

Nerviano Medical Sciences. Intesa internazionale

L'antitumorale conquista la Cina

Nemorubicina. È il nome da fiaba di una molecola preziosissima alleata nella lotta ai tumori, frutto della ricerca di Nerviano Medical Sciences. In pratica, la più grande azienda italiana (e una tra le più significative in Europa) nella ricerca e sviluppo farmaceutico del settore oncologico. Proprio in questi giorni - ricordiamolo - la regione Lombardia, attraverso i suoi istituti di ricerca, sta per diventare socio di maggioranza della struttura.

È anche, la nemorubicina,

LA STRATEGIA

Baielli, amministratore delegato: «Accordo utile per aprirsi a quel mercato. In sei anni saremo pronti a commercializzare il farmaco»

uno dei prodotti di punta degli asset di Nerviano, protocollato circa 15 anni fa come Pfizer, un prodotto già diffuso nel mercato europeo ma sconosciuto nel Far East.

La molecola entra in fase test sull'uomo anche in Asia: una volta dimostrata l'attività su modelli sperimentali di tumore coltivati in vitro e in vivo, lo sviluppo clinico potrà partire anche in Cina, grazie a un preaccordo siglato tra Nerviano e l'azienda farmaceutica cinese Yibai limited di Guizhou.

L'intesa prevede il versamento di due milioni di acconto, altri tre a conclusione della sperimentazione clinica in Cina e, a regime, il 3% delle royalties per Nerviano sul prodotto finale.

Se tutto filerà per il verso

giusto, sarà un cavallo di Troia per veicolare tecnologia italiana in un mercato sterminato e per certi versi arretrato, almeno in alcuni settori della ricerca. Questo spiega anche l'interesse dei cinesi nei confronti del nostro paese e, in particolare, della nostra azienda-modello.

Luciano Baielli, amministratore delegato di Nerviano Medical Sciences, confida in questa strategia «utile per aprirsi il mercato cinese, del resto - aggiunge - la società partner è stata ampiamente sponsorizzata dal governo cinese e il protocollo di intesa benedetto e sottoscritto alla presenza delle autorità dei due paesi appena qualche mese fa».

Quanto ci vorrà per passare dagli auspici ai risultati? «Anni fa avrei detto che ci sarebbe voluto almeno un decennio per passare alla fase di mercato, adesso - ipotizza Baielli - la tempistica si è quasi dimezzata. Direi sei anni».

C'è una certa soddisfazione, da parte di Nerviano Medical Sciences, nell'aver intavolato la trattativa: «Certamente il nostro patrimonio di ricerca viene messo a disposizione di un paese emergente per ricavarne risorse utili a continuare le ricerche stesse e gli investimenti. Tutte risorse che, altrimenti, non sarebbe stato possibile reperire».

Ovviamente sarà necessario comunque siglare il contratto definitivo, saldando quanto pattuito nel precontratto. Ma questo aspetto rientra nelle normali dinamiche contrattuali tipiche della cultura cinese.

Rita Fatiguso

© RIPRODUZIONE RISERVATA

