

Sanità. Multinazionali del farmaco contro il «pay back»: è una tassa occulta sull'innovazione, mette a rischio gli investimenti in Italia

Ripiano dei deficit, imprese in allarme

■ Una vera e propria tassa sull'innovazione, che penalizza i nuovi farmaci e le imprese innovative, crea incertezze crescenti nei quartieri generali all'estero di Big Pharma e getta le basi per scappare dall'Italia. Le multinazionali hanno già coniato lo slogan: «Pay back = go back». Dove il pay back è la metà del disavanzo della spesa ospedaliera per farmaci che ogni anno le aziende coinvolte devono restituire allo Stato. E quel "go back" è la pro-

spettiva di lasciare l'ospedale Italia e fare impresa altrove. Perché la posta in gioco è altissima: nonostante lo stop del Tar, le imprese si sono viste accollare 364 milioni nel 2013, 500 per il 2014 e altri 700 milioni potrebbero doversi addossare quest'anno. In tutto oltre 1,5 miliardi in tre anni, il doppio in due anni.

È da questa situazione che parte lo studio di **I-Com** che sarà presentato oggi alla Camera dei deputati. «Una tassa occulta

sull'innovazione che mette a rischio l'accesso alle nuove cure e rende sempre meno conveniente investire nel nostro Paese», afferma **Stefano da Empoli**, presidente dell'istituto. Sono poco più di 20 le farmaceutiche che da sole fatturano il 90% della spesa ospedaliera per farmaci, di queste **I-Com** ne ha analizzato 8, tutte multinazionali, che coprono oltre la metà di quel mercato, con investimenti per 291 mln, Iva versata per 262 mln, imposte sul

reddito d'esercizio per 239 mln. Ebbene, nel 2014 dovranno pagare di pay back più che di Iva con un ripiano che il primo anno di mercato pesa per il 54% del fatturato, del 44% il secondo anno. «È come se le aziende col pay back fossero sottoposte insieme a un'addizionale Ires del 32% e Irap del 4,6%», afferma **da Empoli**. Un salasso insopportabile.

«Il meccanismo, già distortivo per le aziende, è ancora più inefficiente perché penalizza i

nuovi prodotti e di maggiore qualità, che crescono di più», afferma **Eric Baclet**, presidente e general manager di Lilly Italia. «Si crea una barriera all'ingres-

so di nuovi prodotti e il rischio che in Italia le nuove terapie non arrivino più», dice **Massimo Visentin**, presidente e ad di Pfizer Italia. Altro che nuovi investimenti. Precisa **Nicoletta Luppi**, presidente e managing director di **Msd Italia**: «Le penalizzazioni di mercato e i vincoli nell'accesso all'innovazione nuocciono alla capacità dell'Italia di attrarre investimenti dalle case madri delle multinazionali». Anche

perché, spiega **Fabrizio Greco**, ad di **AbbVie Italia**, «è sempre più difficile spiegare alle case madri le dinamiche dell'Italia». Tanto che, mette in guardia **Maurizio Di Cicco**, ad di **Roche Italia**, «si rischia di mettere in dubbio o di indebolire investimenti strappati ad altri Paesi». «Investimenti in siti produttivi ma anche in ricerca e sviluppo, che sono analizzati all'interno di uno scenario europeo e mondiale», precisa **Francesco Di Marco**, ad di **Amgen Italia**. Insomma: pay back col flop del go back.

R.Tu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

