

Investimenti in biotech: nuova formula per essere competitivi

BioItaly. Paracchi (**Assobiotec**): «Bisogna avere il coraggio di concentrare le risorse e pensare che l'obiettivo finale è portare la terapia al paziente, viceversa perderemo questa occasione di sviluppo»

Cell e gene therapy non sono come le pillole chimiche, ed entrare in clinica costa centinaia di migliaia di euro

Francesca Cerati

Negli ultimi 5 anni sono stati investiti 7,5 miliardi di euro sul mercato italiano del private equity e venture capital nei settori del medicale e delle biotecnologie, distribuiti su 500 operazioni. Questo lo scenario tracciato da Alessia Muzio, Head of Research di Aifi, in occasione del BioItaly Investment Forum, evento organizzato da **Federchimica Assobiotec** per mettere in connessione le startup biotech nazionali con investitori internazionali e favorire lo sviluppo del settore. L'evento, giunto alla sua 18esima edizione, quest'anno ha cambiato formula portando all'attenzione dei Corporate venture capitalist e dei Business developer delle multinazionali del biofarmaco e della biodiagnostica storie di successo nazionale nelle scienze della vita.

«Lo spirito del Forum è mettere al tavolo tutti gli attori: investitori e agenzie governative, venture capital

italiani e internazionali, e le farmaceutiche per presentare loro ciò che reputiamo sia il meglio della scienza italiana già trasformata in impresa» premette Pierluigi Paracchi, consiglio di presidenza **Federchimica Assobiotec** e coordinatore Area Pmi & Startup. E in questa fase storica sono tanti i segnali positivi per il settore sia a livello internazionale (dal manifesto europeo "Building the future with nature" al Biotech Act europeo 2025 e al Rapporto Draghi) sia nazionale (dallo sviluppo di piani industriali con attenzione alle biotecnologie al Tavolo ministeriale per l'internazionalizzazione del biotech, ma anche i nuovi fondi VC pubblici e privati dedicati), associato al fatto che a livello globale c'è una grande richiesta di tecnologie innovative per la salute. Ma il loro sviluppo ha costi decisamente più elevati rispetto a quelli dei farmaci tradizionali e l'Italia deve scontare un notevole gap riguardo agli investimenti nel settore. «Questo impone la necessità di concentrare le risorse disponibili su progetti biotech che hanno le potenzialità di diventare prodotti clinici con un reale impatto sul paziente - sottolinea Paracchi, che è anche cofondatore e ceo di Genenta -. Per per-

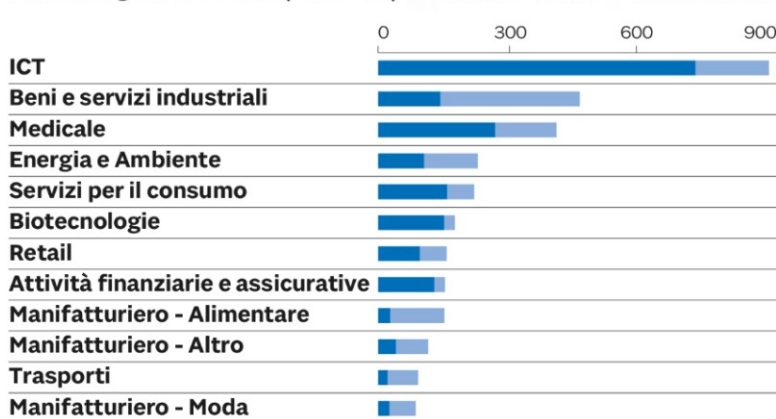
mettere alle nostre aziende di crescere, dobbiamo pretendere che le agenzie governative di investimento come Enea Tech & Biomedical e Cdp Venture investano con dimensioni paragonabili agli interventi nei Paesi leader nel settore». Anche se è difficile un confronto con gli Usa, resta comunque il punto di riferimento: «In media a Boston o a Cambridge, dove il biotech accade, l'investimento in seed medio per una biotech company è intorno ai 10 milioni di dollari e il primo round è superiore ai 50 milioni di dollari - continua Paracchi - Questo è lo specchio di come sono cambiate le dimensioni del settore a seguito dell'evoluzione della tecnologia: cell e gene therapy non sono come le pillole chimiche, ed entrare in clinica costa centinaia di migliaia di euro».

Se vogliamo essere competitivi in questo settore strategico - e la Pandemia lo ha confermato - bisogna avere il coraggio di concentrare le risorse e pensare che l'obiettivo finale è portare la terapia al paziente. «In pratica - conclude Paracchi - occorre iniziare a investire 50-100 milioni di euro per iniziativa, altrimenti il rischio è quello di perdere questa importante occasione di sviluppo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Healthcare e biotech, raccolti 7,5 miliardi

I settori su cui hanno investito venture capital e private equity in Italia negli ultimi 5 anni (2019-'23)



Fonte: AIFI-PwC

7 su 10

FARMACI NELLA PIPELINE

Paracchi (**Assobiotec**): «Il dato che mi impressiona è che circa 7 farmaci su 10 nella pipeline delle Big pharma arrivano da laboratori esterni»



CRITERI DI SELEZIONE

Una volta selezionate le startup sulla base del fundraising serve un match con le multinazionali per sviluppare le fasi cliniche più costose

