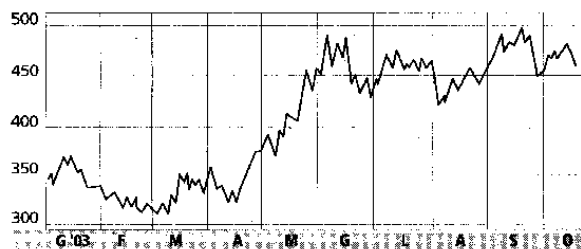


# E per il farmaceutico la via è obbligata

*Il settore ha perennemente fame di nuovi medicinali: è però la «lifescience» che crea i prodotti*

**I**l confronto tra il comparto farmaceutico e quello biotecnologico non tiene. Anzi, secondo alcuni analisti il confronto non esiste perché i due settori sono destinati a unirsi indissolubilmente attraverso formule di collaborazione, concessioni di licenze, fusioni e scambi azionari. Per gli investitori, però, c'è una differenza sostanziale costituita dalle diverse potenzialità di crescita. «Il fatturato medio per azienda farmaceutica è di 10 miliardi di dollari - spiega **Eugene Hardonk**, senior analyst della società di consulenza specializzata nel biotech J. Lamarck - Ciò significa che le società devono far lievitare le vendite di 1 miliardo l'anno per registrare un balzo delle vendite del 10 per cento. Mediamente ogni singolo farmaco ha un mercato compreso fra 300 e 400 milioni di dollari. Il che significa che, per un modesto tasso di crescita, i gruppi farmaceutici dovrebbero mettere in commercio tre o quattro nuovi medicinali l'anno». Ma la situazione di mercato non è affatto questa, dal momento che

**L'indice biotech Usa**  
Andamento da inizio anno



la media dei nuovi prodotti introdotti dalle case farmaceutiche è soltanto lo 0,5. In altre parole, un prodotto ogni due società. «Questo dato spiega la forte difficoltà in cui si trova il comparto farmaceutico e lascia intravedere l'impossibilità delle case tradizionali di offrire interessanti ritorni ai propri investitori», aggiunge Hardonk. In pratica, questa situazione è il negativo di quella in cui si trova il comparto bio-

tecnologico, un settore che ha in fase di sviluppo ben 352 farmaci su un totale di circa 3.500 società e un tasso di crescita del fatturato del 25% annuo. Per questo le biotecnologie attirano l'attenzione degli investitori e delle stesse case farmaceutiche. Dalla J. Lamarck, società che è estranea al business del *venture capital* e non punta sulle matricole, suggeriscono di fare attenzione alla scelta dei gruppi biotecnologici in cui investire. «Meglio puntare su gruppi solidi che hanno già prodotti in portafoglio e producono utili», sottolineano gli analisti del gruppo di consulenza, che puntualizzano come le proprie scelte ricadano su imprese biotech che hanno almeno fra 15 e 25 anni di storia alle spalle. E si capisce bene il perché, se si pensa che mediamente, per arrivare alla commercializzazione di un nuovo farmaco, sono necessari 10 anni di ricerca e circa 500 milioni di dollari di investimento. Ma il rischio più grande è che il farmaco non arrivi mai.

F.C.