

Rivopharm generici col marchio di qualità

La società nasce nel 1961 dall'idea di una famiglia libanese e negli anni amplia l'attività in tutto il mondo. È specializzata nei farmaci «non griffati» e si trova ora ad operare in un campo in grande espansione



GIANNI LUIGI TRUCCO

«Soluzioni di qualità svizzera per l'industria farmaceutica». Questa l'essenza dell'attività di Rivopharm, l'azienda di Manno a capo di un gruppo specializzato nello sviluppo, la produzione e la distribuzione di prodotti farmaceutici generici, con gli stessi standard qualitativi degli originali. «Un'industria confrontata tuttavia anche con l'avvento di generati fatti in maniera non commercialmente corretta, ad esempio da parte di produttori cinesi od indiani, per non dire di veri e propri falsi», afferma Piero Poli, presidente e CEO, giunto al vertice dopo la laurea al Politecnico di Milano ed una lunga esperienza nel settore maturata all'interno dell'azienda di famiglia. «Noi invece puntiamo sulla qualità, che del resto l'ubicazione in Svizzera impone e che ci viene riconosciuta, ma dobbiamo fornire soluzioni che siano appetibili, in termini economici, anche per quei mercati dove la concorrenza dei produttori extraeuropei è importante». Un'igiene particolarmente avvertita oggi, visto che molti Governi tendono in ogni modo di abbassare i costi della salute, che hanno raggiunto dimensioni

Agli standard elevati devono associarsi soluzioni economicamente concorrenziali

inossistenti, non solamente in Europa, e sui quali i costi dei farmaci incidono mediamente per il 10-12%. Anche gli utilizzatori puntano spesso al risparmio ma, afferma Poli, «certi canali di acquisto non formano garanzie circa la qualità di quello che si immette nel corpo e la corrispondenza con quanto scritto sulla scatola, ad iniziare dai siti Internet non legalmente riconosciuti. Non si comprende poi perché, per i generi alimentari, sia obbligatorio indicare la provenienza, mentre ciò non è previsto per i medicinali. Per un effetto di parità, il regolamento europeo sulla parte dei medicinali commercializzati in Svizzera la provenienza è ignorata. Rivopharm nasce nel 1961 dall'idea imprenditoriale di una famiglia libanese che decide di creare in Svizzera una struttura per rafforzare le organizzazioni sanitarie ed umanitarie internazionali, come l'Organizzazione mondiale della sanità, l'Unesco e vari ministeri esteri.

con antibiotici a vasto spettro ed altri farmaci di uso massivo. Un'attività rilevante anche sul piano sociale ma che diventa economicamente meno appetibile col tempo e viene portata avanti da filiazioni specializzate. Nel 1990 si ha l'espansione verso diversi Paesi dell'ex Unione Sovietica ed al giro di boa del nuovo millennio l'attività si focalizza pienamente sullo sviluppo e la commercializzazione di generici essenzialmente ai mercati europei. Nel 2005 la società cambia proprietà ma l'assetto rimane familiare e da quel momento seguono importanti investimenti non solo negli impianti di produzione, ma anche nelle tecnologie avanzate di ricerca, nel packaging e nella logistica di distribuzione. Ma come si arriva al farmaco cosiddetto generico? «Il processo inizia ancora prima della scadenza del brevetto originale, anche 3 o 4 anni prima - dice Poli -, quando ormai del farmaco si sa tutto, non solo per il lungo processo iniziale, ma per i 25 anni di uso clinico effettivo, con eventuali effetti secondari ed altro, analizzati da varie istituzioni in Europa, negli Usa e nel mondo intero. A quel punto la sua efficacia è provata e si lavora quindi su di una nuova formulazione con lo stesso principio attivo, anche se con eccipienti eventualmente diversi. Il prodotto viene testato con le solite procedure random su due categorie di pazienti e metodologie seguita e risultati ottenuti passano l'esame di organi di controllo. A quel punto il generico è considerato equivalente».

Ma la validità equivalente deve far fronte con le considerazioni legate ad età, localizzazione, restrizioni e soprattutto interessi economici. Non su tutti i mercati i generici sono accettati allo stesso modo: nel Regno Unito, ad esempio, il processo dal giorno successivo alla scadenza del brevetto del farmaco originale si registra un'acceptazione media del generico dell'80%, mentre in Francia, Italia e la Svizzera tutto è più difficile e gli ostacoli sono maggiori. La comunità medica si comporta in maniera variabile ma in via barriera viene dalle farmacie, per ovvie ragioni economiche, date le differenze di prezzo fra i due prodotti ed i relativi margini.

«Gli eccipienti di molecole di prodotti generici sviluppati da Rivopharm coprono una vasta area di esigenze cliniche: tavolette e capsule per terapie antibiotiche, analgesiche, antidepressive, ma anche per il diabete, per l'epilessia e l'angina ed è pure presente fra le novità un lotto del celebre Cialis prodotto da Lilly per contrastare la disfunzione erettile. Ma, come indica Poli, la sfida maggiore è oggi rivolta a debellare il diabete, una vera e propria epidemia in causa degli stili di vita non corretti presso un'ampia fascia dell'intera popolazione, soprattutto nei Paesi sviluppati».



ALLA GUIDA Piero Poli è presidente e CEO del gruppo con sede a Manno.

(Foto Rivopharm)

Ricerca, sviluppo, produzione e controllo di qualità sono concentrati a Manno, dove la consociata Developpharm supporta la società madre ed opera anche a favore di aziende farmaceutiche terze. Il gruppo comprende poi Ri-

Tra le sfide più complesse c'è il tentativo di entrare nel mercato statunitense

vopharm UK, costituita a Londra nel 2013 per la commercializzazione diretta sul mercato britannico, e l'affiliata tedesca Holsten Pharma, situata a Itheringen ed acquisita nel 2016. L'ultima entità entrata nel gruppo è Sanowis, con sede a Vilnius (Lituania), volta alla commercializzazione nelle Repubblica baltiche.

Rivopharm collabora con diverse aziende del comparto e da tempo, anche con il colosso farmaceutico israeliano Teva, di cui è fornitore. Fra le maggiori sfide che l'attendono vi è l'entrata nel difficile, ultraprotezionato e burocratizzato mercato statunitense, forte

tuttavia della promozione ottenuta dalla Food and Drug Administration dopo un'ispezione compiuta nel 2014 e ripetuta nel 2015. In un'attività come quella farmaceutica è essenziale il ruolo del Dipartimento affari regolamentari, anch'esso localizzato a Manno, chiamato a gestire i contatti con le agenzie di supervisione e controllo, compito complesso tenuto conto del continuo mutare dei regolamenti nei diversi Paesi, nonché a gestire tutte le procedure di approvazione e registrazione al fine di accelerare per quanto possibile i tempi di entrata sul mercato.

«I rapporti con i big del settore? «Variano nelle diverse aree, sia in termini clinici sia geografici, ma spesso noi operiamo con prodotti di nicchia che, con valori di pochi milioni, per noi sono importanti ma non interessanti i grandi player».

Oggi Rivopharm vende i propri generici, direttamente o indirettamente, in oltre 50 Paesi. L'attività richiede un'elevata capitalizzazione ed investimenti continui, nella ricerca e sviluppo, ma anche nel packaging e nella distribuzione. «Un'attività 'capital intensive' ma per la

quale Rivopharm ricorre pressoché totalmente all'autofinanziamento - dice Poli - dipendendo pochissimo dal credito bancario, se non per le ipoteche sugli stabilimenti, peraltro al momento poco costose».

La crescita in termini quantitativi e di giro d'affari è stata ampia negli ultimi anni

La crescita in termini quantitativi è stata rilevante: per la sola società madre Rivopharm il giro d'affari è passato da 8 milioni di franchi nel 2005, anno del cambio di proprietà, a quasi 44 milioni ed il numero di collaboratori da 40 a 180, oltre a 20 delle società collegate. Una delle realtà di eccellenza a proiezione internazionale in quel settore della scienza della vita in rapida crescita, ad alto valore aggiunto e portatore di altrettanto elevati livelli di know how specializzato, su cui il Ticino può e deve puntare per un rilancio economico che superi l'attuale fase dominata da incertezza e pessimismo diffuso.

Fed I tassi restano fermi Fiducia sulla ripresa dei PL

La Fed mantiene invariati i tassi di interesse su un'orchestra fra lo 0,75% e l'1%. L'ultima volta che la Fed ha ritoccato al rialzo di un quarto di punto il costo del denaro è stato in marzo, al quarto di punto del rialzo di una manciata di centesimi della manna economica performance media osservata in quasi tutti anni di espansione economica. Il dato è risultato inferiore alle previsioni (0,75% contro il 1%) e il rialzo era salito del 2,1% nel quarto trimestre

2016. La frenata si diceva un sensibile rallentamento della spesa per consumi personali (ai minimi dal quarto trimestre del 2009), da un calo delle spese private e della spesa governativa, il tuttora in crescita del mercato del lavoro e un incremento degli investimenti residenziali e non residenziali. Tuttavia questo dato sul PIL era solo una prima lettura, quindi sarà ancora oggi la sfida maggiore: è oggi rivolta a debellare il diabete, una vera e propria epidemia in causa degli stili di vita non corretti presso un'ampia fascia dell'intera popolazione, soprattutto nei Paesi sviluppati.

Swisscom Profitti in aumento del 2,5% Ma cala il fatturato

Swisscom ha registrato un utile netto di 373 milioni di franchi nel primo trimestre 2017, in crescita del 2,5% rispetto ai primi tre mesi del 2016. Il fatturato netto è tuttavia diminuito dell'1,9%, a 2,63 miliardi di franchi, ha indicato l'operatore telecom, che continua a ridurre i posti di lavoro. Il presidente della direzione Urs Schaeppi, citato in una nota, definisce «solido» l'andamento degli affari, considerato il «contesto difficile» e la «forte pressione sui prezzi». «L'intesa concorrente spinta soprattutto dalle proiezioni e rilevata saturazione del mercato rappresentato per noi una sfida continua e che continua a fatturato e alla redditività», ha affermato il manager dell'azienda controllata al 51% dalla Confederazione, spesso preso di mira per lo stipendio (foro 1,8 milioni nel 2016). L'azienda intanto continuerà a tagliare l'organico: a fine marzo il pool a tempo pieno erano 18.280 (480 in dodici mesi).

PKB Meno utili Lascia Henry-Peter Dalcò presidente

Il totale dei ricavi consolidati netti di PKB si attesta a 102,013 milioni (-8,52% sul 2015). A pesare sui redditi sono stati soprattutto i mercati finanziari del reddito fisso. Il buon andamento del margine da interessi (24,517 milioni nel 2016) ha così parzialmente compensato il calo a 62,658 milioni (-17,2%) del risultato da operazioni su commissione e da prestazioni di servizi. In aumento i costi del personale (+2,20% a 63,1 milioni), e soprattutto, i costi generali di esercizio (+17,89% a 23 milioni), con impatto sull'utile netto fissato a 9,65 milioni (-36,6% rispetto al 2015). PKB amministrava alla fine dell'anno averi della clientela per 7,3 miliardi in Svizzera e per oltre 13 miliardi in totale. Il presidente del CdA Henry Peter e il consigliere Jean Philippe Rochat non si sono candidati per un nuovo mandato. Entrano nel CdA Jean-Benoît Cosse e Giovanni Reggiani. Edis Dalcò è stato nominato presidente.

EFG La filiale BSI di Lussemburgo è stata integrata

Il gruppo bancario zurighese EFG International ha posto a termine l'acquisizione di BSI Lussemburgo, attraverso una fusione. L'operazione include anche la filiale italiana dell'istituto ticinese BSI (Europe) fa ormai parte di EFG Bank (Lussemburgo), ha indicato ieri il gruppo. Si tratta di uno degli ultimi passi per la completa integrazione della ormai ex-BSI nel gruppo EFG. Mancava soltanto l'integrazione della filiale di Monaco. La fusione permetterà a EFG di rafforzare la sua presenza nel Granducato mantenendo la concentrazione delle attività sui servizi di gestione patrimoniale. EFG mette anche un piede in Italia, mercato definito strategico dalla società, che disporrà di uffici a Milano, Como e Genova. Meno di un mese fa EFG aveva reso noto di aver integrato completamente le attività in Svizzera (le più rilevanti) e di aver creato un nuovo marchio unico per tutto il gruppo.