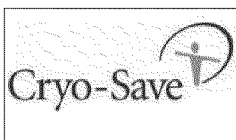


# La tentazione delle multinazionali

cellule & affari

di Giulia Lantini



«Ogni giorno il 95% dei campioni di cordone ombelicale finisce nelle

discariche ospedaliere». Parola di Stefano Grossi, direttore scientifico della divisione italiana di CryoSave, il colosso delle banche private del cordone quotato alle Borse di Londra e Amsterdam. Una realtà che anche nel nostro Paese, dove la normativa vigente non consente la conservazione "autologa" a pagamento nel nome della donazione gratuita, le prova tutte per farsi strada, complici anche le carenze del sistema pubblico. Come dimostrano i dati pubblicati recentemente da Adisco, secondo cui solo il 24% dei campioni italiani di cordoni ombelicali viene conservato e donato alle banche pubbliche. Più ottimistico il dato del Gruppo italiano donatori trapianto di midollo osseo (Gitmo), secondo cui dal 2008 al 2009 le unità raccolte in Italia sono passate da 9mila a 14.500, ma appena il 30% è stato conservato gratuitamente nelle biobanche pubbliche, mentre il restante 70% è stato stoccato in centri privati all'estero, a pagamento e con riscontri scientifici tutti da dimostrare.

*Le inefficienze del sistema pubblico aprono il varco all'azione delle grandi società straniere del settore, allettate dal mercato italiano*  
**Il caso del colosso olandese CryoSave**

Una forchetta che sembra destinata ad ampliarsi, dato che secondo Grossi soltanto nel 2009 le banche pubbliche hanno raccolto 2.500 campioni, contro i 18mila esportati. Il tutto in un Paese dove nascono circa 550mila bambini l'anno. «La domanda di conservazione per fini familiari è sempre crescente, tanto più che le possibilità di

utilizzo aumentano di anno in anno - sottolinea Grossi -, sono convinto che sia importante avere banche pubbliche ma propongo un uso familiare-solidale che crei una collaborazione tra pubblico e privato». Secondo CryoSave, la proposta consentirebbe di raggiungere l'obiettivo per «l'equilibrio del sistema». Ovvero una raccolta di 80-90mila campioni, che le banche pubbliche stentano a raggiungere da sole, lasciando ampi spazi alla crescita dei privati, che per la conservazione chiedono il versamento di una tantum per vent'anni di 2-3mila euro. Un ragionamento che, dal punto di vista degli interessi della

multinazionale, non fa una piega viste le inefficienze del pubblico. Grossi affonda il colpo: «L'uscita di un campione per un trapianto costa alle regioni circa 18mila euro». Resta da capire come sia possibile che nelle pieghe di un sistema ancora inefficiente per la raccolta dei cordoni a fini solidaristici tramite donazione e conservazione gratuita riesca a farsi largo la raccolta privata a pagamento, visto che il personale (pubblico) che garantisce la raccolta ai privati per l'invio all'estero è lo stesso...

Cryo-Save sottolinea «gli impedimenti burocratici» del pubblico, come il fatto che i campioni non vengono raccolti dopo le 17 e, tantomeno, durante il fine settimana. Niente di strano, quindi, che la divisione italiana del gruppo leader in Europa - presente in 38 Paesi e che ha chiuso il 2009 con ricavi in crescita del 30% - sia considerata una delle sedi strategiche per il futuro del gruppo, per il quale nel 2008 ha generato il 14% del fatturato. Nel 2009 è stata integrata con Salus Futura, società di «consulenza specifica sulle cellule staminali del cordone ombelicale» che «si concentra sull'acquisizione di clienti attraverso i centri diagnostici e le cliniche private», comprata da CryoSave per 400mila euro.

