



Farma Industria Ticino

Intervento del Presidente di Farma Industria Ticino all'Assemblea generale ordinaria FIT

Giovedì 14 giugno 2018
Grand Hotel Villa Castagnola, Lugano

(Il parte aperta al pubblico)

(Fa stato il testo pronunciato)

* * *

Egregio Dr. Raimund Bruhin, Direttore Swissmedic
Signori Giovan Maria Zanini e Andrea Righetti dell'Ufficio del farmacista cantonale
Signore e Signori Granconsiglieri
Presidenti e Direttori delle associazioni economiche
Gentili Signore, Egregi Signori
Cari Soci

porgo a tutti il mio benvenuto alla parte pubblica dell'Assemblea generale ordinaria di FIT e voglio subito ringraziare per la sua presenza il Direttore di Swissmedic, Dr. Raimund Bruhin, in carica dallo scorso 1° aprile e che ha avuto la gentilezza di venire a Lugano a ridosso del suo insediamento per porgere il suo saluto ed il Farmacista cantonale Dr. Zanini, che ci presenterà una relazione dal titolo "Bilancio della legge federale sulla ricerca dopo i primi 5 anni".

Prima di dare loro la parola, analizziamo assieme come va il nostro settore e cosa Farma Industria Ticino sta facendo a favore del suo sviluppo. Il video appena presentato ha fornito alcuni numeri significativi e non voglio tediarvi con molti altri dati. Lasciatemi solo presentare alcuni dati sull'analisi congiunturale di BAK Basel. Quindi una buona performance per l'industria farmaceutica in un Cantone nel quale comunque, nonostante le immancabili polemiche,

l'economia offre 180.000 posti di lavoro su 350.000 abitanti e la disoccupazione è assolutamente a livelli di trend positivo.

2.900 sono quelli di FIT con un saldo positivo rispetto agli scorsi anni di quasi 400 unità. Ricordo ancora che stiamo investendo parecchio in R&D e nuovi impianti (più di mezzo miliardo in tre anni) e che, oltre ad aver aumentato il numero di collaboratori nelle nostre aziende, continuiamo a spingere affinché la formazione duale, l'apprendistato o "vocational training", come si dice in inglese, continui a fornire nuova forza lavoro e dare sbocchi professionali ai nostri giovani.

Se il numero di associati rimane sostanzialmente stabile, il fatturato, il numero delle persone occupate ed il monte salari è aumentato notevolmente, con una punta ad esempio del 70% per il monte salari. L'aumento è drammatico (in senso positivo ovviamente) soprattutto a partire dal 2015.

Quest'anno abbiamo circa 120 apprendisti in formazione nel triennio e abbiamo fornito oltre 70 giorni di formazione interaziendale. Più in dettaglio vi voglio invece parlare del Progetto Talenti che abbiamo presentato in occasione della nostra scorsa assemblea. Riassumo cosa abbiamo fatto fino ad oggi, ma vorrei qui sottolineare il perché di un Progetto Talenti, nato, lo ricordo, con l'obiettivo di presentarsi agli studenti degli atenei svizzeri come polo industriale farmaceutico, facilitare l'incontro fra domanda e offerta di lavoro o di opportunità formative (quali gli stage) e rafforzare ulteriormente la collaborazione fra le nostre aziende, le istituzioni, il mondo accademico, con il fine ultimo di aumentare la competitività delle nostre imprese.

Per attrarre i migliori è importante come ci si presenta e far sentire "il profumo aziendale"; siamo infatti convinti che le imprese farmaceutiche del nostro Cantone siano un datore di lavoro innovativo, etico e sostenibile e questo progetto permette anche alle aziende più piccole e meno strutturate di far capo al networking di FIT e partecipare insieme a noi agli incontri con gli studenti.

Tra il 2017 e il 2018 le imprese associate hanno messo a disposizione (o lo faranno nel corso dei prossimi mesi) oltre 40 proposte di stage, che sono visibili sull'apposita pagina creata per valorizzare il progetto.

Nel corso del 2019, inoltre, stiamo pensando di organizzare un Life Science Day nel nostro Cantone, ospitando studenti da tutta la Svizzera e aprendo le nostre imprese e i nostri laboratori, per far conoscere ancora più nel dettaglio le incredibili potenzialità del nostro comparto e l'alto grado di professionalità presente all'interno delle imprese.

In ambito culturale, informativo e formativo per il nostro management si è svolto recentemente il secondo FIT Pharma Summit. Come per la prima edizione, c'è stata una grande partecipazione degli associati e di ospiti selezionati con un panel di speakers di alto livello internazionale. Il Summit è stato dedicato in particolare ai temi "Intellectual Property & Financial Ventures" ed è stato organizzato in collaborazione con Credit Suisse e KPMG. Il FIT Pharma Summit 2018 è stata l'occasione per approfondire il tema del finanziamento d'impresa, in particolare delle imprese di medie dimensioni e la valutazione finanziaria delle aziende del settore Life Science. Il tema della proprietà intellettuale e determinati aspetti regolatori sono stati invece affrontati approfondendo la situazione e le necessità per le imprese che operano

sui mercati europei e negli Stati Uniti, sulla base anche di diversi casi concreti che hanno riguardato vertenze legali.

E ovviamente come dimenticare il nostro fiore all'occhiello dedicato alla promozione delle nostre aziende all'estero: la CPhI, tenuta nel 2017 a Francoforte e prevista nell'ottobre di quest'anno a Madrid.

A proposito di business development e promozione economica, quest'anno abbiamo voluto proporre una nuova survey che vuole sentire il polso sulla penetrazione di mercato delle nostre aziende e di cui vado a presentarvi alcuni dati. Alla survey hanno preso parte 14 aziende (su un totale di 27 al 31 dicembre 2017) che rappresentano il 52% delle aziende FIT, il 79% del fatturato totale di FIT e l'82% dei dipendenti totali di FIT. Stiamo ancora elaborando i dati ricevuti da poco e volevamo fornirvi qualche anticipazione.

Abbiamo chiesto alle aziende associate quale fosse la ripartizione del loro fatturato globale sui vari mercati. Vediamo che la maggior parte del fatturato viene realizzato sul mercato statunitense e canadese (37%). Seguono con rispettivamente il 16% e il 15% i paesi dell'EU Top 5 (D, F, I, S, GB) e i paesi dell'America Latina (LATAM). La Svizzera si trova al 4° posto, con l'8% del fatturato.

Abbiamo chiesto alle aziende associate di indicare i principali mercati in cui prevedono una forte crescita nei prossimi 3-5 anni. Al 1° posto troviamo gli Stati Uniti e il Canada, risultato che non ci sorprende vista la già consolidata importanza di questo mercato, che ad oggi ricordiamo compone il 37% del fatturato globale delle nostre aziende. Lo stesso discorso può valere per il secondo classificato, l'EU Top 5. È interessante invece la Russia in 3° posizione, paese nel quale ad oggi viene realizzato solamente l'1% del fatturato globale. Ciò significa che le nostre aziende prevedono/hanno già fatto grossi investimenti per conquistarsi una fetta di mercato in questo paese. Idem per il 4° e 5° classificato, che rispettivamente ad oggi fanno il 5% e il 2% del fatturato. Ma del resto non è una novità che molte aziende, non solo del farmaceutico, stiano cercando una via commerciale nei paesi emergenti o come si usava dire nei BRIC, Brasile, Russia, Cina, mentre l'India non rappresenta ancora una nuova frontiera per la nostra industria.

Come detto, stiamo continuando ad esplorare i risultati di questa survey e prevediamo di presentarvi nuovi dati in futuro.

Perciò un settore in salute che per ricapitolare brevemente offre 2.900 posti di lavoro per una massa salariale di 255 milioni e che genera un fatturato di più di 2.45 miliardi (dei quali 1.7 di puro fatturato industriale).

Da quanto presentato finora sembra che tutto vada per il verso giusto. Ma sarà davvero così anche in futuro? Riusciremo a confermarci e a crescere ulteriormente? Cominciamo guardando le previsioni sempre del BAK per i prossimi anni.

Ebbene, sembra che la crescita diminuisca e che saremo solo secondi in classifica e certo questo non lo vogliamo. Bisogna quindi non accontentarsi ma lavorare ed innovare ancora di più. Proviamo a capire quali sono le sfide che ci attendono in futuro nel mondo globale del business farmaceutico. Come sempre l'impatto per ogni singola azienda di FIT sarà diverso secondo il proprio core-business, ma prima o poi se il macrosistema farmaceutico si modifica anche il microcosmo ticinese dovrà adattarsi.

Senza voler fare una classifica di priorità penso che possiamo essere tutti d'accordo sui seguenti punti critici da considerare:

- La gestione del costo e del prezzo dei medicinali;
- La conduzione dell'innovazione clinica. Un modello quello del R&D che sempre più diventa costoso e porta anche a sostanziali fallimenti;
- La necessità di avere sempre maggiori dati relativi all'efficacia e sicurezza dei farmaci e al miglioramento della qualità di vita dei pazienti;
- Necessità quindi di reinventare le modalità di ricerca, ma anche di facilitare la creazione di partnership fra diversi attori (aziende, finanziatori) e speriamo anche una più pragmatica interpretazione dei risultati da parte dell'autorità regolatoria, prigioniera del dato statistico;
- Il passaggio alla medicina personalizzata, con la diminuzione dei Blockbuster e l'aumento dei farmaci orfani con sempre più prodotti biotecnologici (l'inizio della fine delle small molecules?). Un tema questo fondamentale sia per le brand companies sia per i genericisti;

Alcuni dati per inquadrare il problema presi nel settore oncologia:

Ci sono 710 prodotti in late stage development. 47% sono small molecules, 45% biologici.

Nel 2017 sono stati approvati negli Stati Uniti 14 nuovi agenti terapeutici oncologici. Tutti rappresentano targeted therapies, quindi molecole che bloccano la crescita del tumore interagendo con specifici target molecolari. 5 di questi sono degli immuno-oncologici. 10 sono per indicazioni orfane. 6 sono biologici;

- La compliance regolatoria, la compliance nell'approccio alla vendita, la compliance tout-court, le nuove regole sulla privacy;
- La connessione fra clienti e consumatori e una crescente democratizzazione dell'informazione scientifica e delle aspettative del paziente;
- La crescente difficoltà a sfruttare appieno la proprietà intellettuale.

Come se non bastasse la regolamentazione del settore, sta diventando sempre più complesso anche il mondo della produzione e la fornitura di prodotti. Si tratta di una congiuntura che sta mettendo sotto elevata pressione l'industria farmaceutica, una sorta di tempesta perfetta. Una trasformazione radicale del modo di fare business su diversi piani che interessa tutta la catena, dallo sviluppo, alla produzione, alla distribuzione per arrivare alla cura del paziente. Una rivoluzione che si presenta come una sfida per i produttori, ma che crea allo stesso tempo opportunità per nuovi operatori, la cui attività oggi è al di fuori del mondo farmaceutico e che ci ritroveremo come competitors ma anche come nuovi partner, se saremo capaci di capirli.

Ora nel nostro mondo sul quale incombe questa tempesta perfetta, sopraggiunge pure un altro aspetto da tenere in considerazione: la digitalizzazione con l'internet delle cose, l'industria 4.0 e l'intelligenza artificiale.

Facebook, proprietario del mass medium più potente del mondo non crea contenuti, Alibaba, il più grande venditore del mondo non ha inventario. E Airbnb, il più grande fornitore di strutture alberghiere non ha alcun immobile di proprietà. Uber, la più grande compagnia di taxi al mondo, non possiede veicoli. Profitto senza capitali immobilizzati. Cosa succederà al farmaceutico?

Quando, non molto tempo fa, ho cominciato a leggere di digitalizzazione e intelligenza artificiale, pensavo a una problematica che avrebbe toccato la prossima generazione o addirittura quella ancora successiva. Ma invece tutto sta arrivando ad una velocità impressionante. Se 25 anni fa ci avessero detto che in un quarto di secolo un terzo della razza umana avrebbe comunicato grazie ad un enorme e globale network fatto da centinaia di milioni di persone - scambiandosi audio, video, testi - e che la conoscenza umana del mondo (il cosiddetto scibile universale) sarebbe stata accessibile da uno smartphone, che un singolo individuo avrebbe potuto postare un'idea, introdurre un prodotto, un servizio o far passare un proprio pensiero a miliardi di persone simultaneamente e che il costo di ciò sarebbe stato quasi zero, avremmo scosso la testa in senso di disapprovazione. Ora tutto questo è realtà.

Non sono più un'utopia pillole intelligenti che rilasciano il principio attivo solo in un contesto specifico, stampanti 3D che depositano principi attivi su matrici specifiche per pazienti che li possono consumare immediatamente rendendo la supply chain, i dati di stabilità e i magazzini superflui.

I big data stanno rivoluzionando il mondo della ricerca clinica e la serializzazione permetterà una tracciabilità globale del farmaco. Al momento imposta dal regolatore come un sistema contro la contraffazione, in futuro dovremo approcciarla come opportunità: la tracciabilità spinta sino al paziente permetterà di comunicare al medico tramite specifiche applicazioni quale confezione ha in casa il paziente e come si comporta.

Il medico potrà meglio controllare l'aderenza alla terapia. Industrialmente la digitalizzazione sta già entrando di prepotenza, assieme alla robotica. In un laboratorio analitico le macchine sono interconnesse ed il controllo in linea è sempre più spinto.

Ma come possiamo gestire questa tempesta perfetta come FIT? Su accesso ai mercati, costo del farmaco, gestione delle barriere di entrata abbiamo ampiamente dibattuto nel primo FIT Pharma Summit (settembre 2016). Su proprietà intellettuale nel secondo, svoltosi lo scorso mese di aprile. In ambedue i summit abbiamo trattato di temi economici e finanziari. All'interno di FIT, di altre associazioni dell'industria farmaceutica e delle nostre società si dibatte quotidianamente di problematiche regolatorie, di compliance di sostenibilità. A mio modo di vedere dobbiamo affrettarci affinché nell'agenda di tutti noi venga aggiunto come tema prioritario: come andare oltre la frontiera della digitalizzazione e dell'intelligenza artificiale. Certamente lo sarà nel prossimo FIT Pharma Summit.

Certo le nostre aziende ci stanno lavorando introducendo già oggi macchine analitiche che parlano fra di loro, sistemi gestionali globali quali ERP e implementando il concetto di paperless. Vengono assunti ingegneri e consulenti che si occupano di tecnologia. Ma siamo sicuri che ci stiamo occupando di aiutare e sviluppare anche la risorsa più importante delle nostre industrie, il capitale umano?

La digitalizzazione è come una nuova lingua e dobbiamo aiutare tutti a parlarla. In caso contrario il nostro personale non vorrà utilizzarla, verrà combattuta e peggio ancora farà paura e tutti diventeranno ansiosi. La digitalizzazione e la robotica porteranno inevitabilmente alla scomparsa di tipologie e posti di lavoro. Ne verranno creati però certo altri, ancor più specializzati. La nostra forza lavoro non è però solo fatta di talenti digitali ed è nostro preciso compito lavorare su e con tutti. E allora cosa bisogna fare?

Offrire formazione, non solo specifica su temi puramente tecnici, ma anche formazione generale su cosa sia la digitalizzazione. Spiegare, fare capire e perfezionare costantemente i nostri operai e tecnici. Aiutare insomma le generazioni più "vecchie" a fare un altro lavoro o

continuare a fare il proprio grazie alle nuove tecnologie. E per questo sfruttiamo fino in fondo il nostro sistema di apprendistato e in parallelo il nostro programma talenti. Non è solo assumendo eccellenze con un CV di formazione scientifico stellare che si fa crescere l'azienda, ma anche capendo chi tra i nostri collaboratori può crescere in nuove forme di lavoro e di managerialità.

Il motto deve essere "Inclusive Growth" che provo a tradurre con "Crescita Inclusiva". Se lasciamo indietro qualcuno non arriveremo da nessuna parte. Uno studio pubblicato da ABB ha mostrato che il costo medio del retraining è di circa 30.000 franchi per persona, quello di perderlo e formare un nuovo dipendente è di 100.000 franchi. Quindi non solo una questione di corporate social responsibility, ma anche economica. E poi si aggiungono molti altri temi anche di carattere etico e sociale che si inseriscono nel dibattito sulla "fine del lavoro". The "end of work" oppure "behind the end of work", come ama dire il grande economista e visionario Jeremy Rifkin. Tema evidentemente troppo vasto per occuparcene in questa sede.

Voglio adesso concludere con un ultimo pensiero: 2/3 dei posti di lavoro in Svizzera vengono creati da società imprenditoriali con meno di 15 persone e generalmente da PMI. Forse anche questo è il segreto del successo del settore farmaceutico in Ticino, la presenza di imprenditori o di società radicate che permettono a dirigenti del territorio di agire in modo imprenditoriale. Uno dei rischi più seri per FIT è proprio quello di perdere questo spirito e di vedere alcune nostre eccellenze diventare parte di grossi gruppi o di fondi di investimento. E speriamo che la politica rinsavisca, smettendo di estremizzare le opinioni senza accettare e verificare i fatti. Così come la nostra industria è "fact and data driven", così dovrebbe esserlo anche la politica. Poi ovviamente tutti possono avere opinioni diverse, ma senza dover manipolare fatti chiari e limpidi. Che si occupi di temi centrali, accettando come primo fatto chiaro ed inequivocabile che l'economia e l'industria sono dei motori di crescita determinanti e sostenibili per il nostro territorio. Basta poco per rompere un bel giocattolo, soprattutto in tempi di ... tempesta perfetta...

Vi ringrazio per l'attenzione.

Giorgio Calderari, Presidente FIT