



Venerdì 21 gennaio 2000

14

L'ECONOMIA

l'Unità

ANNA MORELLI

ROMA È di qualche giorno fa l'annuncio della maxifusione Glaxo Wellcome con la Smithkline Beecham, che ha dato vita al più grande colosso farmaceutico mondiale.

Cogliamo questa occasione per parlare con il presidente di Farmindustria, e di Glaxo italiana, Giampietro Leoni, delle prospettive dell'industria farmaceutica anche in relazione alla politica sanitaria del governo.

Innanzitutto dottor Leoni cosa comporta questa maxifusione? «Credo che apra grandi opportunità, non solo dal punto di vista industriale, ma anche nei confronti di chi usufruirà delle prestazioni e dei servizi di una grande compagnia.

Nel campo della ricerca, per esempio, le disponibilità e le risorse che questa nuova entità potrà mettere a disposizione è tale che sarà possibile indirizzarsi su

Leoni: «Fusione Glaxo-Smithkline? Un'opportunità»

Parla il presidente di Farmindustria: svilupperemo la ricerca genetica

prodotti estremamente sofisticati e innovativi. Potremo ulteriormente sviluppare la ricerca su genetica e genomica, già assai avanzate in Smithkline Beecham e che la Glaxo sta cercando di accrescere. Entro tempi ragionevoli si potrebbero avere farmaci innovativi e mirati alla tipicità del Dna, con probabilità di successo molto più elevata. Questo vuol dire minore costo, maggiore accessibilità a terapie "personalizzate" e meno spesa».

Ma questo tipo di operazioni non possono creare seri problemi di occupazione? «Credo sia prematuro parlarne, anche perché gli accordi sono stati fatti

a livello centrale e ancora non sono state date notizie sulle politiche di applicazione di questa fusione».

Quanto, questi colossi interplanetari possono interferire con le industrie nazionali? E per questo c'è ancora futuro?

«Questo è un discorso che ho affrontato sia come presidente di Farmindustria, sia come presidente di Glaxo. Purtroppo bisogna rendersi conto che queste aggregazioni avvengono al di sopra e indipendentemente dalla volontà delle società nazionali e io credo che noi, in Italia dobbiamo reagire, non come singole società, ma come sistema. Cioè, secondo me, è urgente la definizione di una politica

industriale che riconosca il valore non solo terapeutico, ma anche finanziario del farmaco. Dovremmo riconoscere ai prodotti innovativi dei prezzi remunerativi che ci consentano di continuare ad investire su ricerca e sviluppo, come già avviene. La capacità di competizione, di esportare e di stare sul mercato dovrebbero essere prese in maggiore considerazione e indurre i nostri governanti a creare condizioni più favorevoli per le nostre società nazionali».

Cosa rimprovera al governo? «Noi non abbiamo una politica industriale del farmaco. Siamo condizionati dalle Finanziarie. (a eccezione

dell'ultima). Occorre un accordo di programma con il quale il governo si impegni a creare incentivazioni alla ricerca attraverso mezzi capitali, sconti fiscali, e con l'accettazione del valore di prodotti innovativi. Noi abbiamo fatto una proposta di cosiddetto "patto per lo sviluppo", con l'impegno da parte nostra di accrescere del 10% la forza lavoro (6 mila unità), di raddoppiare le spese della ricerca e accrescere del 60-70% le spese di investimento fisso, nel giro di 3-4 anni. Questo sarebbe il modo per far partire quel circolo virtuoso che metta le nostre società in grado di competere sul mercato. Perché, nonostante le maxifusioni, esistono

nicchie di mercato, aree terapeutiche entro le quali aziende "specializzate" possono entrare (basti pensare alla Schering, prima al mondo nel settore della contraccezione orale)».

In cosa l'ultima Finanziaria si è discostata dalle altre?

«Abbiamo apprezzato molto l'ultima Finanziaria, anche se abbiamo subito il taglio dei prezzi dei prodotti fuori brevetto. E tuttavia lo riteniamo un contributo per ritrovare un equilibrio che ritengo accettabile e spero una piattaforma per future concertazioni col ministro per le prossime Finanziarie».

Eventuali rapporti di Farmindustria con la riforma sanitaria

ter «Consideriamo accettabile questa riforma. Riteniamo che i pro e i contro possano bilanciarsi. L'unica cosa è che dovremmo smettere di confrontarci in modo ideologico e cominciare ad applicare la legge. La cosa importante è che la riforma ci consenta di lavorare tutti insieme al fine di prestazioni efficaci, efficienti e veloci soprattutto per i pazienti. Con le Regioni (con sei in particolare) già stiamo lavorando riguardo alle sperimentazioni cliniche, ad eventuali collaborazioni pubblico-privato, anche ai fini della ricerca. Abbiamo fatto accordi per la formazione, per vedere gli iter burocratici. Auspichiamo però un quadro di riferimento a livello centrale che consenta di avere degli approcci sanitari uniformi e anche delle certezze finanziarie. Dunque sì al federalismo fiscale, sì alle responsabilità regionali, ma anche coordinamento a livello centrale e controllo delle regole».

StMicroelectronics, bilanci alle stelle Pistorio annuncia 600 nuove assunzioni a Catania

DALL'INVIATO GIAMPIERO ROSSI

PARIGI Un 2000 ad alta tecnologia e con interessanti ricadute occupazionali, quello che si prospetta per Catania e la Sicilia. A impegnarsi, ancora una volta, è Pasquale Pistorio, numero uno della StMicroelectronics, il colosso italo-francese che fornisce di semiconduttori i mercati di tutto il mondo. Annuncia che a Catania intende rinforzare con altre 600 assunzioni. D'altra parte nel '99 il fatturato della StMicroelectronics ha segnato il record di 1478 milioni di dollari, profitti per 184 milioni e un utile netto pari al 12,5% del fatturato. La re-

lazione di Pistorio, originario di una delle province più depresse del nostro sud (Enna) e oggi a capo di uno dei più dinamici marchi del comparto più avanzato dell'industria mondiale, è ricca di segni più: compresi quelli relativi agli investimenti per ricerca e sviluppo, che nel '99 hanno comportato uno sforzo di 234 milioni di dollari (+30,6%) da parte della StMicroelectronics, e quelli per gli investimenti (536 milioni di dollari) necessari, spiega Pistorio, «per affrontare una domanda che si dimostra esplosiva». Nell'insieme, il dato che i vertici dell'azienda italo-francese tengono a sottolineare è la costante crescita ben al di so-

SVILUPPO AL SUD Sempre più Catania sarà lo stabilimento strategico del gruppo

pra del tasso di crescita del mercato di riferimento. Un dato che, abbinato alla forte domanda (confermata nell'ultimo trimestre del '99, induce a previsioni ulteriormente ottimistiche per l'anno appena cominciato: «La consistenza degli ordinativi - spiega Pasquale Pistorio - fa prevedere che la St dovrebbe registrare un aumento sequenziale del fatturato nel primo trimestre del 2000

rispetto al quarto trimestre del '99». Tutto questo «bendidio» sembra anche destinato a provocare ricadute positive sull'occupazione nel nostro paese. Soprattutto a Catania, dove il gruppo occupa circa 300 persone e dove le 655 nuove assunzioni del '99 (alle quali vanno aggiunte le 850 di Agrate) dovrebbero essere replicate nel corso di quest'anno: «Non posso indicare cifre precise - dice Pistorio - ma voglio sottolineare che siamo particolarmente contenti di come stanno andando le cose a Catania, e se noi continuiamo a crescere più di quanto cresce il mercato allora tutto lascia pensare che anche in Sicilia dovremmo assumere ancora

almeno come lo scorso anno». Il presidente della St insiste nell'elencare le virtù che il suo gruppo ha individuato nel sito produttivo catanese: «Io dico che Catania sta dimostrando di essere una risorsa per la Sicilia e per tutta l'Italia. Qui c'è un grande bacino di lavoro intellettuale, le leggi italiane consentono agevolazioni per gli oneri sociali nei primi sei anni del rapporto di lavoro, c'è un'ottima università. Noi, che siamo un'azienda ad elevato contenuto innovativo, abbiamo bisogno proprio di questo. Se poi, come a Catania, la pubblica amministrazione lavora bene per rendere ancora più ospitale al città per chi vuole produrre...».

Carte telefoniche con spot aziendali E «Gratistel» arriva anche a Roma

ROMA Forti risparmi per gli utenti telefonici milanesi che, ad un mese dalla partenza del servizio di telefonate gratis con spot, hanno già risparmiato 1 miliardo e 225 milioni. Ad un mese esatto dalla partenza del servizio a Milano e a pochi giorni dall'inizio della raccolta di sottoscrizioni per Roma, Gratistel fa il suo primo bilancio ed annuncia che le adesioni sono già arrivate a quota 67 mila. I milanesi che hanno mostrato di gradire il servizio che sostiene il costo della chiamata con la pubblicità, almeno vi hanno aderito massicciamente: i minuti di conversazione sono stati in totale oltre 6 milioni, con una media di circa 90 minuti a testa. Non solo. L'interesse per il servizio non è stato diretto solo alle te-

lefonate più care: il 60% delle telefonate fatte digitando il prefisso 800.600.600, sono infatti state urbane e solo il restante 40% interurbane. L'identikit del risparmiatore telefonico? È uomo (63%) e giovane: ha nel 52% dei casi meno di 44 anni e nel 31% è sotto i 34 anni. E intanto Telecom Italia lancia per le adesioni la nuova carta telefonica «Chiamagratis» che contiene alcuni minuti di traffico telefonico gratuito (5, 10 o 15) che il cliente potrà utilizzare per telefonare su tutto il territorio nazionale, da apparecchi pubblici e privati, ascoltando in cambio solo un messaggio pubblicitario dell'azienda, prima di ogni chiamata, senza alcuna interferenza sulla telefonata.

AZIONI

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo Rif., Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for A MARCIA, ACEA, ACO NICOLAY, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo Rif., Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for BURGO RNC, BUZZI UNIC, CAFFARO, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo Rif., Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for FIN PART, MAGNETI, MARANONDI, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo Rif., Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for MAFFEI, MAGNETI, MARANONDI, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo Rif., Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for PREMAFIN, PREMUDA, PRIMA INDUST, etc.

Table with columns: Nome Titolo, Prezzo Rif., Var. Rif., Min. Anno, Max. Anno, Prezzo Uff. in lire. Includes rows for TERME ACQUI, TIM, TIM RNC, etc.

