



Farmaco veterinario Tra crisi e opportunità

Crescita zero per il 2011 del farmaco veterinario, che registra però dinamiche differenziate fra i diversi comparti. Investimenti e potenzialità da cogliere per le aziende nelle parole di Roberto Cavazzoni di AISA



Il mercato italiano del farmaco veterinario vale 550-600 milioni di euro complessivamente nel 2011, rimanendo stabile rispetto al 2010, secondo le stime di AISA, l'Associazione nazionale Imprese Salute Animale, appartenente a Federchimica. I due grandi comparti di questo mercato, quello degli animali destinati alla produzione di alimenti e quello degli animali da compagnia, seguono però dinamiche differenti.

Il farmaco per gli animali da reddito, il cui mercato vale circa 326 milioni di euro, registra il rallentamento più consistente, quantificato intorno al 3% rispetto al 2010, che investe il bovino da carne e gli ovini, mentre il suinicolo e l'avicolo hanno un andamento ad alti e bassi; mostra una certa tenuta il comparto delle bovine da latte.

Il farmaco destinato agli animali da compagnia e cavalli mantiene invece il segno positivo, per una stima a chiusura 2011 inferiore al 3% e un valore di oltre 231 milioni di euro, pur con un trend in flessione rispetto al risultato del 2010 in cui aveva segnato +7,1%. «Fattori macroeconomici come la ridotta propensione al consumo determinata dalla crisi o come l'incremento dei costi delle materie prime hanno avuto ripercussioni su entrambi i comparti - commenta **Roberto Cavazzoni**, direttore di AISA. - Il trend di "crescita zero" potrebbe essere anche dovuto a una contrazione dei prezzi per la forte competizione e per l'ingresso dei generici. Tendenze negative di vario tipo condizionano in particolare il comparto degli animali da reddito, in cui le produzioni di carni latte, e uova sono legate anche alle oscillazioni di un mercato, dove i prezzi di importazione, i prezzi al macello e al consumo determinano variazioni importanti sul numero degli animali importati, allevati e macellati.

È un mercato maturo, che vede un consumo di carni complessivamente costante, pur con oscillazioni fra i diversi tipi di carne, quindi fra i diversi comparti dell'allevamento. Dal punto di vista della salute animale, questo settore si sta sempre più rivolgendo alla profilassi, orientandosi verso trattamenti preventivi a base di vaccini che, nel garantire la salute e il benessere degli animali, la tutela degli operatori e la sicurezza alimentare del consumatore, cerca di limitare l'uso dei trattamenti terapeutici a base di antibiotici, contribuendo quindi a contenere il fenomeno crescente dell'antibiotico-resistenza».

Are di potenziale espansione

Al di là dei fattori macroeconomici, il futuro del mercato del farmaco veterinario è legato alla capacità delle aziende di portare sul mercato farmaci innovativi per presidiare nuove aree terapeutiche ma anche farmaci generici: «Se è vero, infatti, che i generici tendono ad abbassare il valore complessivo del mercato – prosegue Cavazzoni, – d'altra parte aumentano l'offerta terapeutica e una maggiore accessibilità alla medicalizzazione, soprattutto nell'area degli animali da compagnia».

La profilassi è l'area più promettente per l'espansione di questo mercato, evidenzia Cavazzoni, con la maggior parte delle multinazionali e delle grandi aziende italiane che hanno portato sul mercato, negli ultimi anni, parecchi prodotti innovativi e di cui il mercato sentiva l'esigenza, un'area a cui le aziende rivolgono la massima attenzione anche in funzione della lotta all'antibiotico-resistenza, che vede l'impegno di AISA e delle aziende associate nel promuovere un uso responsabile dell'antibiotico. Esistono poi nicchie specifiche che attendono presidi dedicati: «L'area delle specie minori rappresenta anche una interessante opportunità di ricerca per le aziende italiane – sottolinea Cavazzoni. – L'allevamento di specie minori vede in Italia produzioni tipiche, che offrono nicchie uniche: avicoltura (ocche, faraone, quaglie, tacchini), allevamento ovi-caprino finalizzato alla produzione di latte per l'industria casearia dei pecorini e dei formaggi di capra, allevamento del coniglio. AISA sta cercando di dialogare con il Ministero per la semplificazione della registrazione di nuovi farmaci dedicati per queste specie, che tendono a rimanere scoperte in quanto l'impegno finanziario sarebbe sproporzionato rispetto alle potenzialità di una nicchia di mercato, per di più limitata al territorio italiano».

Considerando infine il mercato europeo, alcune potenzialità sono legate all'armonizzazione nell'immissione in commercio dei medicinali veterinari: «IFAH-Europe (*International Federation for Animal Health-Europe*), che riunisce l'industria della salute animale e di cui anche AISA fa parte, porta avanti il concetto di 1/1/1: un solo dossier, un solo assessment, una sola registrazione, per tutti gli stati membri Europei. Queste tre fondamentali fasi dell'immissione in commercio di un farmaco, infatti, dovrebbero essere uni-



Roberto Cavazzoni, direttore di AISA

formate e univoche a livello dell'Unione Europea, in modo che, una volta registrato, un farmaco possa essere commercializzato in tutti gli stati membri senza ulteriori passaggi, con vantaggio per tutti gli stakeholders. In Europa infatti viviamo la grande contraddizione di una legislazione sul farmaco veterinario non armonizzata, in un mercato dove gli alimenti di origine animale possono liberamente circolare fra gli stati membri».

Contrastare la sostituzione

Un aspetto problematico per l'industria del farmaco veterinario è la tendenza, ancora attuale, alla sostituzione della specialità veterinaria con farmaci ad uso umano, «un meccanismo che AISA sta cercando di limitare e che – ricorda Cavazzoni, – per mancata reperibilità della specialità veterinaria o per prescrizione non specifica, stimiamo faccia perdere alle nostre aziende circa 80 milioni di euro ogni anno, che quindi non sono disponibili per essere reinvestiti sul territorio. Una misura che ci vede favorevoli, oggi all'esame del Ministero della Salute è, nell'ambito del decreto sulle liberalizzazioni, l'estensione della vendita del farmaco veterinario alle parafarmacie. In questo modo si amplierebbe la reperibilità del farmaco veterinario per il cittadino senza alcun aggravio di costi e senza incorrere nel rischio della sostituzione. Inoltre, considerando la normativa di riferimento, il D.Lgs 193/2006, stiamo lavorando al fianco delle Associazioni dei Medici Veterinari per un'evoluzione che consenta la dispensazione completa del farmaco destinato agli animali che non producono alimenti direttamente da parte del veterinario, un servizio in più offerto al cittadino che diventa garanzia

di inizio immediato della terapia appropriata e che limiterebbe la sostituzione con il farmaco umano».

Servizi per gli interlocutori del mercato

L'altra parte del lavoro delle aziende è consolidare i rapporti con il proprio mercato, attraverso investimenti in servizi e comunicazione: «Un aspetto che le aziende devono continuare a curare è diventare per il veterinario, che è il loro interlocutore principale, un vero partner in grado di fornire servizi sempre più utili e specializzati – raccomanda Cavazzoni: – *practice management*, *e-learning*, diagnostica, corsi d'aggiornamento; tutto ciò che costituisce la pratica quotidiana del veterinario deve essere oggetto di servizi. Nel mondo degli animali da compagnia, infine, è indispensabile far crescere nei cittadini la responsabilità civile del possedere un animale e la conoscenza delle patologie che possono affliggere le diverse specie, attraverso campagne di sensibilizzazione con materiale dedicato da distribuire tramite il veterinario o rivolgendosi direttamente ai proprietari per quanto consentito dalla normativa vigente». Considerando infine il mondo dell'animale da reddito, anche la figura dell'allevatore potrebbe diventare un interlocutore diretto: «In Italia, il consolidamento dell'azienda zootecnica, che tende a ingrandirsi, ha cambiato la figura dell'allevatore da gestore di piccole realtà agricole a vero e proprio manager di imprese di media dimensione.

Crediamo allora che questo professionista debba avere accesso a una serie d'informazioni tecniche, normative e di mercato e che debba essere consentito, a tale scopo, un rapporto diretto con l'industria: aggiornamento sui tempi di sospensione, variazione dei prezzi, impatto ambientale del farmaco a seconda degli usi, migliori tecniche e procedure per ridurre gli interventi terapeutici, lotta all'antibiotico resistenza ecc. Informazioni che non interferirebbero con il ruolo del fondamentale del veterinario, unico referente per la scelta terapeutica, ma che potrebbero essere utili agli interessi dell'allevatore per migliorare il suo approccio tecnico-gestionale. Si tratta di una possibilità in cui AISA crede molto e sulla quale, durante l'Infoday 2011, ha richiesto al Ministero un confronto».