in India. Allo stesso tempo, tuttavia, stiamo cercando modi nuovi per condividere rischi e benefici, come la partnership con Nicholas Piramal. In cambio dei pagamenti milestone e di una royalty, qualora il prodotto raggiunga il mercato, questa società con sede in India sta sviluppando alcune molecole selezionate della nostra pipeline fino al termine dello stadio II, quando potremmo decidere di riportarle nel portafoglio Lilly. Lilly ha una collaborazione di condivisione dei rischi analoga con Suven Pharmaceuticals a Hyderabad, che verrà ampliata nel 2008. Inoltre, abbiamo concluso un accordo di partnership in ambito preclinico con Hutchison MediPharma in Cina, per ottenere risultati nell'ambito dell'oncologia e delle infiammazioni.

L'essere un punto di riferimento per FIPNET, dovrebbe inoltre apportare alla Lilly benefici in termini di produttività all'intera attività. Dal 2003, Lilly ha ridotto il proprio organico di circa l'11% a livello mondiale, ha aumentato le vendite nette per dipendente del 64%, ha migliorato il margine lordo in termini di percentuale rispetto alle vendite e ha ridotto l'infrastruttura di produzione, R&S e amministrazione, pur incrementando il rendimento complessivo.

Ora più che mai, la disciplina Six Sigma è un elemento prezioso per Lilly, quale elemento trainante della produttività e di una più ampia trasformazione. Da quando ha iniziato ad applicare i principi Six Sigma nel 2005, Lilly ha portato a termine circa 2.000 progetti, che stanno avendo ricadute non solo sulle spese, ma anche sul miglioramento delle vendite, la riduzione dei tempi dei cicli di R&S e, più in generale, sul miglioramento di tutti gli aspetti dell'attività.

Jamming

Anche se sicuramente avremmo concluso il 2007 con ricordi molto positivi in ogni caso, dato che parliamo di un anno con risultati eccezionali e maggiore fiducia nella nostra trasformazione, abbiamo voluto terminare l'anno con una nota di buon auspicio, attraverso una "Vision Jam" globale che ha coinvolto oltre 22.000 dipendenti e collaboratori della Lilly. Con il contributo di IBM, l'evento, durato quattro giorni, ha riunito il personale di Lilly in un ambiente on line, per favorire l'apporto di nuove idee e consentire di esplorarle in maniera

disinvolta. L'evento ha portato a Lilly migliaia di nuove idee, spunti di discussione e dibattiti interessanti, che hanno avuto come tema conduttore la nostra trasformazione. Molte delle idee saranno implementate prima della messa in stampa di questa relazione e altre ancora saranno realizzate presto.

L'evento ha inoltre rafforzato più che mai il nostro convincimento che Lilly possiede, grazie ai suoi dipendenti, la creatività e l'impegno necessari per superare le aspettative dei nostri clienti.

Le difficoltà legate ambiente esterno in cui la Lilly opera non sono cambiate nel corso dell'ultimo anno. Le popolazioni sono mediamente più sane e stanno invecchiando nella maggior parte dei paesi del mondo, facendo aumentare la domanda di assistenza sanitaria e, quindi, il suo costo complessivo. I medicinali soggetti a prescrizione costituiscono, di norma, una piccola percentuale della spesa sanitaria totale dei governi e degli assicuratori privati e l'uso dei nostri prodotti riduce spesso la spesa legata a forme più costose di trattamento. Ciononostante, il settore farmaceutico subisce costantemente forti pressioni in merito ai livelli di rimborso e all'accesso al mercato, quasi in ogni paese dove svolgiamo oggi la nostra attività. Troppo, veniamo spesso visti come un facile bersaglio di tentativi di limitare la spesa nel breve periodo, oppure di attribuire la colpa delle inevitabili carenze dei sistemi sanitari nel loro insieme. Allo stesso tempo, le aspettative crescenti da parte dei soggetti preposti alla regolamentazione del settore non hanno fatto altro che favorire la crescita delle spese e la complessità della R&S farmaceutica.

In Lilly, abbiamo scelto di vedere questi aspetti non come scuse per il declino, bensì come fattori stimolanti per migliorare i risultati e favorire la trasformazione in atto. Non possiamo eliminare le condizioni che continuano a tenere l'industria farmaceutica sotto pressione e sotto controllo. Tuttavia, possiamo tenere sotto controllo le spese e migliorare il modo in cui lavoriamo. Possiamo sfruttare quello che impariamo dalla biologia umana per migliorare l'efficacia e i profili di rischi-benefici dei prodotti che escono dalla nostra pipeline. Possiamo fare molto per migliorare le modalità diagnostiche applicate ai nostri pazienti e l'utilizzo delle terapie. Possiamo contribuire a migliorare l'accesso dei pazienti ai nostri prodotti e a rafforzare la comprensione delle prassi che seguiamo, grazie alla trasparenza. E possiamo assumerci maggiori responsabilità in merito alle sfide sanitarie che la nostra società affronta nel suo complesso, come dimostra la nostra relazione sulla responsabilità sociale aziendale (vedere a pag. 9).

Se faremo tutto questo (e soprattutto se lo faremo bene), Lilly realizzerà la sua visione di migliorare i risultati per i singoli pazienti, pur assicurando un futuro radioso.

Per il Board of Directors,

Sidney Taurel
Chairman of the Board e Chief Executive Officer

John C. Lechleiter
President e Chief Operating Officer

Innovazione alla Lilly: Portafoglio e Pipeline

Principali prodotti commercializzati

(Le date indicano l'anno del primo lancio a livello mondiale)

2005	Byetta®	per il diabete di tipo 2 da utilizzare in combinazione con il tiazolidinedione (2007) <i>(in collaborazione con Amylin Pharmaceuticals, Inc.)</i>
2004	Cymbalta®	per disturbi depressivi importanti per il dolore neuropatico periferico da diabete (2004) per il trattamento generalizzato dei disturbi dell'ansia (2007) come terapia di mantenimento per disturbi depressivi importanti (2007) <i>(in collaborazione con Quintiles Transnational Corp. negli Stati Uniti, con Shionogi & Co. Ltd. in Giappone e con Boehringer Ingelheim nelle altre parti del mondo)</i>
2004	Alimta®	per il mesotelioma pleurico maligno per il trattamento di seconda linea del tumore del polmone non a piccole cellule (2004)
2004	Symbyax®	per la depressione bipolare
2004	Yentreve®	per l'incontinenza urinaria da sforzo (approvato e lanciato al di fuori degli Stati Uniti)
2003	Cialis®	per la disfunzione erettile per l'uso una volta al giorno (2007)
2003	Strattera®	per il deficit dell'attenzione e disturbo da iperattività nei bambini, negli adolescenti e negli adulti
2002	Forteo®	per il trattamento degli uomini e delle donne postmenopausali affetti da osteoporosi ad alto rischio di fratture
2001	Xigris®	per la sepsi grave in pazienti adulti ad alto rischio di morte
1999	Actos®	per il diabete di tipo 2 <i>(in collaborazione con Takeda al di fuori degli Stati Uniti)</i>
1998	Evista®	per la prevenzione dell'osteoporosi nelle donne postmenopausali per il trattamento dell'osteoporosi nelle donne postmenopausali (1999) per la riduzione del rischio di tumore invasivo alla mammella nelle donne postmenopausali (2007) per la riduzione del rischio di tumore invasivo alla mammella nelle donne postmenopausali che presentano un rischio elevato di tale patologia (2007)
1996	Zyprexa®	per la schizofrenia per la mania bipolare acuta (2000) Zyprexa® Zydis® in compresse (2000) per la terapia di mantenimento della schizofrenia (2001) come terapia combinata con litio o valproato per la mania bipolare acuta (2002) per la terapia di mantenimento del disturbo bipolare (2003) formulazione intramuscolare ad azione rapida (2004) Zyprexa® in granuli (2004; lanciato solo in Giappone)
1996	Humalog®	Lyspro Insulina ad azione rapida per il trattamento del diabete di tipo 1 e 2 Humalog® Mix 75/25 (1999) Humalog® Mix 50/50 (1999)
1995	Gemzar®	per il tumore del polmone non a piccole cellule per il tumore del pancreas (1996) per il tumore della vescica (1999; approvato e lanciato al di fuori degli Stati Uniti) per il tumore metastatico della mammella (2003) per il tumore ovarico ricorrente (2004) per il tumore del tratto biliare (2006; Giappone)

1995	ReoPro®	per la prevenzione delle complicazioni ischemiche cardiache nei pazienti sottoposti ad intervento coronarico, come l'angioplastica per l'angina instabile associata all'impianto di stent (1997) <i>(in collaborazione con Centocor, ad eccezione del Giappone)</i>
1987	Humatrope®	per il deficit d'accrescimento causato dalla carenza dell'ormone della crescita nei bambini per la terapia sostitutiva per la carenza dell'ormone della crescita negli adulti (1995) per la bassa statura causata dalla sindrome di Turner (1997) per la bassa statura idiopatica (2003)
1983	Humulin®	per il diabete di tipo 1 e 2

Nuovi dossier regolatori attualmente in corso di revisione da parte della Food and Drug Administration statunitense

Duloxetine	per la fibromialgia
Olanzapine	per la schizofrenia negli adolescenti e disordini bipolari
Olanzapine LAI	formulazione iniettabile "long acting" per la schizofrenia
Olanzapine-Fluoxetine	per la depressione resistente alle terapie
Pemetrexed disodico	per il trattamento di prima linea del tumore del polmone non a piccole cellule
Prasugrel	per la prevenzione/riduzione di eventi aterotrombotici in pazienti affetti da sindrome coronarica acuta sottoposti a intervento coronarico percutaneo (PCI) <i>(in collaborazione con Daiichi Sankyo Company, Ltd.)</i>
Ruboxistaurin mesilato	per la retinopatia diabetica
Teriparatide (derivato da rDNA) iniezione	per l'osteoporosi indotta da glucocorticoidi(GIOP)

Molecole selezionate in fase avanzata di sviluppo

Arzoxifene	per la prevenzione e il trattamento dell'osteoporosi e la riduzione del rischio di tumore alla mammella
AIR® Insulina inalabile	per il diabete di tipo 1 e 2 <i>(in collaborazione con Alkermes, Inc.)</i>
Duloxetine	per il dolore cronico
Enzastaurin	per i pazienti con prognosi negativa affetti da linfoma diffuso a grandi cellule B
Exenatide	per la somministrazione della dose una volta la settimana
MBP8208	per la sclerosi multipla secondaria progressiva (SPMS) e la sclerosi multipla recidivante-remittente (RRMS) <i>(in collaborazione con BioMS Medical Corp.)</i>
Teplizumab	per il diabete di tipo 1 <i>(in collaborazione con MacroGenics)</i>

(segue nella pagina successiva)

Molecole selezionate in fase intermedia di sviluppo

Anticorpo A-beta	per il morbo di Alzheimer
Fattore di diminuzione di A-beta (Inibitore della gamma secretasi)	per il morbo di Alzheimer
Anti-CD20 (AME133v)	per il linfoma non-Hodgkin (NHL)
ASAP	per tumori solidi
Inibitore del fattore Xa	per la profilassi della tromboembolia venosa (VTE), il trattamento della VTE e la profilassi dell'ictus da fibrillazione atriale
Profarmaco Gemcitabina	per tumori solidi
GLP-Fc analogo	per il diabete di tipo 2
Attivatore della glucochinasi	per il diabete di tipo 2 <i>(in collaborazione con OSI Pharmaceuticals, Inc.)</i>
HY10275	per l'insonnia
Anticorpo IL-1 beta	per l'artrite reumatoide
LP10152 (FGF-21)	per il diabete
Profarmaco mGlu2/3	per la schizofrenia
NERI IV	per la depressione (fase II); per l'ADHD (fase I)
OpRA II	per la dipendenza dall'alcol
Survivin ASO	per tumori solidi
Antagonista del TRPV1	per il trattamento di varie condizioni dolorose, compreso il dolore osteoartrite <i>(in collaborazione con Glenmark Pharmaceuticals)</i>

Tutte le informazioni sono correnti al 31 gennaio 2008. La ricerca di nuovi farmaci è rischiosa e incerta, e non dà garanzie. I restanti ostacoli di tipo scientifico e regolatorio potrebbero determinare il ritardo o persino il mancato arrivo sul mercato dei composti presenti nella pipeline.

Oltre la medicina: dare risposte che contano

Per tutta la sua storia, Lilly è stata un punto di riferimento nell'ambito della responsabilità sociale. Benché i nostri maggiori contributi a favore della società siano costituiti da medicinali innovativi per i pazienti di tutto il mondo, siamo consapevoli che per ottenere risultati positivi per i pazienti bisogna tenere conto di aspetti che vanno al di là della semplice medicina.

In Lilly, la responsabilità sociale è incentrata sulla realizzazione di progressi misurabili nell'attività e nella società. Ci impegniamo a svolgere la nostra attività nel rispetto degli standard più rigorosi e ad essere leader del settore anche in termini di trasparenza, utilizzando le nostre risorse per rafforzare le comunità in cui viviamo e guardare oltre la semplice attività dell'azienda, per contribuire a risolvere i problemi sanitari.

Consideriamo questo processo una sorta di viaggio e siamo orgogliosi dei risultati che abbiamo raggiunto. In qualità di cittadini aziendali globali. Ecco alcuni esempi:

Impegno a favore della trasparenza

Continuiamo a essere un esempio nel settore per quanto riguarda la trasparenza. Nel 2004, siamo stati la prima azienda farmaceutica a pubblicare on line i risultati di tutti gli studi clinici. Ci siamo sempre impegnati risolutamente a favore della divulgazione dei risultati delle ricerche mediche (indipendentemente dal fatto che siano favorevoli o meno a Lilly) in maniera accurata, obiettiva ed equilibrata, per garantire che i nostri clienti abbiano le informazioni sui nostri prodotti di cui hanno bisogno.

Inoltre, nel 2007 Lilly è stata la prima azienda farmaceutica a rendere note tutte le sovvenzioni erogate alle organizzazioni non governative, agli istituti di ricerca e ad altri organismi negli Stati Uniti. Queste informazioni sono disponibili on line all'indirizzo www.lillygrantoffice.com.

Filantropia e sostegno a favore della comunità

Lilly continua a seguire la sua lunga tradizione di filantropia e sostegno a favore della comunità. Secondo il Chronicle of Philanthropy, le donazioni della società nel 2006 l'hanno portata al sesto posto tra le 91 importanti società statunitensi che hanno aderito al sondaggio. Nel 2007, le nostre donazioni sono state pari a circa \$315 milioni, tra cui \$240 milioni in prodotti per programmi di assistenza ai pazienti e cause umanitarie a livello internazionale. Le donazioni complessive del 2007 rappresentano circa il 6% dell'utile netto corretto ante imposte, tanto che Lilly è ancora una volta una delle aziende maggiormente impegnate in iniziative caritatevoli a livello mondiale.

Abbiamo anche lanciato una nuova iniziativa di volontariato tra i dipendenti, chiamata "Hands and Hearts" (Mani e Cuori), il cui scopo è promuovere l'impegno dei dipendenti nell'ambito di organizzazioni no profit, consentendoci allo stesso tempo di seguire e misurare i risultati ottenuti. Incoraggiamo il volontariato, rafforziamo le nostre comunità e intensifichiamo l'impegno e la partecipazione della nostra forza lavoro.

Migliore accesso ai farmaci

L'accesso alle cure sanitarie e a farmaci con prezzi accessibili è un problema grave in molti paesi e Lilly ha adottato alcune misure per apportare il proprio contributo. Per esempio, nel 2007 abbiamo aiutato più di 145.000 pazienti negli Stati Uniti a ottenere medicinali attraverso sei diversi programmi di assistenza. Tali programmi fanno parte di un impegno più vasto a livello di settore. Attraverso il programma "Partnership for Prescription Assistance" (PPARx), il settore farmaceutico ha aiutato oltre 4 milioni di persone a ottenere i medicinali necessari, a prezzi accessibili. Per ulteriori informazioni sul programma PPARx, consultare il sito www.pparx.org.


Lotta alla tubercolosi multiresistente ai farmaci (MDR-TB)

La MDR-TB costituisce una minaccia per la salute globale una crescente minaccia per la salute a livello mondiale. A partire dal 2003, l'innovativa partnership di Lilly nell'ambito della MDR-TB mira ad aumentare la fornitura e la disponibilità di due importanti farmaci per la cura di questa malattia mortale, nei paesi maggiormente colpiti. Nel marzo 2007, abbiamo incrementato il nostro impegno finanziario di altri \$50 milioni. In giugno, abbiamo annunciato la creazione di un ambizioso consorzio pubblico-privato a Seattle, per consentire le prime fasi di ricerca di nuovi medicinali, che occorrono con urgenza per la cura della tubercolosi (compresi i nuovi ceppi resistenti), con altri \$15 milioni di investimenti, portando il nostro contributo complessivo a \$135 milioni. Nel 2007, i nostri sforzi sono stati riconosciuti dal Global Business Coalition, che ha definito il nostro programma MDR-TB un "modello superlativo" che le altre aziende dovrebbero seguire.

Sostegno a nuovi approcci nella lotta contro il diabete

In linea con il solido e storico impegno della Lilly nella lotta contro il diabete, la Lilly Foundation ha erogato fino a \$15 milioni all'American Academy of Family Physicians Foundation per la creazione di "Peers for Progress", un programma per individuare e formare volontari affetti da diabete, in modo da trasformarli in "mentori per il diabete". Questi mentori aiuteranno altre persone affette da diabete a gestire meglio le problematiche emotive, sociali e di autocura quotidiana legate alla malattia. L'obiettivo di questa iniziativa ambiziosa è formare 200.000 volontari, ossia l'1% degli americani colpiti da diabete, al fine di farli diventare mentori per il diabete ed estendere tale programma a livello globale. Inoltre, Lilly offre un sostegno aggiuntivo per l'istruzione, pari a \$10 milioni, alla International Diabetes Federation per finanziare il "Progetto BRIDGES," un impegno globale per identificare e condividere strategie vincenti per gestire il diabete.

Sul sito www.lilly.com/about/citizenship è disponibile una relazione esaustiva sulle iniziative che riguardano la cittadinanza aziendale di Lilly.



*Eli Lilly and Company
Lilly Corporate Center
Indianapolis, Indiana 46285 USA
www.lilly.com*

Lilly

Risposte che contano.