

ARCHIVIO LA REPUBBLICA DAL 1984

Biotecnologie la nicchia italiana

Repubblica — 25 gennaio 2010 pagina 1 sezione: AFFARI FINANZA

Gabriele Cerrone ha 37 anni e viene da Frosinone. Come tanti ragazzi di buona famiglia e ottima volontà, andò a New York per un master in business administration alla prestigiosa Stern School della Nyu. E dopo la graduation cum laude entrò alla banca d'investimenti Oppenheimer, dove rapidamente arrivò a diventare senior vice president for investments. L'Italia a quel punto sembrava quanto di più lontano dai suoi pensieri. Invece l'ha ritrovata passando dalla più improbabile delle vie, la ricerca scientifica. «Nel 2003 mi sono messo in proprio a New York creando Biovitas, un incubatore di aziende biotech, e ho scoperto che nel mio paese ci sono delle punte di eccellenza straordinarie. Con una delle nostre società, la TrovaGene, per esempio, abbiamo brevettato e commercializzato un test per la leucemia acuta elaborato da Brunangelo Fallini, docente di ematologia all'Università di Perugia, che è diventato il numero uno nel suo mercato. Oggi passo molto del mio tempo in giro per l'Italia cercando intelligenze scientifiche da valorizzare in termini industriali. Dall'Italia viene parte della ricerca alla base di altre nostre società come la Siga Pharma che vende al governo Usa un farmaco antivaiolo, o la Synergy Pharma che sta brevettando una pillola contro la stitichezza: l'abbiamo quotata al Nasdaq nel luglio 2008 per 30 milioni di dollari, oggi ne vale 450». È la via di salvezza per la ricerca italiana, a partire dal biotech: trasformare le scoperte scientifiche in successi commerciali. Un passaggio che può essere compiuto solo con solide alleanze internazionali e mentalità globale: ora il salto di qualità miracolosamente si sta compiendo grazie a iniziative provenienti da questa o dall'altra parte dell'oceano. «Il gap non è mai stato nelle persone, semmai nelle strutture: ci sono punte di eccellenza straordinarie ma i ricercatori spesso avevano il limite di uno scarso spirito imprenditoriale, un ostacolo che lentamente si sta superando», sintetizza Francesco Micheli, finanziere di lungo corso che per primo con la sua Genextra, società di partecipazioni creata nel 2004, ha scoperto le potenzialità del biotech italiano, «grazie al mio amico Umberto Veronesi che tuttora presiede il comitato scientifico del gruppo». Ecco il modo più sano per superare le mille difficoltà della ricerca italiana. «Il nostro paese è pieno di cervelli, io ne conosco tantissimi ma ogni volta mi chiedo come fanno a sopravvivere», accusa Tommaso Treu, astrofisico laureato a Pisa oggi professore associato all'università di Santa Barbara, California. «I cassetti dei laboratori sono pieni di ottime idee e grandi scoperte che troppo spesso non si riesce a valorizzare», aggiunge Carlo Pincelli, docente di dermatologia all'università di Modena. Lui la sua parte la sta facendo: «Con la mia collega biologa Alessandra Marconi abbiamo creato uno spinoff biotecnologico, PinCell, con il quale abbiamo due brevetti. Ora c'è l'interessamento di diverse multinazionali e speriamo di venderne almeno uno per finanziare la prosecuzione della ricerca. Non siamo i soli: alla nostra università conosco almeno una decina di spinoff». Ma anche senza creare aziende, si può valorizzare il contenuto delle scoperte posizionandosi sul mercato internazionale della ricerca. «Il nostro laboratorio è diventato un punto di riferimento, abbiamo ricerche congiunte con le università di Yale e di Cincinnati, il Nih di Bethesda, laboratori in Germania e Francia», racconta Mauro Picardo, direttore del reparto di fisiopatologia cutanea dell'Ifo (Istituti fisioterapici ospedalieri), inserito nella rete delle istituzioni pubbliche di ricovero e cura a carattere scientifico. Gli studi del professore si concentrano sui metaboliti, una branca della biologia cellulare. «Abbiamo sviluppato una piattaforma di farmacologia preclinica e le aziende di tutto il mondo ci danno da analizzare e mettere in coltura cellule e molecole. Un lavoro che ci permette di sviluppare le ricerche e contribuire al loro finanziamento». L'importante è creare il circuito virtuoso, aziendeuniversità e

Italiaestero: è la brain circulation, «un concetto più moderno del brain drain», dice Antonio Iavarone, lo scienziato che sta cercando di creare un ponte fra la Columbia di New York e le università del Mezzogiorno. «Esportare così tanti cervelli potrebbe essere un elemento di ricchezza del sistema, il guaio è che si va all' estero perché le nostre imprese non sono in grado di assorbire le intelligenze», conferma Fernando D' Aniello, segretario dell' Associazione dottori di ricerca italiani che venerdì porterà la sua ricetta a Torino al convegno "Cervelli in fuga" di GammaDonna. «Nelle nostre società riflette Micheli coinvolgiamo i ricercatori nel progetto economico e cerchiamo partner internazionali: dalla Dac impegnata sui farmaci antitumore alla Congenia specializzata nelle molecole antiinvecchiamento, fino alla Intercept che lavora sulle malattie metaboliche basandosi sulle ricerche di Roberto Pellicciari a Perugia. Ma vorrei citare anche il professor Lorenzo Tallarigo, che dopo una brillante carriera universitaria in America ha deciso di venire a lavorare con noi come amministratore delegato dell' intero gruppo. Della serie, a volte ritornano». La visione manageriale si interseca continuamente con quella scientifica. «Io faccio due lavori, il ricercatore e l' imprenditore, anzi tre perché ho anche i pazienti», dice Pincelli. «Se vesti i panni di investitore, imprenditore e ricercatore, e i conti tornano, capisci il linguaggio delle componenti che creano il valore d' impresa biotech», conferma Roberto Testi, docente all' Università di Roma Tor Vergata, in procinto di varare una virtual company a Palo Alto in California. E Cerrone racconta: «Ora puntiamo a vendere la Synergy a una multinazionale (il modello classico del biotech è che Big Pharma entra quando esiste una molecola sviluppata e l' avvia alla trasformazione in farmaco, ndr). In Borsa vale 450 milioni ma puntiamo a venderla molto meglio: la Ironwoods, una nostra concorrente che fa un farmaco simile, sta per andare al Nasdaq a 1,5 miliardi». Affari e medicina si incrociano sulla rotta ItaliaUsa, e se i primi sono leciti la seconda ha tutto da guadagnarci.

La url di questa pagina è

<http://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2010/01/25/biotecnologie-la-nicchia-italiana.html>

Abbonati a Repubblica a questo indirizzo

http://www.servizioclienti.repubblica.it/index.php?page=abbonamenti_page