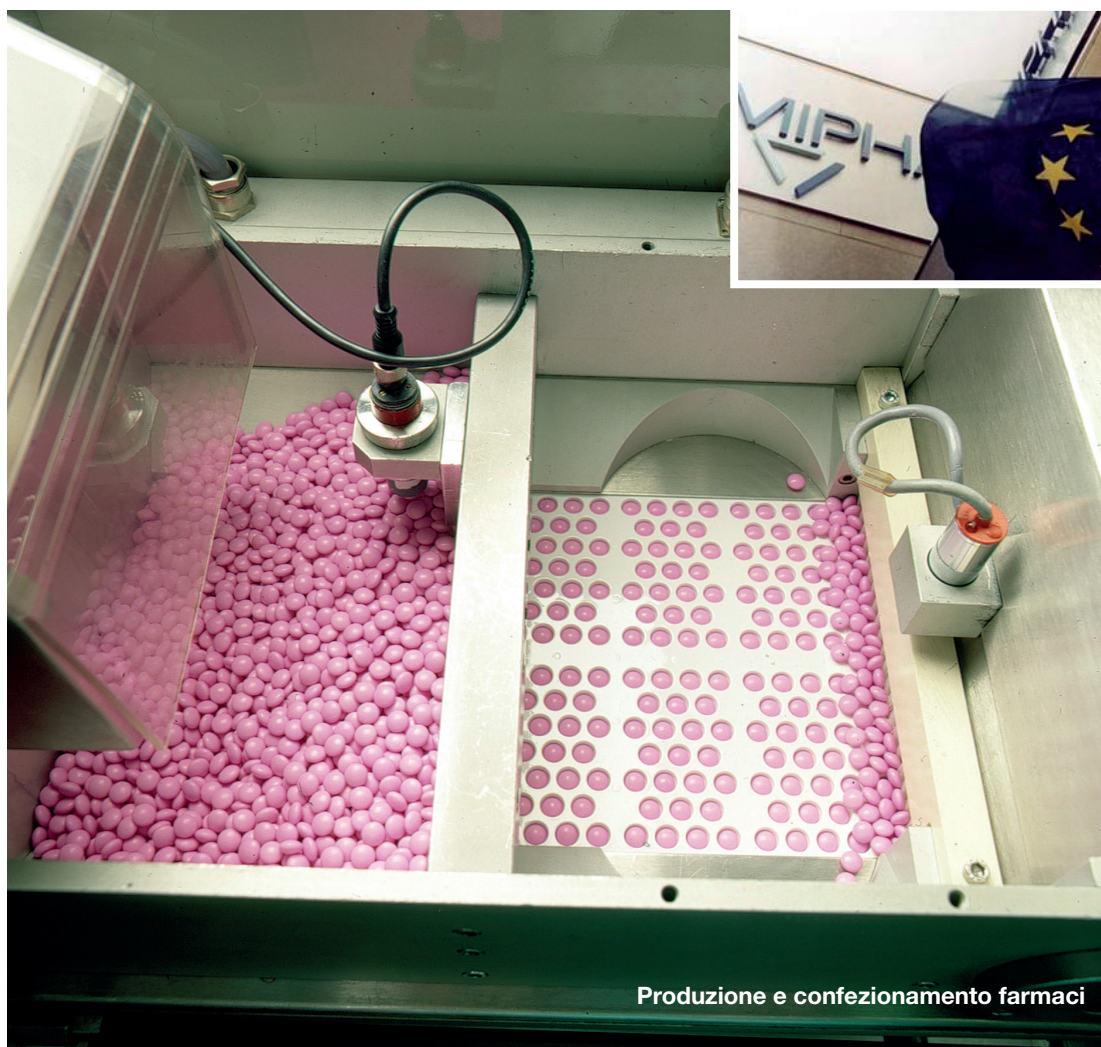


Il rinnovamento quale **fattore strategico** per la crescita



Produzione e confezionamento farmaci

Il Presidente di Mipharm Giuseppe G. Miglio sottolinea l'importanza degli investimenti nelle risorse umane per la costituzione dello staff più idoneo a gestire lo sviluppo e le attuali problematiche del mercato.

di Francesco Goi

Nata nel 1998, Mipharm è oggi un centro di eccellenza per la produzione conto-terzi, per lo sviluppo di nuovi prodotti, per servizi speciali a favore dell'industria farmaceutica e per lo sviluppo di piattaforme tecnologiche innovative, il tutto in una cornice di Alta Qualità. Abbiamo incontrato il presidente e fondatore Giuseppe G. Miglio per fare il punto sull'attività della società e raccogliere le sue opinioni sulla farmaceutica, e non solo...

ICF - Dott. Miglio, anche il settore farmaceutico, benché meno di altri, è tuttora condizionato da una crisi economica non ancora superata?

Sicuramente la crisi continua a condizionare anche i risultati della farmaceutica: in una conferenza cui recentemente assistito, a Parigi, è stato messo in luce come l'Italia, dopo l'introduzione dell'Euro, sia stato il Paese che ha registrato una regressione maggiore, superiore anche a quella della Grecia.

La disaffezione per la politica, le mancate risposte del Governo, il degrado delle periferie rappresentano aspetti evidenti di un malessere concreto.

Per quanto riguarda in particolare la farmaceutica, si registra inoltre un aumento della regolamentazione, che rappresenta un freno allo sviluppo del settore.

Un mio maestro americano nel campo del marketing sosteneva che per essere leader occorre essere al primo o al secondo posto nel proprio ambito: essere il numero 3 non serve a nulla.

Pertanto la qualità, che rappresenta uno degli argomenti oggetto della iper-regolamentazione, da problema può tra-

sformarsi in un fattore di leadership. Oggi posso affermare, anche con un certo stupore, che il 20% dei dipendenti di Mipharm (oltre 50 persone) si occupa di qualità, una cifra che molte multinazionali non possono vantare.

ICF - Quali scelte hanno caratterizzato la vostra attività nel corso degli ultimi anni?

L'aspetto più caratterizzante è stata la continuità degli investimenti (1 - 1,5 milioni di Euro l'anno), una scelta in controtendenza, che spesso abbiamo privilegiato rispetto alla distribuzione dei dividendi.

L'investimento rappresenta per noi un rischio calcolato che confermiamo, cosa che oggi la gran parte delle aziende non fa. Investire significa anche disporre di uno staff che sia in grado di sfruttare tutte le potenzialità offerte dalle nuove tecnologie, cosa non facile quando "il nuovo" viene affrontato con l'atteggiamento pessimista di chi non riesce a vedere il futuro in modo positivo.

Le nuove macchine permettono maggior produttività e automaticamente maggiore qualità. I clienti esteri sono generalmente più esigenti degli italiani; inoltre, operando con alcuni grossi fornitori internazionali, siamo obbligati a seguire le loro regole del gioco, che si sono alzate fortemente.

Il settore va sempre più verso un discorso di scientificizzazione qualitativa; i farmaci prodotti in alcuni paesi del terzo mondo e quelli acquistati via Internet si caratterizzano per una qualità che lascia molti punti interrogativi. E sono problemi seri, specie per il paziente.

Il presente è un momento difficile, non essendo contraddistinto da regole chiare, né a livello politico, né a livello economico; anche le banche continuano ad essere in forte sofferenza.

ICF - Una situazione di questo tipo impone, anche da parte Vostra, la ri-



cerca di una presenza internazionale più allargata?

Certo, sarà anche questa un'esigenza da soddisfare ma, prima di questo, abbiamo scelto di operare un forte cambiamento all'interno della società. Abbiamo assunto molti giovani, che si sono affiancati ad alcuni esponenti della vecchia guardia, in modo da rispettare un vecchio proverbio Masai secondo cui "i giovani corrono veloci, ma i vecchi conoscono la strada". Il cambiamento è stato determinato dalla necessità di disporre di persone con una mentalità moderna per la quale il farmaco avrà una vita differente rispetto al passato. La nuova generazione, e specialmente i suoi esponenti della fascia più alta, ha imparato a confrontarsi efficacemente con persone posizionate sulla stessa lunghezza d'onda.

In secondo luogo, la necessità di una presenza continuativa sui mercati internazionali richiede funzionari abituati a lavorare con questo tipo di impostazione.

Infine, i giovani preparati sono più adatti ad interpretare le regole amministrative e burocratiche.

È fondamentale per una società che vuole crescere avere la capacità e la fortuna di scegliere persone con queste caratteristiche.

Nella gestione del rinnovamento sono affiancato dal nuovo amministratore delegato Massimiliano Delfrate, con l'esperienza giusta per assolvere alla sua importante funzione. È un tecnico del settore farmaceutico, molto preparato, con una visione molto acuta del cliente, una caratteristica di importanza fondamentale.

Il processo di cambiamento ha già raggiunto uno stadio avanzato: questo mi rende ottimista per il 2015, in cui sono convinto che potremo raccogliere i frutti degli investimenti sostenuti, anche e soprattutto nelle risorse umane.

ICF - Nel settore del farmaco generico, c'è ancora molto da fare sul mercato interno?

Sicuramente in Italia il farmaco generico ha avuto finora un'affermazione molto inferiore a quella raggiunta sui mercati europei in cui i farmaci generici hanno una diffusione pari a quella dei farmaci *branded*.

Quindi lo spazio di crescita sul mercato interno è ancora ampio, ma è necessario che si diffondano una maggiore cultura e una buona comunicazione. Anche in questo settore c'è crisi: 10-15 anni fa gli informatori scientifici erano 42.000, ora sono 17.000, i costi per la promozione sono stati tagliati drasticamente e l'informazione è peggiorata.

In Italia alcuni medici e molti potenziali acquirenti non hanno ben chiaro che il generico dispone di una qualità garantita, pari a quella del farmaco *branded*. Sicuramente c'è stato un difetto di comunicazione, ma anche una fortissima difesa della tradizione, anche da parte dei medici.

ICF - Ritornando al tema dell'esportazione, la burocrazia è meno penalizzante rispetto a quanto avviene sul mercato italiano?

La situazione è differente da paese a paese ed è sempre legata al discorso politico - economico. In alcuni casi le

regole del gioco sono chiare e l'esportazione rappresenta una concreta opportunità; in altri casi, come nei Paesi dell'Est europeo, le recenti sanzioni hanno limitato fortemente le possibilità. In sintesi, rispetto al passato, si registra una situazione molto più confusa. Purtroppo le caratteristiche degli esponenti politici, non solo italiani, non fanno ben sperare. I tempi dei numeri uno della politica sono lontani; ora anche le posizioni di rilievo (salvo eccezioni) sono occupate da persone con un talento e una preparazione molto inferiori.

ICF - Ciononostante, diceva di essere ottimista sull'andamento del 2015...

Sono ottimista per quanto riguarda Mipharm. Lo staff è a posto e dovrebbero partire 2 o 3 progetti importanti. Proprio in questi giorni abbiamo sostenuto un importante investimento per una linea di 18 metri, composta da 5 macchine, che realizza il packaging in una forma innovativa.

Confezionamento farmaci



Sede di Mipharm in via Quaranta, a Milano

In questo settore un cliente straniero ci ha affidato una serie di produzioni per la sua attività in America Latina; altre società potrebbero avere necessità analoghe.

ICF - L'Expo di Milano, anche per il settore farmaceutico, potrebbe avere dei riflessi interessanti?

Ho comunicato da tempo al Comune di Milano la mia disponibilità ad essere coinvolto in questo grande evento; peraltro, non mi è ancora chiaro quali riflessi potrebbero esserci per il settore farmaceutico.

Non si è ancora arrivati a qualcosa di concreto; credo ci sia stata molta dispersione, non è ancora stato possibile cogliere la dimensione tangibile del discorso Expo.

Credo che l'organizzazione infrastrutturale sia abbastanza pronta; il resto deve essere ancora meglio chiarito e comunicato adeguatamente.

ICF - Per quanto riguarda, invece, le fiere di settore, a Suo avviso hanno ancora un ruolo importante per la crescita di una società come Mipharm?

Non hanno più l'importanza che avevano fino a una decina d'anni fa, quando gli strumenti di comunicazione era-

no inferiori. Tuttavia, facendo parte di un certo mondo, non è possibile trascurarle e comunque offrono la possibilità di incontri interessanti.

ICF - Da troppo tempo si parla della necessità di un progetto di politica industriale. In pratica, almeno per il settore farmaceutico, quali sono gli aiuti concreti di cui le società necessitano?

È un vecchio discorso. Avremmo bisogno di politici diversi, specie in questi anni complessi della globalizzazione, in cui i problemi da risolvere sono complessi e servirebbero doti spiccate per affrontarli al meglio. Ma la classe politica non è che un'espressione della società, che purtroppo sta vivendo una fase di regresso.

Leggevo quest'estate un libro di storia, che metteva in evidenza come un secolo fa il progresso era affidato a un'élite, da cui provenivano i politici e i diplomatici, che godevano di grande considerazione a livello internazionale. Oggi che possiamo contare una base più vasta da cui dovrebbero emergere le eccellenze; in realtà si registra un abbassamento qualitativo forte, anche rispetto a 20-30 anni fa.

Le eccellenze oggi pur esistono ma sono veramente poche!