

Non convenzionali ma efficaci

Se è vero che l'architettura oltre a un valore funzionale ne possiede anche uno simbolico, allora la nuova sede milanese di Guna - dalla facciata arcobaleno e dalla grande insegna che la sera si illumina a mo' di faro su via Palmanova, lunga arteria cittadina - ha un significato che va oltre la semplice innovazione. Uffici più spaziosi e laboratori all'avanguardia, è vero, ma soprattutto la testimonianza di una realtà, che a venticinque anni dalla nascita, ce l'ha fatta a imporsi.

Un'impresa nata in famiglia, o meglio in coppia. «Mia moglie era ricercatrice in un'azienda farmaceutica mentre io avevo una società di import-export. Nel 1983 decidemmo di unire il nostro entusiasmo per l'omeopatia, convinti di svolgere, in questo modo, anche un ruolo sociale. E così nacque Guna». Alessandro Pizzoccaro ricorda gli inizi pionieristici, ora che la sua azienda ha alle spalle venticinque anni di vita. «Da allora è cambiato molto, ma non moltissimo. Anche dalla revisione del Codice europeo del farmaco, varata a dicembre dal Consiglio dei ministri, ci aspettavamo molto di più».

E invece, cosa è successo?

«Alcune novità positive ci sono, che ci garantiscono la sopravvivenza, ma le nostre richieste più importanti non sono state accolte. Tra le note positive, il fatto che è stata garantita la permanenza sul mercato dei prodotti attualmente esistenti fino al 2015. L'autorizzazione al commercio è stata prorogata, in pratica, fino a quell'anno. Un altro aspetto da sottolineare è che, nel recepire la Diret-



Fondatore e presidente di Guna, Alessandro Pizzoccaro ricorda le origini dell'azienda, la lotta contro i pregiudizi e i perduranti freni legislativi nei confronti dell'omeopatia. E intanto il mercato cresce

DI GIUSEPPE TANDOI

tiva europea, il Codice ha eliminato la norma che ci impediva di fornire ai medici persino le schede tecniche dei nostri prodotti. Adesso si può fare ma siamo proprio al minimo di quello che servirebbe per far evolvere il settore, partendo dall'informazione ai medici.

La delusione da dove deriva?

Non è stata accolta, per esempio, la richiesta di mettere a punto una procedura di registrazione di nuovi farmaci omeopatici; in Italia non è possibile introdurre di nuovi dal 1996. Una situazione un po' da fantascienza, eppure il

settore continua a crescere, con una media del 6-7 per cento annuo nell'ultimo decennio. Tra l'altro la Direttiva europea consente agli Stati membri di adottare una legislazione specifica per l'omeopatia, dando la possibilità di registrare questi prodotti anche con le indicazioni terapeutiche. Nel nostro Paese per il momento non si è fatto nulla in tal senso, si tende a diluire, a rimandare.

Vi sentite discriminati, considerando anche le ricorrenti polemiche sull'efficacia della medicina omeopatica?

Direi di sì. Evidentemente ai massimi li-

velli prevale la volontà di non portare a compimento le possibilità che l'Europa ci offre. Quanto alle polemiche, se attraverso i media arriva il messaggio, sostenuto da personaggi più o meno autorevoli, che l'omeopatia è acqua fresca, l'opinione pubblica ne rimane senza dubbio influenzata e magari prima di farsi curare in questo modo ci pensa due volte.

E l'industria farmaceutica tradizionale cerca in qualche modo di ostacolarvi?

Non si può affermare con certezza ma un certo condizionamento c'è. Determinate campagne denigratorie, a mio avviso, non nascono dal nulla, anche se il mercato omeopatico, in Italia, è ancora molto ridotto, non superando l'1 per cento del settore farmaceutico. In ogni caso va ricordato che l'omeopatia non grava sul Servizio sanitario nazionale e chi usa questi farmaci magari non ricorre a quelli tradizionali, rimborsabili. Lo Stato risparmia ma l'industria probabilmente non è contentissima. Il prezzo medio di un farmaco omeopatico, otto euro, è inferiore al prezzo medio di uno convenzionale, che molto spesso è a carico della collettività.

Cosa ricorda delle origini di Guna?

All'epoca l'interesse per le medicine alternative era solo all'inizio. Siamo riusciti subito a contattare alcune aziende straniere non ancora presenti in Italia e a distribuirne i prodotti nel nostro Paese. Ma tengo a sottolineare che il nostro interesse primario è sempre stato quello di puntare sull'aspetto scientifico, sia organizzando corsi per i medici sia con una nostra attività editoriale: traduzioni di testi in lingua inglese e tedesca ma anche un trimestrale specializzato - *La medicina biologica, rivista italiana di omeopatia, omotossicologia e medicine integrate* - che pubblichiamo ormai da venticinque anni.

E per i farmacisti cosa fate, visto che escono dall'università senza sapere quasi nulla di omeopatia?

Ogni anno organizziamo una trentina di corsi, in varie città italiane, che durano cinque giornate. Inoltre proponiamo ai farmacisti anche dei seminari, per principianti e per coloro che invece hanno già una certa preparazione in materia.

Della categoria, in generale, cosa pensa?

Ci sono vari tipi di farmacisti. L'appassionato, che da tempo studia l'omeopatia, segue i corsi, si aggiorna; quello che all'indomani del decreto Bersani ha capito l'importanza di riqualificare la propria attività, imparando a consigliare meglio questi farmaci, sui quali, come ben sappiamo, vige il divieto assoluto, per le aziende, di fare pubblicità, neanche fossero pericolosissimi. Infine c'è il professionista che si disinteressa completamente delle medicine naturali, perdendo l'occasione di fidelizzare il cliente attraverso questi prodotti.

Quali sono le vostre strategie aziendali a breve termine?

Vogliamo innanzitutto crescere nella ricerca sui nostri prodotti, grazie in particolare al nuovo stabilimento, che è stato progettato secondo i criteri più moderni e che non ha niente da invidiare alle strutture dell'industria farmaceutica tradizionale. Inoltre è nostra intenzione continuare a impegnarci nel campo della formazione di medici e farmacisti, fornendo loro servizi di qualità che ne valorizzino il ruolo.

Nuove aree di ricerca?

Vorremo puntare sullo sviluppo di farmaci omeopatici efficaci e innovativi. Per esempio, riqualificando prodotti già presenti sul mercato, dei quali vorremmo identificare in modo più preciso e appropriato i campi di utilizzo. Noi non chiediamo finanziamenti pubblici, facciamo leva solo sulle nostre risorse e non graviamo sul Servizio sanitario. Almeno ci consentano di fare ricerca e di proporla al pubblico.

Per un settore ancora piccolo come quello omeopatico non sono troppe due associazioni industriali, Anipro e Omeoindustria?

Giusta obiezione, ma non è più così. A dicembre è stata fondata una nuova associazione, Omeoimprese, che unisce le due esistenti in precedenza. Comprende diciotto aziende e sarà operativa in tempi brevi, presieduta da Fausto Panni, amministratore della Wala. Questa fusione dovrebbe darci più forza nel rapporto con le istituzioni.



Alessandro Pizzoccaro, presidente di Guna

Un ultimo appello, presidente, ai nostri lettori, i titolari di farmacia...

Vorrei che contribuissero a far diventare sempre più la farmacia, anche tramite la conoscenza dell'omeopatia e delle medicine naturali, il primo presidio sanitario sul territorio. È un'espressione di Livia Turco, ministro ormai dimissionario, ma rende bene l'idea e sottolinea l'importanza del consiglio e del supporto al cliente.

Le sinergie con l'università

Guna conta 200 dipendenti, compresi gli 80 informatori e i 35 agenti. Il fatturato del 2007 sfiora i 50 milioni di euro, circa un terzo del mercato complessivo italiano. Produce in proprio e distribuisce prodotti di alcune delle maggiori aziende straniere del settore medicine naturali: Heel, Staufen Pharma, Abbé Chaupitre, Bach Flower, Nelson. Oltre ai rimedi omeopatici escono dai laboratori Guna anche linee di integratori e cosmetici. Nonostante le persistenti remore di larga parte della scienza ufficiale, Guna sta intensificando il rapporto con l'università. «Bisogna distinguere», specifica il presidente Pizzoccaro, «tra il mondo accademico nel suo complesso, contrario all'omeopatia, e le iniziative di singoli docenti. In alcune facoltà di Medicina e di Farmacia sono stati attivati infatti master di primo e secondo livello. Quanto poi alla ricerca pura, di base, Guna finanzia numerosi progetti ed è nostra intenzione lanciare una campagna nel 2008 per svolgere, coinvolgendo i medici più preparati, ricerche cliniche effettuate secondo tutti i canoni del metodo scientifico, con l'obiettivo della pubblicazione dei risultati su riviste indicizzate. È uno sforzo importante per fornire ulteriori prove dell'efficacia dei medicinali omeopatici».