



IL CASO

di FRANCESCO
MANACORDA

Dalla puntura alla pillola svolta sui farmaci dimagranti “Ma il costo resta proibitivo”

La danese Novo Nordisk e l'americana Eli Lilly verranno presto autorizzate a vendere i loro prodotti sotto forma di pasticche

È la pillola – l'ennesima – che promette di cambiarci la vita. O perlomeno il girovita. Nella grande corsa ai farmaci per la perdita di peso si avvicina il momento che trasformerà l'ago in pastiglia, la siringa in blister, l'iniezione settimanale in un'abitudine quotidiana facile come bere – senza metafore – un bicchier d'acqua. La danese Novo Nordisk e l'americana Eli Lilly, i due colossi del settore che stanno rivoluzionando la lotta all'obesità con farmaci che inducono un senso di sazietà e diminuiscono l'appetito, sono infatti entrambe nelle fasi finali del processo che porterà la Food and Drug Administration, l'agenzia Usa del farmaco, ad autorizzare la vendita dei loro prodotti sotto forma di pillole. Da lì partirà il conto alla rovescia per il via libera in Europa.

Per Novo Nordisk, che oggi produce l'Ozempic, nato come farmaco contro il diabete ma usato anche per dimagrire, e il Wegovy, mirato proprio alla perdita di peso, l'iter è quasi al termine: entro fine anno dovrebbe arrivare il via libera della Fda a un prodotto non più iniettabile, ma ingeribile, che usa lo stesso principio attivo di Ozempic e Wegovy, ossia la semaglutide, “impacchettato” però in una pellicola resistente ai succhi gastrici che assicura il rilascio di una considerevole percentuale nel sangue. La Eli Lilly, oggi sul mercato con i suoi Mounjaro e Zepbound (quest'ultimo non ancora disponibile in Italia), punta su una soluzione diversa: invece di confezionare in pillole la tirzepatide – il principio attivo dei due farmaci – ha scelto di creare una molecola artificiale, la non pronunciabilissima “orforglipron”, che non essendo un peptide come quella del concorrente può passare indisturbata nello stomaco per dispiegare poi i suoi effetti in circolo. Entro fine anno Eli Li-

Le medicine

Ozempic
Principio attivo
Semaglutide

Indicazione
Diabete di tipo 2 (ma viene usato fuori dalle indicazioni anche per la gestione del peso)

Wegovy
Principio attivo
Semaglutide

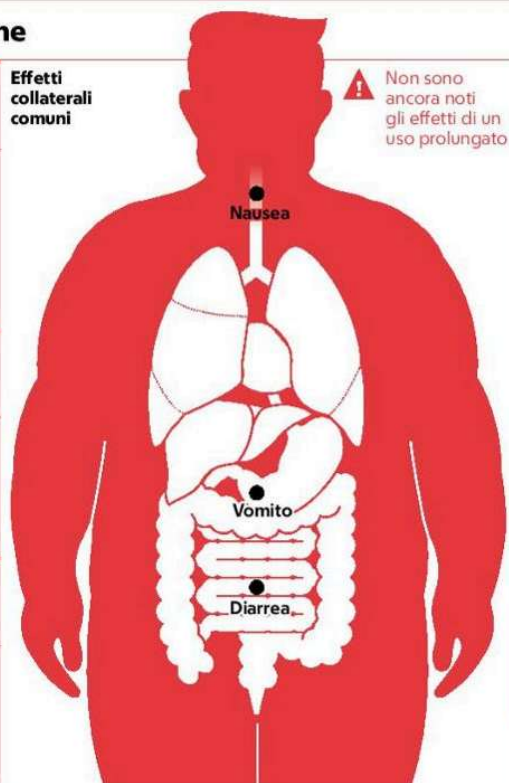
Indicazione
Gestione del peso in adulti con obesità o sovrappeso con comorbidità

Mounjaro
Principio attivo
Tirzepatide

Indicazione
Diabete di tipo 2 e gestione del peso

Effetti collaterali comuni

Non sono ancora noti gli effetti di un uso prolungato



Giro d'affari del settore
In dollari

2025
47
miliardi

Il volume delle vendite potrebbe salire a

2032
470
miliardi

INFOGRAFICA DI PAULA SIMONETTI

le pillole molto vicino a quello delle iniezioni. Proprio il prezzo, però, è oggi uno dei grandi ostacoli alla diffusione dei farmaci antiobesità. Se in Italia i trattamenti vanno dai 250 ai 500 euro mensili, negli Stati Uniti il costo per chi è coperto da un'assicurazione sanitaria può superare ampiamente i mille dollari al mese; chi paga di tasca propria, invece, ottiene un sostanziale sconto che abbassa il prezzo a 499 dollari. Scontrini da più che benestanti, insomma, e infatti Donald Trump nella sua campagna per ridurre il prezzo dei farmaci negli Usa ha promesso che costringerà gli odiati danesi ad abbassare il conto mensile di Ozempic e affini a soli 150 dollari. In attesa di capire se ci riuscirà, con possibili effetti al ribasso in altri paesi, Novo Nordisk deve prepararsi anche a un altro ostacolo: l'anno prossimo perderà il brevetto sulla semaglutide in mercati chiave come la Cina, l'India, il Brasile e il Canada. Vuol dire che i produttori di farmaci generici avranno mano libera, come del resto l'han-

Le pastiglie saranno resistenti ai succhi gastrici e per questo potranno essere ingerite senza che l'effetto venga vanificato



I PREZZI

500

Il costo
In Italia i trattamenti vanno dai 250 ai 500 euro mensili. Negli Usa il costo per chi è coperto da assicurazione può superare i mille dollari. Per chi paga di tasca propria il prezzo è di 499 dollari

no già avuta lo scorso anno, quando la casa farmaceutica danese non è riuscita a far fronte al boom di ordini e ha perso consistenti quote di mercato a vantaggio dei produttori “alternativi”, autorizzati dalla Fda vista la carenza di farmaci, e del concorrente americano. Un errore, quello dei danesi, che Eli Lilly non vuole ripetere: nei suoi magazzini, ancora prima di ricevere l'autorizzazione della Fda per portarle sul mercato, ci sono pillole già pronte per un valore di 800 milioni di dollari, pronte a sfruttare il nuovo boom dei farmaci anti-obesità. Anche per le case farmaceutiche, del resto, l'appetito vien mangiando.

© RIPRODUZIONE RISERVATA