



Sulla frontiera del biotech

Bracco, Diasorin, Chiesi, Menarini puntano a un mercato che sta crescendo a doppia cifra e sarà la chiave del successo nei prossimi anni. Intanto, sul fronte del software, Exprivia...

di Franco Canevesio

La punta avanzata per ora è SonoVue, agente di contrasto usato negli esami diagnostici che fanno uso di ultrasuoni, soprattutto ecocardiografia e Doppler. Ma Bracco, punta avanzata del biotech italiano in Cina, è già sulla nuova frontiera: «Stiamo lavorando allo sviluppo dell'imaging molecolare. Il futuro è lavorare direttamente sulle cellule, verificate dal punto di vista delle funzionalità», ha rivelato a *MFI* Valter Canepa, responsabile in Cina dell'attività della casa farmaceutica da quasi 1,4 miliardi di fatturato, presieduta da Diana Bracco. «L'obiettivo è rendere visibile, nei processi infiammatori e infettivi, qualcosa che ancora non si vede, per esempio una cellula cancerogena, che può essere rilevata in tempo, quando inizia a deformarsi rispetto a una cellula normale». Per Bracco, che in dicembre ha rinnovato per 20 anni la joint venture tra Bracco-Sine, che controlla al 70%, e Shanghai Pharmaceuticals, secondo gruppo far-

maceutico cinese con oltre 16 miliardi di euro di fatturato di cui il 5% alla ricerca, anche le dimensioni sono un fattore strategico in una competizione che vede molto attive multinazionali del calibro di General Electric e Bayer e aziende cinesi meno titolate che realizzano prodotti farmaceutici generici senza fare ricerca e sviluppo. «Ma noi siamo gli specialisti del contrasto», ha aggiunto Canepa, «per loro, invece, questo è uno dei tanti business».

D'altra parte le biotecnologie sono un mercato strategico su cui il governo cinese investe tramite un fondo statale di sostegno alla ricerca da 12 miliardi di dollari all'anno fino al 2020 che sta già producendo risultati significativi: un quinto dei brevetti mondiali degli ultimi cinque anni appartiene a laboratori cinesi. Il tema coinvolge anche l'agricoltura, i suoi prodotti e quindi la sicurezza alimentare, in un contesto ancora molto arretrato dove il 70% delle terre arabili è coltivato per nutrire appena il 20% circa della popolazione. E



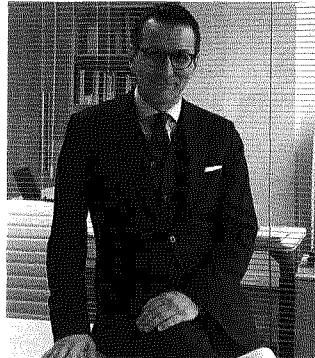
quando i cinesi saranno 1,6 miliardi nel 2030? Per questo le multinazionali di tutto il mondo stanno guardando alla Cina. «È una delle aree geografiche più strategiche per lo sviluppo del gruppo», ha spiegato a *MFI* Diana Bracco. Nell'impianto di Pudong, nei pressi di Shanghai, in



Fulvio Renoldi Bracco, responsabile della divisione Imaging, con, da sinistra, Cho Man e Gu Haoliang, rispettivamente ceo e vicepresidente di Shanghai Pharmaceuticals, Lucia Aleotti, presidente di Menarini, e Paolo Chiesi, vicepresidente e capo del gruppo omonimo

BUSINESS/SANITÀ

funzione dal 2004. Bracco produce mezzi di contrasto non-ionici per raggi X, risonanza magnetica e ultrasuoni, modalità di imaging innovativa e potenzialmente a larga diffusione, per un fatturato di 90 milioni di euro all'anno, che fanno della Cina il secondo mercato dopo l'Italia. Il mercato cinese sta dando ottimi risultati anche a Diasorin, leader mondiale nei testi immunologici, che nel 2016 ha incrementato il fatturato del 31,4% a oltre 100 milioni di euro a seguito del positivo andamento nelle strutture sanitarie locali delle vendite dei test delle epatiti, delle malattie prenatali, i marcatori tumorali e i test per la tiroide e infettività. L'enfasi sul biotech è solo uno degli aspetti salienti della riforma del sistema sanitario che sta apendo nuove vie



Marco Gasparroni, responsabile delle attività in Cina di Exprivia

di collaborazione in particolare alle aziende che si occupano di formazione, organizzazione e digitalizzazione dei processi, che sono alla base del cambiamento strutturale in corso. Che si sta ispirando al sistema italiano della sanità, dopo anni di valutazioni e analisi da parte cinese. «Abbiamo formato in Italia più di 600 medici cinesi, interessati soprattutto ad acquisire know how sulla gestione di un ospedale e sulle esperienze cliniche», ha spiegato Lapo Tanzj, presidente di L3-Lab, agenzia fiorentina di consulenza che fornisce analisi, strategie e soluzioni per la gestione e la vendita sul territorio cinese. «Abbiamo incominciato nel 2008 con sei medici nelle strutture convenzionate in Toscana, oggi portiamo 120 medici ogni anno anche nelle Marche e in Friuli». In genere si tratta di corsi trimestrali in un reparto ospedaliero, che vengono a costare da 4 a 8 mila euro.

Testimonial/Giorgio Basile

COM'È DURA E LUNGA LA LOTTA CONTRO I FUNGHI

I nostri sono prodotti bio, non farmaci ma vitamine che rafforzano l'organismo delle piante e le proteggono dagli aggressori esterni, soprattutto i funghi, Giorgio Basile, ceo di Isagro, azienda milanese quotata in Borsa, con un fatturato da 150 milioni di euro in crescita verso i 200 milioni, che in Cina distribuisce biostimolanti e un fungicida rameico adatto a colture non di larga estensione come frutta e vegetali. «Prodotti importanti sui quali intervenire sono già stati individuati nel riso e nelle patate: per questi, soprattutto per il riso, è già pronto un nuovo fungicida, anche se il nuovo prodotto destinato alle larghe estensioni sarà commercializzato entro il 2020. Stiamo lavorando a un nuovo fungicida che vogliamo sviluppare entro il 2020/2021 per poi raccogliere i frutti anni dopo», ha precisato Basile. Per sviluppare un solo principio attivo nella bioagricoltura occorrono tra 40-50 milioni di euro di investimenti mentre per una registrazione si spendono centinaia di



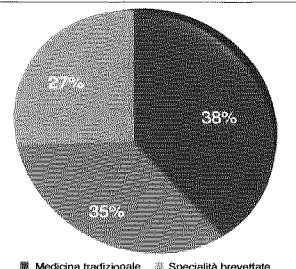
Giorgio Basile di Isagro

migliaia di euro e bisogna attendere da 3 a 8 anni. Le procedure sono molto severe: il prodotto deve passare prove di compatibilità ambientale, dimostrare che non è nocivo per la salute umana e per quella ambientale e le prove di efficacia climatica.

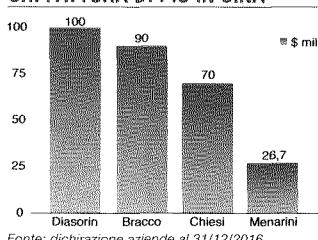
Anche perché, soprattutto in Cina, ogni regione è incrocio per certe malattie in certe colture e in certi sistemi climatici. Per questo bisogna dimostrare che il prodotto funziona, che non degrada. Isagro Shanghai è stata creata nel 2007, un passo indispensabile per ottenere le registrazioni e vendere i biostimolanti impiegati in tutte le colture, in grado di intervenire sui processi

metabolici delle piante per migliorarne produttività e qualità. «Ci sono grandi potenzialità di crescita in Cina nonostante i vincoli complessi nella legislazione locale, la concorrenza dei produttori cinesi e degli esportatori europei», ha concluso Basile, che punta a un fatturato di 5 milioni di euro.

COME SI DIVIDE IL MERCATO



CHI FATTURA DI PIÙ IN CINA



Gli ospedali saranno infatti il cuore della riforma, perché in Cina, non esistendo il medico di base, tutte le visite, anche le più banali, passano dalle strutture, in maggioranza pubbliche, e quindi prese d'assalto quotidianamente. «Gli ospedali pubblici competono

fra loro alla costante ricerca di maggiore tecnologia ma, alla fine, le tariffe sono sempre più care e le prestazioni sanitarie simili e poco efficienti», ha aggiunto Tanzj. La domanda, d'altra parte, è trabocante. Nel 2000 i 35 medici del Beijing Children's Hospital facevano 3 mila visite al giorno, 15 anni dopo i 40 medici ne dovevano fronteggiare 9 mila. Al bisogno cronico di medici qualificati si aggiunge il bisogno di procedure di gestione omogenee tra le strutture fortemente digitalizzate. È un terreno in cui un'altra piccola multinazionale italiana offre soluzioni d'avanguardia. Exprivia, nata a Molfetta, in Puglia, dalla fusione di due società di software, Abaco systems e Aisoftw@re, punta a replicare in Cina, dove è attiva dal 2013 in tre sedi, lo stesso sistema informativo applicato nella regione Puglia con risultati sorprendenti. «Si tratta del progetto Edotto, diagnostica per immagini, cioè la sanità del futuro basata sulla condivisione delle informazioni mediche», ha spiegato Marco Gasparroni, responsabile della sede di Pechino. L'obiettivo, raggiunto in Puglia, è di connettere e centralizzare in un unico dipartimento

IT ospedali, farmacie, medici di base, infermieri, in modo da monitorare costantemente i servizi e le urgenze e quindi spostare risorse in tempo reale. «In Puglia Edotto ha ridotto le spese sanitarie del 30%. In Cina rappresenta la sfida di lungo termine», ha aggiunto Gasparroni, che, durante la recente visita del presidente Mattarella, ha firmato un accordo con la municipalità di Chengdu. «Stiamo sviluppando progetti smart city con soluzioni dedicate all'assistenza agli anziani con malattie croniche a casa». Una serie di sensori dovranno raccogliere informazioni per conto di infermieri e medici che monitorano le funzioni vitali dell'asistito in remoto.

Un terzo focus della nuova sanità è il mercato dei farmaci. Nel 2016 è salito a 116,7 miliardi di dollari ed è destinato ad aumentare di un 4,7% annuo, fino al 2020, almeno, sotto la spinta del miglioramento del sistema assicurativo, che copre ormai il 93% della popolazione, l'aggiornamento della lista rimborsi con nuove specialità, il lancio di nuovi prodotti e l'accelerazione all'approvazione di nuovi farmaci. Fra le classi terapeutiche,

continua a pagina 89

Biotech - da pag. 62

gli antitumorali, che rappresentano il 9,4% del mercato, sono in forte crescita (+14,7% dal 2011). «In Cina ci stiamo concentrando in particolare sulla Sabarubicina, che combatte un particolare tipo di tumore al polmone. Lo sviluppo sta completando la fase I, con l'obiettivo di una registrazione in classe 1, la più rilevante per l'autorità regolatoria cinese», ha detto a MFI Pio Mei, direttore generale di Menarini, il maggior gruppo farmaceutico italiano, con 3,4 miliardi di fatturato. «Ci vogliono almeno sei anni per arrivare a commercializzare un prodotto in Cina e per sviluppare ricerche in loco, gli investimenti toccano i 15 milioni di euro per prodotti già registrati nel resto del mondo. La via del mercato in un Paese così grande è costellata di difficoltà a ogni passaggio. «Ogni confezione deve essere tracciabile, dal produt-

tore al venditore: l'autorità cinese comunica al produttore i numeri seriali e il produttore appone sulla confezione un codice specifico. Poi i prodotti vanno registrati nei prontuari delle province», ha continuato Mei, «successivamente è necessario andare in ogni ospedale per farsi inserire nei loro prontuari, visto che manca il medico di base e il cuore del mercato è negli ospedali». Menarini, in Cina dal 1990 dopo l'acquisizione di Berlin Chemi, operativa a Shanghai, Pechino e Wuhan, è la prima farmaceutica di proprietà interamente estera. Quest'anno prevede di fatturare quasi 40 milioni di euro, in crescita del 45%. Punta, invece, sulla cura delle patologie respiratorie, la neonatologia e le malattie rare, Chiesi Farmaceutica, l'azienda di Parma da 1,5 miliardi di fatturato, che nel 2008 è entrata da pioniere nel mondo della medicina rigenerativa e nel 2013, con l'acquisizione della danese Zymenex, nell'area delle biotecnologie, posizionandosi all'apice

dell'innovazione. «Negli ultimi tre anni abbiamo triplicato il fatturato ma soprattutto abbiamo rinforzato il portafoglio prodotti, ampliando il campo d'azione nella neonatologia», ha raccontato Ugo Di Francesco, ceo di Chiesi, che vede i membri dell'omonima famiglia proprietaria impegnati nell'attività. Nel 2016 il fatturato cinese è stato di 70 milioni di euro con 210 dipendenti. La chiave del suo successo in Cina è l'iperspecializzazione nei prodotti per i neonati, in cui è leader mondiale, grazie ai quali nel 2013 ha avviato una joint venture con la cinese Eddingpharm, per sfruttare la sua piattaforma di marketing per la commercializzazione, anche nell'area terapeutica respiratoria, l'altro punto forte. «L'asma ha il bacino di pazienti più elevato causa l'inquinamento e viene curata ancora con metodi tradizionali», sottolinea Di Francesco, il cui impegno nella ricerca e sviluppo, che ha raggiunto il 20% del fatturato, sta consentendo alla multinazionale di Parma di guardare alla Cina con crescente ottimismo.