

## BIOTECH Big Pharma punta sulla ricerca italiana

Aldo Bernacchi ▶ pagina 9



ANALISI DI SETTORE  
L'INDUSTRIA FARMACEUTICA

# Biotech, rinascimento all'italiana

Crescono gli investimenti, anche da parte delle maggiori multinazionali straniere

Dompé, presidente di Farindustria: oggi le idee e il network contano più delle dimensioni e la competizione si riapre

Tre poli di eccellenza sono nati in Lombardia, Toscana e Lazio  
L'esito della ricerca di nicchia attira sempre più le «Big Pharma»

### LE RISORSE

Il problema resta aperto anche se è meno necessaria l'esistenza di una massa critica - Gentium e Nicox hanno scelto la via del Nasdaq e della Borsa parigina

di Aldo Bernacchi

**D**el fatturato totale di Genentech, la regina del biotech mondiale, un quarto, circa 2 miliardi di dollari, viene dalle vendite dell'Avastin, un antitumorale del colon che arresta le cellule cancerogene. Come nel caso della prima elaborazione del gene dell'insulina, anche l'Avastin è frutto della ricerca di uno scienziato italiano. Per il gene dell'insulina fu Roberto Crea. Per l'Avastin è stato Napoleone Ferrara, ricercatore laureato in medicina all'Università di Catania ma come tanti altri costretto a emigrare per lavorare, assunto a partire dall'88 dalla Genentech. La fuga dei cervelli è stata per anni un fenomeno emblematico delle disfunzioni del nostro sistema Paese, disattento e miope nei confronti di alcuni settori strategici, ricerca in primis, fondamentali per sostenere lo sviluppo.

Anche l'industria farmaceutica ha sofferto di questo gap, incapace da sola di sviluppare la massa critica necessaria ad alimentare la ricerca di nuove molecole che di anno in anno era sempre più cara. Ma da qualche tempo, a 30 anni dalla nascita di Genentech, anche in Italia si sta assistendo a un cambiamento di clima. Fioriscono nuove *start up*. Le multinazionali straniere, passata la lunga stagione delle acquisizioni che sradicavano realtà e centri decisionali, tornano a investi-

re ex novo sul nostro Paese. «Tutto questo — dice Sergio Dompé, dal suo osservatorio di presidente di Farindustria — è grazie alla rivoluzione del biotech. Una volta le aziende erano un *Moloch*. Vinceva chi aveva la maggiore quantità di competenze e di risorse. Non erano più di 50 gruppi a dettare legge. Oggi decisiva è la competitività del network in cui operano nel mondo circa 3 mila aziende — metà sono americane — in cui ci si può inserire, se si hanno idee valide, anche con una massa critica minima. Soprattutto conta la capacità di agganciare la nicchia in cui si opera alla grande rete internazionale, che funziona a livello mondiale. Poi è il network che ti viene a cercare». Come è accaduto di recente alla Philogen di Genova, guidata da Duccio Neri, da cui la Schering ha acquisito i diritti di sviluppo e marketing di una nuova molecola anticancerogena.

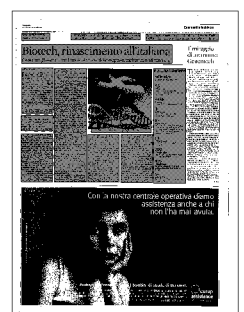
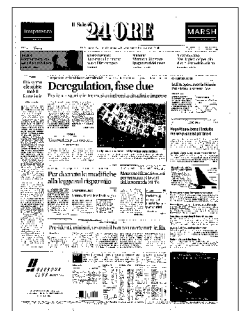
Dompé — che in Italia è stato uno dei primi a cogliere l'opportunità della nuova frontiera dei farmaci con la sua azienda, alleandosi con l'americana Amgen — sottolinea come questo cambiamento di scenario abbia determinato la nascita anche in Italia di un ventaglio di iniziative, autentiche *start up*, con centri di eccellenza concentrati in Lombardia, Lazio e Toscana. «Gran parte delle nuove iniziative — dice Luca Benatti, chief executive officer di Newron — prendono origine da *spin off* di nicchie di ricerca dismesse dai grandi gruppi farmaceutici».

È il caso anche della sua Newron, con sede nel Milanese, nata da una "separazione" di attività all'interno di Pharmacia: «Per alimentare questo risveglio — aggiunge Benatti — è però necessario che le risorse non siano disperse in tanti rivoli, ma concentrate nei centri riconosciuti come eccellenze, quelli in

grado di sapersi inserire nel network internazionale ed essere a loro volta apprezzati».

Complessivamente l'industria farmaceutica nazionale prevede di investire in ricerca 1,5 miliardi all'anno nel prossimo triennio. Resta comunque il problema di fondo dei mezzi limitati, tanto più grave in un settore in cui il ritorno dell'investimento — quando si concretizza — richiede comunque non pochi anni. «In Italia manca un sistema finanziario come quello americano del venture capital», dice Laura Ferro, amministratore delegato di Gentium, 5 milioni di fatturato, sede a Villaguardia di Como. Proprio per cercare finanziatori e avvicinarsi all'area geografica in cui ha i rapporti operativi più importanti, la Gentium ha scelto la via del Nasdaq dove è approdata lo scorso 26 maggio. Ieri quotava oltre 13 dollari, 4 in più rispetto al prezzo dell'Ipo.

Il suo prodotto di punta è il Defibrotide.



«Siamo nel campo degli *orphans drug* — precisa la Ferro: farmaci per malattie rare, cui la Fda americana mostra un'attenzione che non c'è in Europa». Anche Michele Garufi, co-fondatore nel 1996 della Nicox di Bresso, ha risolto i problemi finanziari puntando sull'Euronext parigino, dove la società, anche grazie ad accordi con Pfizer e Merck Sharp & Dohme, ha più che raddoppiato la sua capitalizzazione.

«Nessun trionfalismo — commenta Dompé — ma quello in atto da nemmeno una decina di anni è un fenomeno che conferma come il Paese su questo fronte stia lentamente riducendo il gap che lo separa dagli altri e in particolare dagli Usa. Oggi abbiamo ancora un numero di aziende di biotech nel farmaceutico inferiore a quello della Germania, ma superiamo i tedeschi per numero di progetti in corso, che sono 28». E la biotecnologia sta rapidamente cambiando pelle anche nelle "vecchie" aziende del farmaco rimaste in mano a capitali italiani: da Chiesi a Menarini, da Rothafarm a Recordati a Sigma-Tau.

«Il biotech è anche una strada obbligata — dice Claudio Cavazza, il presidente di Sigma Tau — per sfuggire alla morsa dei generici, dai prezzi più bassi che spiazzano i prodotti originali, scoprendo e sviluppando nicchie ancora redditizie». Sigma Tau, che in Italia controlla la Technogen di Caserta, è anche presente in alcune aziende biotech quotate in Usa come Sciclone e RegenerX.

«L'Italia del biotech — osserva Dompé — offre anche benefici sul fronte del rapporto costo/prestazioni perché i nostri ricercatori, certamente valenti, sono abituati a lavorare con budget più limitati». Non è un caso che grandi multinazionali abbiano riscoperto il nostro Paese non solo come mercato commerciale. La Wyeth ha aperto dal 2002 un centro di produzione e ricerca a Catania. La Glaxo è pronta a investire 700 milioni nella sua sede italiana di Verona. Novartis ha addirittura fatto di Siena il suo polo mondiale dei vaccini acquisendo la Chiron.

«È una sorta di rinascimento — dice Rino Rappuoli, uno dei fondatori della microbiologia molecolare, capo della ricerca Chiron-Novartis — anche perché oggi l'Italia si è messa in regola con gli standard scientifici e tecnici internazionali nella registrazione dei farmaci, passo necessario per aprirsi al mercato globale. Nei vaccini c'è sempre stata nel Senese una tradizione culturale: ne hanno preso atto prima la Chiron e quindi Novartis. Un polo di eccellenza con oltre 180 ricercatori che ha creato più di mille nuovi posti di lavoro. Tanto da indurre le autorità locali, assieme al Monte Paschi, a dare vita a Siena Biotech». Sarà un caso, ma Rappuoli, dopo tanti pentimenti e dubbi, oggi si dice convinto che ne è valsa la pena restare in Toscana e non seguire la via americana di Crea e Ferrara.

