



In attesa della svolta

DI GIUSEPPE TANDOI

Alessandro Pizzoccaro, presidente di Guna, leader italiana dell'omeopatia, ci racconta di un'azienda che non ha mai smesso di crescere, pur in assenza di una legislazione in linea con le Direttive europee

Un'impresa di famiglia

Alessandro Pizzoccaro nasce a Biella il 21 febbraio 1949.

Si laurea in Economia e commercio all'Università di Torino nel 1973.

Nel 1978 è responsabile della ricerca di mercato in Egitto per il ministero del Commercio estero.

Nel 1983 fonda a Milano, insieme alla moglie Adriana, Guna Spa, di cui è tuttora presidente.

Ricopre la carica di presidente di Anipro (Associazione nazionale italiana dei produttori di rimedi omeopatici) dal 2002 al 2007.

Attualmente è membro del Consiglio direttivo di Omeoimprese, l'associazione unitaria delle aziende omeopatiche nata nel 2008.

È membro del Consiglio direttivo di Echamp (*European coalition on homeopathic and anthroposofic medicinal products*) dal 2000.

È relatore e autore di numerosi articoli sul tema dell'impatto sociale delle medicine non convenzionali.

La storia dell'omeopatia, in Italia, è fatta di false partenze, di speranze deluse, di promesse non mantenute. Un simile panorama avrebbe dovuto dare origine a esperienze aziendali fallimentari o, nella migliore delle ipotesi, a navigazioni a vista utili a sopravvivere o poco più. Quante volte abbiamo sentito gli amministratori delegati delle *big pharma* lamentare l'impossibilità di programmare, in assenza di regole certe? E, senza programmazione, si rischia il declino. Capita invece che un'impresa italiana - nata nel 1983, quando l'omeopatia era, da noi, un oggetto misterioso, o meglio una "medicina d'élite" - cresca negli anni a tal punto da diventare un modello di buona gestione aziendale e, perché no, un traino

per tutto il comparto delle terapie complementari. Oggi, secondo un'indagine Eurispes dello scorso febbraio, sono quasi una decina di milioni gli italiani che hanno confidenza con i rimedi omeopatici. Tutto ciò in assenza di una normativa in linea con le Direttive europee.

«Il nostro sviluppo, in queste condizioni obiettivamente difficili, non è un mistero, semmai un paradosso», spiega Alessandro Pizzoccaro, fondatore e presidente di Guna. «Il settore omeopatico, in Italia, non pesa assolutamente sul Servizio sanitario nazionale ma alimenta le casse dello Stato sia attraverso l'Iva sia attraverso le imposte sul reddito, per una somma che si aggira sui 40 milioni di euro. Siamo quindi una risorsa in positivo per il Paese. Non solo, ma non abbiamo mai chiesto nulla al governo, in termini di sovvenzioni, fondi, agevolazioni di alcun genere, né intendiamo chiederle».

Manca invece un quadro legislativo adeguato.

Appunto, ed è la sola cosa di cui abbiamo bisogno. Chiediamo semplicemente che anche il nostro Paese attui la Direttiva europea sui farmaci del 2004. Per la verità è stata recepita formalmente con il Decreto legislativo 219 del 2006, che contiene norme specifiche ben precise sulla peculiarità di produzione e di controllo del farmaco omeopatico, in modo da garantire tanto i produttori quanto i pazienti. Norme che però, finora, non hanno avuto nessuna attuazione. Ciò significa che noi da quindici anni non possiamo registrare nuovi medicinali omeopatici, non possiamo accludere ai prodotti il foglietto illustrativo né mostrare le indicazioni terapeutiche e la posologia.

Eppure il settore continua a crescere...

Sì, perché una parte dei medici e molti cittadini sentono la necessità di curare e di essere curati con terapie come quelle omeopatiche, efficaci e senza effetti collaterali. Se il governo non facesse orecchie da mercante alle nostre richieste e provvedesse a regolamentare e a promuovere il settore, contribuirebbe all'ulteriore sviluppo di uno dei pochi comparti industriali attualmente in espansione. Per intenderci, con le necessarie garanzie, potremmo assumere nuovo personale e investire ancor

di più sulla ricerca. Non è questo che si richiede sempre alle imprese?

A questo proposito ha fatto notizia la disponibilità di Guna ad assumere un centinaio di ricercatori in uscita da una nota multinazionale.

La nostra posizione è chiara. Noi già domani saremmo in grado di assumere questi ricercatori, a patto però che venga attuata la normativa di cui parlavo prima. Come possiamo dare lavoro a queste persone, tutte di altissimo livello professionale, se ancora in Italia non si possono registrare nuovi farmaci omeopatici? Insomma, abbiamo mandato un messaggio alle istituzioni, ma finora in cambio abbiamo ricevuto solo promesse non mantenute.

In compenso nel vostro nuovo stabilimento milanese la ricerca ferve.

È vero, disponiamo di laboratori di assoluta avanguardia e continuiamo a investire nella ricerca. Da tempo, inoltre, abbiamo avviato importanti collaborazioni con alcune università italiane. Non solo, ma tra gli uomini di scienza con i quali abbiamo instaurato un rapporto molto proficuo figura anche il premio Nobel Luc Montagnier. Questa attività ha portato alla realizzazione di nuovi medicinali che abbiamo registrato negli Stati Uniti presso l'FDA e che vendiamo attraverso la nostra filiale americana. Cosa che non possiamo fare, paradossalmente, in Italia a causa del blocco ormai quindicennale delle registrazioni.

È già passato un anno da quando l'Aifa ha emanato le linee guida per le registrazioni di nuovi farmaci omeopatici con procedura semplificata. Il tutto però è rimasto lettera morta.

Esatto, il provvedimento dell'Aifa doveva essere il passo che precede la pubblicazione sulla *Gazzetta Ufficiale*. Tra l'altro le linee guida erano state concordate con la nostra associazione dei produttori. E invece... sembra quasi che a qualcuno dia fastidio che da domani si possa procedere a nuove registrazioni.

Molte discussioni ha suscitato la pubblicazione da parte dell'Oms delle Linee guida sulla preparazione dei medicinali omeopatici. Che giudizio ne dà?



Alessandro e Adriana Pizzoccaro,
fondatori di Guna

Il terzo mercato d'Europa

Il fatturato complessivo del settore omeopatico in Italia si aggira sui 300 milioni di euro. Guna copre il 30 per cento di questo mercato, dà lavoro a duecento dipendenti e fattura cinquanta milioni di euro l'anno. «Quando nel 1983 io e mia moglie Adriana», ricorda Pizzoccaro, «giovani laureati rispettivamente in Economia e Farmacia, decidemmo di intraprendere questa avventura, di omeopatia in Italia non si parlava. Proprio da quegli anni, grazie anche al nostro dinamismo e impegno attivo, il settore cominciò a crescere in modo consistente, tanto che oggi l'Italia è diventata il terzo mercato in Europa, dopo Francia e Germania. All'epoca iniziammo importando alcune prestigiose aziende europee non ancora presenti nel nostro Paese e coinvolgendo nella didattica un gruppo straordinario di medici esperti e appassionati che allora si contavano sulla punta delle dita». Guna sta crescendo dal 2001 con una media dell'8 per cento annuo ma molto più ampie sono le potenzialità del comparto, se consideriamo che il fatturato delle aziende omeopatiche che operano in Italia rappresenta l'uno per cento di quello complessivo dell'industria farmaceutica. Da parte sua, Pizzoccaro lancia una provocazione: «Eliminare i brevetti industriali, che prosciugano molte risorse aziendali che potrebbero essere invece investite nella ricerca». Utopia?

Per me si tratta di un riconoscimento molto importante, che fa seguito alla già citata Direttiva europea ma anche alla presa di posizione della Federazione degli ordini dei medici che, nel 2002, a Terni, aveva definito "atto medico" quello inerente all'omeopatia come ad altre discipline non convenzionali. Anche i non simpatizzanti devono farsene una ragione: i medicinali omeopatici fanno parte del mondo farmaceutico a tutti gli effetti e con le loro specificità.

Davvero possiamo affermare che, per alcune patologie, le microdosi hanno la stessa efficacia di un farmaco tradizionale?

In questi ultimi anni sono stati pubblicati su autorevoli riviste centinaia di lavori clinici, svolti secondo i parametri metodologici ufficiali, che dimostrano come i medicinali omeopatici, in alcuni casi, siano altrettanto efficaci e talvolta più efficaci, dei corrispondenti farmaci non convenzionali. Guna ha dato incarico, sei anni fa, a un comitato di esperti internazionali di raccogliere i migliori lavori in una pubblicazione, il cui ultimo aggiornamento è stato appena presentato durante il venticinquesimo congresso dell'Aiot, l'Associazione medica italiana di omotossicologia.

Lei sostiene che un maggiore uso di questi medicinali gioverebbe anche alle casse del Servizio sanitario.

Certo, in termini di prevenzione di patologie che poi, per essere curate, gravano sulle casse dello Stato. Io considero l'omeopatia uno strumento di salute pubblica, oltre che di espansione economica. I cittadini l'hanno capito, le istituzioni no.

Un paio di anni fa è nata Omeoimprese, l'associazione industriale di categoria che univa due preesistenti organismi. È contento di come ha operato finora?

Mi sarebbe difficile parlarne male, visto che faccio parte del Consiglio direttivo. Esiste però una difficoltà oggettiva nel fare sentire le nostre ragioni, per i motivi che ho spiegato finora.

Non avete mai pensato di farvi rappresentare direttamente in Parlamento, con qualcuno cioè che provenga direttamente dal vostro mondo?

Per fare politica bisogna essere tagliati.

Personalmente conosco i miei limiti, non sono portato per fare il mediatore.

Proposte di candidatura dai partiti ne ha ricevute?

Parecchie, ma penso di essere stato saggio a rifiutare sempre.

Dottor Pizzoccaro, quando arriverà la svolta che aspettate da tempo?

I tempi tecnici sarebbero molto brevi, basterebbero tre mesi per dare avvio alla nuova normativa. Ci sono già le linee guida di Aifa, per la registrazione di farmaci con procedura semplificata, ma volendo si potrebbe in breve tempo approntare anche quelle riguardanti la registrazione dei farmaci più complessi. Diciamo che in un anno al massimo si potrebbe avere una normativa completa in materia. È solo una questione di volontà politica. A mio avviso l'etica della responsabilità, per chi ha un ruolo istituzionale, significa sdogliarsi dalle convinzioni personali, magari contrarie all'omeopatia, per attuare ciò che la legge impone. E qui siamo di fronte a una Direttiva europea inapplicata.

Tornando a Guna, recentemente avete presentato il vostro primo bilancio sociale. Che cosa vi ha spinto farlo e qual è lo spirito che lo anima?

Da tempo Guna svolge attività riconducibili alla responsabilità sociale di impresa. In più, essendo la nostra un'azienda a conduzione familiare, è ispirata anche a determinati valori, quelli che ci hanno spinto a impegnarci nell'omeopatia, in qualcosa in cui crediamo. Da sempre rivolgiamo la nostra attenzione a chi è meno fortunato, a chi è in difficoltà, siamo sempre stati sensibili alle richieste che ci arrivano dalle varie associazioni e onlus. Finora però avevamo tenuto riservate queste nostre iniziative. Poi abbiamo cambiato idea, avendo riscontrato che i nostri stessi dipendenti e i cittadini che si avvicinano a Guna come consumatori hanno piacere a conoscere questa attività parallela dell'azienda. Abbiamo allora deciso di fare il punto della situazione e di raccogliere in un ponderoso volume tutte le iniziative svolte nel 2009. Senza peccare di presunzione, il nostro è un esempio che potrebbero seguire anche altre realtà industriali.

Davvero inedito il progetto, cui avete partecipato, delle visite omeopatiche gratuite ai terremotati dell'Aquila.

A onor del vero abbiamo potuto avviare questa iniziativa grazie a un certo numero di medici omeopati che per primi hanno avuto l'idea, mettendo a disposizione la loro professionalità. Noi li abbiamo supportati dal punto di vista logistico, ma il merito spetta principalmente a loro.

Passiamo ora alle farmacie. Come sta evolvendo il vostro rapporto con questo canale di vendita?

I nostri prodotti vengono venduti da 14.000 farmacie circa, servite da una novantina di grossisti, che fanno capo a 130-140 depositi distribuiti su tutto il territorio nazionale. Da parte nostra forniamo direttamente circa 4.000 farmacie.

E le fedelissime?

Direi la metà. Sono 2.000 le farmacie che

davvero condividono con noi gli ideali dell'omeopatia, i cui farmacisti si aggiornano costantemente, seguendo i nostri corsi, e sono in grado di fornire un consiglio competente. Questi professionisti stanno dando un contributo significativo alla divulgazione dei principi di questa medicina. Alcuni di essi poi hanno un livello di preparazione veramente elevato.

I fanatici dell'omeopatia...

Più o meno.

Le parafarmacie? I corner?

Per noi non è cambiato quasi nulla. Abbiamo sempre privilegiato il rapporto con il canale farmacia, proprio in termini di supporto tecnico-scientifico. Del resto, la Grande distribuzione non ha cercato l'approccio con noi, forse per la sua natura stessa di esercizio commerciale. In ogni caso non abbiamo rapporti diretti con la Gdo, riforniamo i punti vendita che

ce lo chiedono attraverso grossisti. Con alcune parafarmacie abbiamo instaurato invece un rapporto di collaborazione, ma i numeri sono molto esigui. In generale riteniamo fondamentale il ruolo del farmacista in farmacia, visto che solo un professionista aggiornato può consigliare con cognizione di causa prodotti con proprietà particolari, dei quali non si fa minimamente cenno nei corsi universitari.

A proposito di farmacisti, come vede il futuro della professione?

La professione sta cambiando, questo è fuori di dubbio. Sono caduti negli ultimi anni alcuni recinti protettivi e probabilmente questo ha sollecitato molti farmacisti a migliorarsi proprio in termini di professionalità. Forse la farmacia sta tornando alla dimensione di una volta, a essere un luogo nel quale i cittadini trovano prima di tutto gli esperti del farmaco, i consulenti della salute. E poi tutto il resto.