

# La battaglia elettorale sul vaccino Covid

Trump già nel primo faccia a faccia potrebbe contare sull'arrivo di nuove cure per il Coronavirus

**Lucilla Incorvati**

■ Qualche settimana fa il presidente Trump è tornato a parlare delle cure per il Coronavirus, annunciando che un vaccino efficace potrebbe arrivare entro l'anno se non addirittura entro la data delle elezioni. Dall'altra Biden ha detto che sul tema la parola spetta agli scienziati. Propaganda politica o reale vantaggio per Trump? In realtà mentre J&J prevede di avere i risultati dello studio Ensemble tra la fine dell'anno e l'inizio del prossimo e di produrre fino a 1 miliardo di dosi nel 2021, Pfizer spera in una disponibilità di dati a fine ottobre. Il che non significa approvazione. «Questo comporterebbe la necessità per i regolatori di girare la domanda alla velocità della luce per prendere una decisione prima delle elezioni. Possibile, ma non ci conterei» - sottolinea Lorenzo

Biasio, analista biotech di Credit Suisse. In pole position c'è Moderna le cui tempistiche parlavano di novembre come mese per la possibile disponibilità di dati. Anche in questo caso, ipotizzando il best case scenario (migliore è il vaccino, più breve è la sperimentazione) i dati saranno disponibili a novembre. Ma viste le aspettative di un'efficacia del 60-70%, avere un vaccino prima delle elezioni è difficile, mentre è più probabile a fine anno.

Con riferimento ai listini azionari sembra che comunque stiano scommettendo sulla disponibilità di un vaccino a breve, dal momento che molti titoli farmaceutici hanno registrato notevoli progressi (vedi il caso Moderna). «Se dovessero esserci ritardi, ciò sarebbe negativo per le azioni - spiega ancora Biasio - mentre se dovesse essere disponibile un buon vaccino, pensiamo che l'health care, in quanto settore difensivo, molto probabilmente subirà un certo ritardo, dato che altre industrie più cicliche con ogni probabilità avranno prestazioni migliori perché legate alla riapertura dei commerci». Biasio suggerisce di riflettere anche su altri due aspetti: la disponibilità del vaccino in ampie fasce di popolazione do-

vrebbe concretizzarsi solo nel 2021; in secondo luogo non necessariamente la società che scopre il vaccino è quella che farà un megabalzo in termini di revenues; società come Astrazeneca hanno chiaramente indicato che il loro obiettivo sul vaccino non è di realizzare profitti lucrando dalla pandemia. Quindi, si tratterà di capire l'impatto effettivo sul conto economico mentre resta indubbio l'impatto positivo reputazionale.

«A prescindere dall'arrivo effettivo del vaccino, vista l'attuale riduzione del tasso di infettività del Covid-19 e le migliorate condizioni economiche del Paese (emergono dai dati macro) ho la percezione che questo nel breve possa giocare a vantaggio di Trump, quantomeno avere un impatto reputazionale - aggiunge Marco Simion di Zest -. Mi aspetto che il Presidente nel primo faccia a faccia in programma il 29 settembre, non sorvolerà sul fatto che, grazie alla scelta di non ricorrere al lockdown ha portato l'indice della produzione manifatturiera, quello MS Business Conditions Index, le intenzioni di acquisto dei manager, il numero degli assunti e altri importanti indicatori ai livelli pre Covid se non più alti».

