

## **LA POSTA DEL CUORE**

di Giulio Valesini e Cataldo Ciccolella

collaborazione: Norma Ferrara, Evanthia Georganopoulou

consulenza: Antonio Condorelli

immagini: Carlos Dias, Dario D'india, Andrea Lilli, Paolo Palermo

Montaggio: Debora Bucci

Grafiche: Giorgio Vallati

disegni animati: Lorenzo Palloni

## **GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Periferia est di Londra. Lungo il fiume, dove un tempo masse di operai schiavizzati caricavano e scaricavano le merci dell'impero commerciale britannico, oggi si incontrano 30mila medici provenienti da ogni angolo del mondo per il più importante congresso della società europea di cardiologia. Ci sono gli stand delle multinazionali dei dispositivi medici, poi ci sono le stanze riservate dove medici e aziende si danno appuntamento lontano dagli occhi indiscreti.

## **RESPONSABILE AREA MEETING AMGEN**

Gestisco la zona meeting.

## **GIULIO VALESINI**

Che fanno qui?

## **RESPONSABILE AREA MEETING AMGEN**

Parlano con i medici. Ma se vuoi sapere altro devi parlare con un responsabile dell'azienda.

## **GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Gli organizzatori del congresso ci dettano regole rigide: come il divieto di filmare gli stand delle aziende. C'è la Edwards, il colosso americano con un giro d'affari di 6 miliardi di euro nel 2023, specializzato in valvole cardiache. Una rappresentante ci invita a partecipare ad un evento scientifico che loro sponsorizzano sulle Tavi, la gallina dalle uova d'oro.

## **RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

Stiamo dimostrando che queste valvole che noi abbiamo durano molto tempo, quindi possiamo farle anche a un sessantacinquenne.

## **GIULIO VALESINI**

Addirittura?

## **RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

Sì.

## **GIULIO VALESINI**

Anche se prima sono passato all'altro stand Medtronic, mi hanno detto che loro sono leader...

## **RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

Sono molto bravi con il marketing.

## **GIULIO VALESINI**

Non sei medico, sei...

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

Io no. Ci sono tantissimi miei colleghi però del Medical team, quindi, se c'è qualcos'altro che volete sapere...

**GIULIO VALESINI**

No, no, tanto stiamo facendo le interviste a un po' di medici, ma voi avete dei medici qua da consigliarci?

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

Certo. C'è anche un italiano.

**GIULIO VALESINI**

Chi è?

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

Te lo presento?

**GIULIO VALESINI**

Sì.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Sembra che stiamo per ottenere l'autorizzazione all'intervista quando un manager di livello più alto blocca tutto.

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

È con un cliente.

**GIULIO VALESINI**

Eh?

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

È con un cliente.

**GIULIO VALESINI**

Ah ok. Cioè con un cliente, il medico?

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

Sì. Domanda per voi.

**GIULIO VALESINI**

Che vuol dire scusa? Perché il medico sta con un cliente?

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

Scusami, devo farti una domanda Giulio, perdonami: voi avete ripreso quello che ci siamo detti?

**GIULIO VALESINI**

Sì.

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENCES**

È registrato?

**GIULIO VALESINI**

Sì... è un problema? Perché?

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE EDWARDS LIFESCIENSES**

Sì... Posso chiederti di spegnere la telecamera?

**GIULIO VALESINI**

Certo.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Medtronic è un altro gigante privato della sanità con un giro d'affari di 32 miliardi di dollari quest'anno. Anche loro hanno le valvole cardiache come core business. All'inizio siamo accolti con disponibilità: vogliono raccontare che nei prossimi anni il loro fatturato triplicherà.

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE MEDTRONIC**

Tre anni fa hanno portato la terapia ai settantacinquenni, l'anno prossimo scenderà ai settantenni.

**GIULIO VALESINI**

Già lo sapete?

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE MEDTRONIC**

Sì.

**GIULIO VALESINI**

Quindi... aumenterà ancora di più...

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE MEDTRONIC**

E lì si apre, appunto, un'altra fetta di pazienti. Diciamo che se oggi i pazienti in Italia sono 25-26 mila trattati con la Tavi, a 10 anni si parla di 75 mila...

**GIULIO VALESINI**

All'anno... Triplicati.

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE MEDTRONIC**

Sì.

**GIULIO VALESINI**

Volevamo fare un'intervista se era possibile.

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE MEDTRONIC**

Con un medico? Un responsabile Medtronic?

**GIULIO VALESINI**

Con te va bene, un responsabile Medtronic.

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE MEDTRONIC**

Per me ok. L'unica cosa fatemi chiedere solo se ho l'autorizzazione a farlo perché... Poi dove andrebbe questo servizio?

**GIULIO VALESINI**

Noi lavoriamo per RaiTre, per Report.

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE MEDTRONIC**

Ah, ok...

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Passata qualche ora, dopo aver parlato con i vertici della Medtronic, l'atteggiamento nei nostri confronti cambia: c'è imbarazzo, non possiamo fare interviste.

**GIULIO VALESINI**

Non l'hanno autorizzata?

**RAPPRESENTANTE COMMERCIALE MEDTRONIC**

No.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Le due multinazionali competono per contendersi le pazienti donne. La Medtronic lancia un evento scientifico per supportare le Tavi nella popolazione femminile anziana e, poco dopo, fa la stessa cosa Edwards. La cardiologa Sonia Petronio era all'evento Edwards.

**GIULIO VALESINI**

Era finanziato il trial? Era sponsorizzato?

**SONIA PETRONIO - CARDIOLOGA - AZIENDA OSPEDALIERO - UNIVERSITARIA PISANA**

Aveva dei fondi di una multinazionale.

**GIULIO VALESINI**

Edwards...

**SONIA PETRONIO - CARDIOLOGA - AZIENDA OSPEDALIERO - UNIVERSITARIA PISANA**

Della Edwards.

**GIULIO VALESINI**

E lei è consulente della Edwards?

**SONIA PETRONIO - CARDIOLOGA - AZIENDA OSPEDALIERO - UNIVERSITARIA PISANA**

Io recentemente sono anche consulente della Edwards. È uscito che esiste una superiorità della Tavi. Soprattutto il paziente non ritorna in ospedale nei mesi successivi.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Sonia Petronio è una stimata cardiologa, eppure, non è stata inclusa dalla Regione Toscana nella commissione che valuta i dispositivi medici, fra cui le Tavi, proprio per i suoi legami con le aziende. È consulente sia di Edwards che di Medtronic.

**SONIA PETRONIO - CARDIOLOGA - AZIENDA OSPEDALIERO - UNIVERSITARIA PISANA**

Questo è un grosso baco perché gli esperti non ci sono più a aggiudicare una gara.

**GIULIO VALESINI**

Non chiedo più a lei perché lei essendo consulente della Edwards mi indicherà la Edwards.

## **SONIA PETRONIO - CARDIOLOGA - AZIENDA OSPEDALIERO - UNIVERSITARIA PISANA**

Se io metto tutto alla luce del sole. E dichiaro che io sono consulente per la Edwards, Medtronic eccetera e tu mi chiedi un parere... io te lo do. Tu sai che io sono consulente e come tale stai attento.

## **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Ai nostri Giulio Valesini e Cataldo Ciccolella è stato ritirato l'accredito, ecco, dal congresso. E alla Rai nei prossimi due anni sarà interdetto l'accesso. Qual è stata la nostra colpa? Quella di aver violato la loro policy, cioè bisognava stare lontano da quegli stand dove si incontrano rappresentanti delle case farmaceutiche e medici, cioè in quella zona dove avviene la promiscuità e il confine tra affari e cura diventa labile, dove cioè il paziente diventa una quota di mercato. Il convitato di pietra di quel congresso è senza dubbio la Tavi, è l'acronimo dell'impianto di una nuova valvola attraverso il catetere che va praticamente a far funzionare la valvola malata, sostanzialmente. Viene immessa nel nostro corpo, è un intervento meno invasivo di quello tradizionale, che viene consigliato per i pazienti più anziani o quelli che hanno più patologie. Tuttavia, qual è il problema? che dopo qualche anno si potrebbe verificare l'ipotesi di operarsi di nuovo, insomma insorgono dei nuovi problemi. Ma questa tecnica sta prendendo sempre più piede, rappresenta anche un mercato molto florido, solo che per implementare e conquistare nuove quote di mercato, tra cui anche i pazienti più giovani, le multinazionali che le producono, in testa Edwards e Medtronic, poi ci sono anche altre big, insomma hanno bisogno del consenso e dell'operazione del medico, ma i contatti tra medico e aziende farmaceutiche quando si parla di soldi sono vietati. E qui entrano in campo in maniera provvidenziale i provider, che sono sostanzialmente quelle società che organizzano eventi di formazione o sponsorizzazione anche di quelle dei convegni organizzati proprio dagli stessi medici. È tutto regolare? I nostri Giulio Valesini e Cataldo Ciccolella.

## **GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

L'Etna, simbolo di Catania. La sua eruzione era spesso associata alle attività di Vulcano, che, secondo la leggenda, esplodeva e sputava la lava quando veniva offeso. Questa estate è stato offeso un altro simbolo di Catania, per la sanità almeno. Corrado Tamburino considerato il re della cardiologia italiana, insieme ad altri primari e manager di aziende biomedicali. Tamburino era accusato di aver usato dispositivi sanitari di alcune marche in cambio di sponsorizzazioni a un congresso medico. Inchiesta poi archiviata a inizio dicembre dal Gip di Catania. Francesco Dottorini, il capo italiano della multinazionale Biosensors parlando al telefono con la manager dell'azienda che distribuisce in Sicilia le sue valvole per il cuore, si lamenta di dover dare i soldi ai provider che poi li gireranno per i convegni dei medici e la definisce una marchetta.

## **RICOSTRUZIONE INTERCETTAZIONE TELEFONICA 2/04/2024**

### **FRANCESCO DOTTORINI - DIRETTORE VENDITE ITALIA BIOSENSORS INTERNATIONAL**

Spero che qualcuno mi ascolti; è la solita marchetta che bisogna dare a questi signori qua; ai provider che non so in quale maniera riusciranno a gratificarli e spero che qualcuno mi ascolti, basta!

### **ROSA VITALE - PRESIFARM**

Io sono preoccupata. Condivido ogni tua parola, però purtroppo è un sistema...

**FRANCESCO DOTTORINI – DIRETTORE VENDITE ITALIA BIOSENSORS INTERNATIONAL**

Per me su un congresso, che non avrà nessun futuro.

**ROSA VITALE – PRESIFARM**

Ma come si può lavorare così dai veramente dai, ma la colpa non è la nostra.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Rosa Vitale è l'amministratrice di Presifarm, la società che distribuisce in Sicilia le valvole cardiache della Biosensors, una multinazionale basata a Singapore. Si lamenta per i soldi che deve dare attraverso i provider per i convegni dei medici per rimanere a galla: la sua azienda vende pochi stent ed è schiacciata dalle altre multinazionali concorrenti, come Medtronic o Boston, che secondo lei investono molto di più sul congresso di Catania perché vendono molto bene agli ospedali in cui operano i medici che organizzano l'evento.

**RICOSTRUZIONE INTERCETTAZIONE TELEFONICA 2/04/2024**

**ROSA VITALE - PRESIFARM**

Fanno il mercato, ora c'è la classe con i primi e gli ultimi, capito?

**FRANCESCO DOTTORINI – DIRETTORE VENDITE ITALIA BIOSENSORS INTERNATIONAL**

Abbi pazienza è sempre stato così ma anche il fatto che la Boston metta 100mila euro o la Medtronic che, metta 100mila euro, gli impianti sono equiparabili, cioè a noi ci mette una valvola ogni, ogni... al mese. Ma che vuole?

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Per il capo della Biosensors è la norma: più sponsorizzi l'evento del medico e più l'azienda si aspetta che il medico consumerà i suoi dispositivi. Il congresso da finanziare è quello dalla Sca, la Sicilian Cardiovascular Academy, a cui partecipano nomi eccellenti della sanità siciliana. Gli accordi di sponsorizzazione sono stati finalizzati in una riunione a febbraio 2024 in un noto hotel di Catania. Tamburino e gli altri primari convocano a turno i manager delle aziende. A parlare sono soprattutto i primari. I rappresentanti delle aziende per lo più ascoltano. In silenzio, imbarazzato, rimane anche il provider, ossia la società che avrebbe dovuto fare da filtro tra medici e multinazionali per evitare conflitti di interessi. La richiesta dei primari è semplice: le aziende devono sponsorizzare l'evento.

**RICOSTRUZIONE INTERCETTAZIONE TELEFONICA 20/04/2024**

**ROSA VITALE - PRESIFARM**

Hai capito?!... è un ricatto quotidiano... ma io me ne posso andare in galera?

**CATERINA MAUGERI - AMMINISTRATRICE ARCHIGEN**

No... no... tutto gli è dovuto... hai capito Rosi?... questo è il problema. Io ho preteso cose... perché io non ti posso dare dei soldi "a babbo morto"... scusami, eh!

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Caterina Maugeri è a capo della Archigen. Rivende i dispositivi della multinazionale americana, Boston Scientific.

**GIULIO VALESINI**

Più uno sponsorizzava, più si aspettava che il medico impiantasse. Mi chiarisca?

**CATERINA MAUGERI - AMMINISTRATRICE ARCHIGEN**

Mai fatto. In vita mia non ho mai fatto una cosa di questa. Si sponsorizza, si sponsorizza se ci sono dei progetti validi che possono interessare alle aziende, lei veda la lista di tutti gli sponsor di quel, di quell'evento. C'è di tutto.

**GIULIO VALESINI**

Però, più uno dà e più riceve no? Sembra questo... voi vi aspettavate che lui impiantava... cioè hai dato troppo rispetto a quello che lui impianta... a un certo punto ve lo dite proprio chiaramente.

**CATERINA MAUGERI - AMMINISTRATRICE ARCHIGEN**

Assolutamente no.

**GIULIO VALESINI**

Do troppo poco, lui mi impianta di più, se do di più mi impianta di meno... anche lei.

**CATERINA MAUGERI - AMMINISTRATRICE ARCHIGEN**

Mi dispiace, la devo lasciare.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

I protagonisti sono i leader della cardiologia: Antonio Micari, primario a Messina e cugino dell'ex Assessore alla Sanità della Regione di Fratelli d'Italia, Ruggero Razza, Marco Contarini, direttore della cardiologia a Siracusa, Antonino Nicosia direttore a Ragusa. Tra le aziende c'è anche Antonio Girlando, il manager della Cardiovascular, distribuisce in Sicilia i prodotti della Medtronic ma è anche il fratello del cognato di Corrado Tamburino. E poi il provider del congresso Piero Sola, cioè il soggetto che deve assicurarsi che medici e aziende non abbiano rapporti finanziari diretti e l'evento sia così limpido. Il protagonista principale però è Corrado Tamburino, "paparanni", il grande padre, come viene chiamato in Sicilia dalle aziende da cui si rifornisce. È una vecchia conoscenza per noi di Report, il primo cardiologo a impiantare una Tavi in Italia nel 2008.

Il suo camice è double face: è consulente, infatti, anche di aziende come Edwards, Medtronic, Celonova e Abbott.

**DA REPORT "AFFARI DI CUORE" 2018****GIULIO VALESINI:**

E si prendono soldi per questo, professore?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE OSPEDALE FERRAROTTO - CATANIA**

Questo qua sì.

**GIULIO VALESINI**

Quanto è però condizionante il fatto che gli studi vengano sovvenzionati dalle grandi società che producono la Tavi?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE OSPEDALE FERRAROTTO – CATANIA**

Guardi.

**GIULIO VALESINI**

È come se, no?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE OSPEDALE FERRAROTTO – CATANIA**

Certo, ma è chiaro. Quello che dice lei è giusto. Però meglio questi studi che nessuno studio!

**GIULIO VALESINI**

Nel momento in cui so che i componenti come lei anche dell'Observant II hanno consulenze, ricevono soldi dalle aziende, sono però indipendenti.

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE OSPEDALE FERRAROTTO – CATANIA**

Guardi, quando chiamano un avvocato per fare una consulenza lo devono pagare, o no? E perché il medico no?

**GIULIO VALESINI**

Però è di parte. Il medico...

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE OSPEDALE FERRAROTTO – CATANIA**

Guardi che sia di parte lo dicono poi i dati nel tempo: se uno sponsorizza una bufala, la bufala si vede.

**GIULIO VALESINI**

In una conferenza del 2015 si parlava di una prospettiva di Tavi da qua al 2025 quadruplicata. È plausibile?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE OSPEDALE FERRAROTTO – CATANIA**

Io lo credo bene. Quasi tutti i pazienti sopra una certa fascia d'età, direi 70 anni, andranno incontro a Tavi.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Il professore Tamburino crede nelle Tavi al punto che possedeva 200mila euro in azioni della Edwards e della Medtronic, le principali aziende produttrici delle valvole per il cuore. Faceva anche parte dell'unico studio messo in piedi dal nostro ministero della Salute che doveva valutare i rischi delle Tavi. Alla cardiologia di Catania diretta da Tamburino solo nel 2023 ne sono state impiantate quasi 400: un record. Gli abbiamo chiesto conto delle accuse degli inquirenti.

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Tutto falso!

**GIULIO VALESINI**

Perché un'azienda, se ti dà 100.000 euro per il congresso come Medtronic, si aspetta dopo che tu impianti le sue valvole?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Lo devi chiedere alla Medtronic, non a me.

**GIULIO VALESINI**

Ma forse perché sono abituati così?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

No, sicuramente no. E noi abbiamo messo in contatto l'azienda con il provider.

**GIULIO VALESINI**

Voi le aziende le avete incontrate, però.

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Le aziende, tutti quelli che fanno i congressi le incontrano.

**GIULIO VALESINI**

Non dovrebbero.

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Non è vero.

**GIULIO VALESINI**

Dice che avete parlato di cifre.

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Io di cifre non ho parlato.

**GIULIO VALESINI**

Qualcuno ha parlato di cifre?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Stai parlando con me, io ho parlato di programma: fine!

**GIULIO VALESINI**

Beh, con Dottorini parli di cifre.

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Con Dottorini, quando lui mi chiede una cosa, gli dico se vuoi questo la cifra è questa: parlo di un catalogo, non di cifre.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Nelle intercettazioni il manager della multinazionale Biosensors che vende le valvole invece racconta di una richiesta esplicita di soldi da parte di Tamburino. Oltre all'evento, andava sponsorizzata anche una seduta live sulle Tavi.

**RICOSTRUZIONE INTERCETTAZIONE TELEFONICA 15/04/2024**

**FRANCESCO DOTTORINI – DIRETTORE VENDITA ITALIA BIOSENSOR INTERNATIONAL**

Non lo avessi mai fatto! Nel momento in cui gli ho chiesto questa cosa del "live in the box" mi ha trattato come se fossimo dei pezzenti, mi ha detto "ma per una "Live in the box" sai quanto costano?". Lo ha sottolineato tre volte, "almeno 15.000 ci dovete dare, almeno, dai su" e se ne è andato.

**GIULIO VALESINI**

Sembrava un po' un mercato delle vacche, ad un certo punto.

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Se parti dal principio, che tutto quello che viene fatto, viene fatto con un secondo fine, è come dici tu. Se tu parti dal principio che invece noi avevamo inteso unire le forze per fare un percorso culturale di ampio respiro, è esattamente l'opposto di quello che pensi tu.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

L'accordo tra Tamburino con il provider del congresso Piero Sola prevede il rifinanziamento di E.T.N.A., la fondazione che Tamburino ha fondato con il banchiere Massimo Ponzellini. Tamburino e gli altri camici bianchi avrebbero dovuto percepire per il convegno 10mila euro a testa, indirettamente provenienti dagli sponsor, grazie alla mediazione del provider.

**RICOSTRUZIONE INTERCETTAZIONE TELEFONICA 29/03/2024**

**PIERO SOLA – AMMINISTRATORE COLLAGE SPA**

Ho proposto di fare una lettera d'incarico a tutti, di 10mila ciascuno, dove io vi metto tutto quello che avete fatto, insomma così cominciamo a smaltire un po' di cose, però è corretto che ci sia perché è pure plausibile.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Ma dopo che al convegno i medici riconoscono un finanziere in borghese fare foto ai presenti, diventano improvvisamente molto più prudenti.

**GIULIO VALESINI**

Il contratto da 10mila euro quello si è concluso?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Gli ho detto mai. Neanche un centesimo.

**GIULIO VALESINI**

Eh, insomma. Sembravate tutti d'accordo su sti 10mila, no?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Assolutamente no.

**GIULIO VALESINI**

Anche tra, anche i tuoi colleghi?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

No. Nessuno era d'accordo. C'è un documento firmato in cui.

**GIULIO VALESINI**

Quando avete firmato questo documento?

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

Alla conclusione del congresso.

**GIULIO VALESINI**

Quindi dopo che è arrivata la guardia di finanza.

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

No... l'abbiamo conclusa... No prima.

**GIULIO VALESINI**

La Guardia di finanza è arrivata al congresso!

**CORRADO TAMBURINO – DIRETTORE CENTRO CUORE MORGAGNI**

A conclusione avevamo una cena... a una cena.

**GIULIO VALESINI**

Ah, ok.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO FOTO**

Alcuni sponsor del congresso temevano in particolare il professor Antonio Micari, primario del policlinico di Messina e cugino dell'ex assessore alla Sanità, oggi europarlamentare di FdI, Ruggero Razza.

**GIULIO VALESINI**

Sono Giulio Valesini, di Report.

**ANTONIO MICARI – DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Ah ciao, Giulio. Buongiorno.

**GIULIO VALESINI**

Come sta? Tutto bene?

**ANTONIO MICARI – DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Bene, grazie.

**GIULIO VALESINI**

Lei parlava con le ditte?

**ANTONIO MICARI – DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Noi non negoziamo, né parliamo.

**GIULIO VALESINI**

Lei parlava con le ditte, negoziava le cifre, le stesse da cui poi si riforniva.

**ANTONIO MICARI – DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Io non compro Tavi, non le faccio.

**GIULIO VALESINI**

Come no?

**ANTONIO MICARI – DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Le faccio, ma non le compro.

**GIULIO VALESINI**

Non si sminuisca!

**ANTONIO MICARI – DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

No, no.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Micari appare sfrontato nelle sue richieste di sponsorizzazioni degli eventi tanto da fare i conti delle cifre degli sponsor con il provider Sola.

**RICOSTRUZIONE INTERCETTAZIONE TELEFONICA 19/03/2024**

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Senti, a fondi, come siamo combinati?

**PIERO SOLA - AMMINISTRATORE COLLAGE SPA**

A fondi siamo sui 500. Stiamo aspettando Edwards che deve confermare altri 15 mila e che per fare una valvola può essere...

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Senti la Myval, gli indianini, hanno parlato che mi a dare un pezzo di 30mila.

**PIERO SOLA – AMMINISTRATORE COLLAGE SPA**

Gli indiani stiamo aspettando. Abbiamo fatto un preventivo di 30mila a loro.

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

E questi non l'hai aggiunti ancora là dentro?

**PIERO SOLA – AMMINISTRATORE COLLAGE SPA**

No, non l'ho aggiunto certo.

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

E quindi 550 i spunnamu.

**PIERO SOLA – AMMINISTRATORE COLLAGE SPA**

Ci arriviamo, ci arriviamo.

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

550 i spunnamu completamente.

**GIULIO VALESINI**

Non potete dire che non parlavate con le aziende e sapevate anche quanto vi davano e questi poi dicevano: "eh, però, se...". Si sentivano costrette che se non finanziavano il convegno SCA lei non le impiantava. Lei e gli altri...

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Questo non è vero. Non è assolutamente vero.

**GIULIO VALESINI**

Le aziende questo però si aspettavano.

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Io posso dire che lei è biondo con gli occhi azzurri.

**GIULIO VALESINI**

Magari, le risponderei.

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Ma ho capito, però, voglio dire: ognuno dice quello che vuole.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

In vista del congresso, di incontri con le aziende il professor Micari ne faceva parecchi. I rapporti erano così stretti che con qualche azienda sponsor si arrivava a discutere perfino dei dettagli degli aperitivi da offrire durante il congresso. Al Policlinico di Messina dove Micari è primario manca la cardiocirurgia e quindi non si potrebbero impiantare le Tavi, ma arriva la soluzione: una convenzione con il Papardo, l'altro ospedale della città, dove Micari impianta le Tavi ai suoi pazienti. Il professore firma anche un contratto di consulenza con la Medtronic come proctor - una sorta di formatore - da mille euro al giorno. E notiamo che circa il 90 per cento di Tavi impiantate all'ospedale Papardo, dove opera Micari, sono proprio della Medtronic, mentre la media regionale è del 50 per cento.

**GIULIO VALESINI**

Lei è proctor della Medtronic?

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

No.

**GIULIO VALESINI**

Come no?

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

No. Io sono proctor per la linea periferica.

**GIULIO VALESINI**

Eh, però ha un contratto di proctoraggio con Medtronic.

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Credo sia scaduto, non ne sono certo.

**GIULIO VALESINI**

Eh, però aveva un contratto. 60mila euro mi pare.

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Nooo.

**GIULIO VALESINI**

Da quanto?

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

No, è a prestazione.

**GIULIO VALESINI**

Mille euro al giorno, no? Una cosa del genere.

**ANTONIO MICARI - DIRETTORE CARDIOLOGIA INVASIVA POLICLINICO DI MESSINA**

Guarda, non lo so onestamente, però, insomma...

**SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Insomma, il Tribunale di Catania non ha ravvisato reati e noi siamo tutti felici, però noi facciamo un altro mestiere, valutiamo anche le opportunità. È opportuno che medici abbiano dei contatti così vicini con le aziende farmaceutiche? Insomma, che cosa è successo, ai nostri quattro cardiologi, Nicosia, Micari, Tamburino, Contarini, insomma sembrano avere dei rapporti consolidati, con...anche troppo stretti con queste aziende farmaceutiche, la storia è questa, insomma è opportuno quello che noi ci chiediamo, che questi medici chiedano alle stesse aziende dalle quali comprano valvole pagandole col denaro pubblico, chiedano anche di sponsorizzare i loro eventi? È successo in Sicilia dove i medici hanno convocato letteralmente le aziende intorno ad un tavolo, in un albergo di Catania e hanno dettato le loro condizioni per sponsorizzare questi eventi. Ecco la legge vieta i contatti diretti, quando si parla di soldi tra medici e aziende dovrebbe esserci un filtro, in questo caso il filtro, che dovrebbe essere rappresentato dal signor, dottor Piero Sola della Collage, insomma fa scena muta, assiste in silenzio alle richieste dei medici, ecco fa anche impressione sentire le stesse, gli stessi manager delle stesse aziende rappresentanti lamentarsi all'interno delle intercettazioni indignati di fronte alle richieste dei medici. Un'indignazione che però, e colpisce anche questo, che diventa omeopatica davanti alle nostre telecamere, insomma, ha generato invece uno spirito teniamo famiglia. Ora il problema qual è? che se c'era, che probabilmente che qualcosa di non trasparente o di non troppo normale doveva esserci se gli stessi medici quando hanno visto al congresso la presenza di uomini della guardia di finanza in borghese scattare delle fotografie hanno fatto un passo indietro. Così, insomma, funziona, lo abbiamo visto, il sistema delle sponsorizzazioni. Ora passiamo invece al sistema delle gare d'appalto al metodo della cosiddetta pennetta usb, insomma lì, anche là, il parere dei medici è fondamentale perché sono loro che indicano quando un dispositivo è unico e insostituibile.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Il giro d'affari intorno alle valvole per il cuore fa gola a tutti. Una Tavi costa al sistema sanitario quasi 20mila euro. Giacomo Guasone in Sicilia è presidente dell'Associazione dei fornitori ospedalieri. Conosce i meccanismi dietro ai flussi di denaro delle sponsorizzazioni e il ruolo delle multinazionali che scelgono le società sul territorio più introdotte, per tenere i rapporti con i primari che, a loro volta, hanno una voce importante sulla decisione dei prodotti da usare.

**GIACOMO GUASONE – PRESIDENTE ASFO SANITÀ SICILIA**

È da sempre così: le sponsorizzazioni sui congressi in relazione a un *do ut des* sono implicite nel fatto stesso che tu finanzia.

**GIULIO VALESINI**

Perché? Io finanzia la ricerca... finanzia...

**GIACOMO GUASONE – PRESIDENTE ASFO SANITÀ SICILIA**

Finanzia la ricerca? Giulio! La ricerca di che? Delle tasche di qualcuno! Perché poi di tutte le spese che fanno, che fa rendicontano?

La responsabilità ce l'hanno le multinazionali, cercavano chi era super introdotto e avere l'interlocutore che ti scrive il capitolato come dici tu.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Per capire il potere negoziale delle aziende vediamo cosa è successo nel 2022: l'ospedale di Catania deve aggiornare il fabbisogno delle valvole cardiache e chiede al primario Tamburino di indicare i prodotti da acquistare. Ma i funzionari della farmacia dell'ospedale sospettano che alcune valvole siano state acquistate a un prezzo pieno, invece che scontate come prevede il listino Consip. L'ospedale avrebbe speso un milione in più.

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Se il prof. Tamburino mi dice io questa penna non la uso perché mi viene male l'intervento, io devo adeguarmi.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Allora l'ospedale prima decide di rinegoziare i prezzi sul listino Consip per evitare l'esborso, poi paga il milione in più ai fornitori. Compresi gli arretrati.

La delibera firmata dal direttore generale, Gaetano Sirna, è motivata da una legge del 2012 proprio come richiesto dalle aziende rivenditrici.

**GIULIO VALESINI**

Questo 20% non è altro che il margine delle aziende del territorio.

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Alle gare Consip partecipano le multinazionali, per cui tutti i piccoli imprenditori territoriali se noi andiamo su Consip o su, chiudono.

**GIULIO VALESINI**

Lo sa che sono quelle aziende che sponsorizzano il congresso.

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Se lei mi trova un congresso non sponsorizzato da aziende... io

**GIULIO VALESINI**

Le do ragione.

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Le do ragione.

**GIULIO VALESINI**

Perché dobbiamo spendere tanti soldi in più che poi finisce nei congressi dei medici? A sponsorizzare... Ha capito...

**CATERINA MAUGERI – AMMINISTRATRICE ARCHIGEN**

Evitate di fare fare i congressi e per le aziende forse rimane qualcosa in più. Perché noi facciamo formazione. Arrivederci.

**GIULIO VALESINI**

Ma non spiegate che quel 20% è il vostro margine di guadagno delle aziende del territorio?

**CATERINA MAUGERI – AMMINISTRATRICE ARCHIGEN**

Arrivederci...

**GIULIO VALESINI**

Quante Tavi impiantate l'anno?

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Ma... siamo arrivati a 370 nel 2023.

**GIULIO VALESINI**

Tanta roba.

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Assolutamente sì. Noi spendiamo di cardiologia solo 20 milioni di euro, solo di materiale di consumo.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Gaetano Sirna, classe 1953, è l'inossidabile manager della sanità in Sicilia orientale, confermato a inizio 2024 dalla giunta Schifani al vertice dell'ospedale di Catania ha un record: di proroga in proroga rimarrà in sella fino a 73 anni. Sfrutta una norma di agosto pensata per chi collabora ai progetti PNRR.

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

C'è una norma che dice che determinate persone – per determinate caratteristiche – possono permanere in servizio

**GIULIO VALESINI**

Quali sono queste caratteristiche?

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Il fatto di essere bravo.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Nella sanità quasi tutto ruota intorno al medico che decide quali dispositivi usare in sala operatoria. I direttori delle aziende sanitarie per preparare i capitolati delle gare d'appalto si affidano ai primari. Una fonte che lavora in una multinazionale della sanità ci racconta un metodo per spartirsi le gare d'appalto. È il cosiddetto sistema della penna.

**FUNZIONARIO MULTINAZIONALE BIOMEDICALE**

Ho incontrato i primari di importanti ospedali pubblici, i cosiddetti opinion leader. Sono andato anche a casa loro per non essere visto. Questi medici mi hanno lasciato la penna con il capitolato di gara di alcuni dispositivi che vendo. Così ho potuto inserire le caratteristiche tecniche dei prodotti della mia azienda, nei vari lotti di gara. In questo modo le caratteristiche dei dispositivi indicati dal medico nel capitolato calzano su misura su quelli che noi vendiamo. Il medico fa girare la penna con le ditte con cui ha più rapporti, per non scontentare nessuno.

**GIULIO VALESINI**

Ma davvero si fanno queste cose?

**FUNZIONARIO MULTINAZIONALE BIOMEDICALE**

Facendola in questo modo la chiavetta ha i prodotti di tutti. Ci sono stati casi in cui le aziende si sono fatte lo sgambetto, cancellandosi i prodotti a vicenda.

**GIULIO VALESINI**

Senta ma lei al medico in cambio... come lo restituisce il favore?

**FUNZIONARIO MULTINAZIONALE BIOMEDICALE**

Ma io al medico garantisco sponsorizzazioni e spese per i convegni scientifici.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Il metodo funziona così: il dirigente dell'Asl che deve scrivere il capitolato non si prende la responsabilità e si affida al primario, di solito un medico di grido. La base di partenza è la vecchia gara che viene trasferita su una pennetta. A quel punto il medico, anziché compilare la gara, incontra i vari rappresentanti delle multinazionali e gli passa la pennetta. Le aziende così possono scrivere i loro prodotti. La pennetta passa di mano in mano e arriva alla gara. Il medico in cambio dalle aziende avrà favori: finanziamenti per i congressi, viaggi, borse di studio.

**GIULIO VALESINI**

Ma lei lo conosce il sistema della pennetta? Nel momento in cui il primario deve scrivere il capitolato dice all'azienda: tu quale prodotto vuoi mettere? Tu quale prodotto...

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Non ci posso pensare, non ci posso credere.

**GIULIO VALESINI**

Ma l'ha sentita dire?

**GAETANO SIRNA – DIRETTORE GENERALE POLICLINICO DI CATANIA**

Che molte volte che arrivano le caratteristiche tecniche si vede, ma quelle cose tu le cestini o gli dici non può essere.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Le aziende farmaceutiche puntano sulla formazione dei medici sin da inizio carriera. Una vecchia volpe che ha lavorato per anni nel settore dei dispositivi ci spiega come funziona: sono le multinazionali a determinare le carriere di alcuni cardiologi e quando i medici crescono finiscono con il diventare azionisti della multinazionale stessa.

**EX DIRIGENTE MULTINAZIONALE DISPOSITIVI MEDICI**

Se il medico è un medico di grido viene cercato dalle aziende. Se invece è un medico rampante è lui che cerca l'azienda. Io ho fatto diventare parecchie persone key opinion leader.

**GIULIO VALESINI**

Come fa un'azienda a far diventare un medico opinion leader?

### **EX DIRIGENTE MULTINAZIONALE DISPOSITIVI MEDICI**

Lo specializzando ha uno stipendio, diciamo, tra virgolette ridicolo. L'azienda decide di affidargli lo studio clinico di un prodotto X e gli paga una borsa di studio per tirare fuori dei dati. Nel frattempo, lui viene conosciuto all'interno del reparto dove sta facendo lo specializzando. E fa carriera...

### **GIULIO VALESINI**

...e cresce.

### **EX DIRIGENTE MULTINAZIONALE DISPOSITIVI MEDICI**

E cresce sì.

### **GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Quando invece ci si trova di fronte a un luminare, sono le aziende a cercare di tirarlo nella rete.

### **EX DIRIGENTE MULTINAZIONALE DISPOSITIVI MEDICI**

Chiediamo... cosa possiamo fare per aiutarli nel loro lavoro.

### **GIULIO VALESINI**

E la risposta?

### **EX-DIRIGENTE MULTINAZIONALE DISPOSITIVI MEDICI**

E la risposta molto spesso è "io vorrei per dire quest'anno cinque congressi" oppure ci sono stati dei casi in cui sono state date delle stock option.

### **GIULIO VALESINI**

Quindi sono diventati azionisti.

### **EX DIRIGENTE MULTINAZIONALE DISPOSITIVI MEDICI**

Sono diventati azionisti sì.

### **GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

E sull'utilità scientifica dei congressi la nostra fonte ha molti dubbi.

### **EX DIRIGENTE MULTINAZIONALE DISPOSITIVI MEDICI**

Mi divertivo anche io. Stavi a Nizza nei migliori alberghi sul mare. Praticamente il congresso io non lo vedevo mai, ma manco i medici lo vedevano. Si passavano tre/quattro giorni... il *Plateau Royal*, non me lo dimentico più quel piatto, con tanti ripiani con ghiaccio, ostriche, frutti di mare.

### **GIULIO VALESINI**

Però l'azienda poi in cambio si aspetta che il medico impianti dispositivi.

### **EX DIRIGENTE MULTINAZIONALE DISPOSITIVI MEDICI**

Ci mancherebbe altro! Che... che vanno a fare?! Certo! È un *do ut des* però è permesso.

### **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

"Do ut des" per questo è importante controllare la regolarità delle gare. Il dirigente ospedaliero insomma chiede consulto al primario per confezionare i bandi e insomma il primario può indicare il dispositivo utile per il paziente, ma a volte potrebbe anche indicarne uno che non è proprio quello più idoneo per quel paziente, ora un vecchio volpone come Sirna dice che il metodo della pennetta usb lo conosce bene ma con lui

non ha facile gioco, tuttavia è stato costretto a pagare più del dovuto le forniture rispetto ai prezzi fissati da Consip i dispositivi in base alle richieste delle aziende, si è consultato con i legali e ha fatto ricorso ad una legge del 2012 che gli consentiva di pagare fino al 20 per cento in più rispetto a quanto fissato da Consip, insomma poteva anche pagarli di meno ha deciso di pagare il massimo, che corrisponde esattamente, all'incirca anzi, al margine delle aziende. Ora, qui stiamo parlando delle Tavi, di questo nuovo metodo per impiantare delle valvole artificiali, sono valvole che costano 18mila euro all'incirca rispetto alle tre tradizionali quindi hanno un impatto anche sulle casse pubbliche, tuttavia sono in grande sviluppo, sono in grande sviluppo perché sono quelle più consigliate per i pazienti anziani con varie patologie, perché insomma sono meno impattanti dal punto di vista chirurgico si infilano con un semplice catetere. Negli anni però, si sta abbassando sempre di più l'età dei pazienti a cui viene impiantata la Tavi, questo è un nuovo mercato ovviamente da inseguire, ci si aspetta che da un momento all'altro anche l'Europa abbassi l'età consigliata dalle linee guida passando da 75 a 70 anni, la Sicilia in Italia è una regione leader per l'impianto delle Tavi, è dove operavano i nostri quattro cardiologi, a ruota poi ci sono la Puglia e la Lombardia, dove ben un quinto dei pazienti a cui è stata impiantata la Tavi invece sono sotto l'età consigliata dalle linee guida, e questo però non è un bene perché ci sono studi, come quello austriaco molto solido, che ha preso in esame le tabelle delle assicurazioni sanitarie del paese dove ci sono il 98 per cento dei pazienti, parliamo di 20mila pazienti, che sono stati studiati negli ultimi 10 anni, ecco e lì emerge che le Tavi dopo un po' di tempo danno qualche problema.

**GIULIO VALESINI**

È una vera fotografia della realtà di quello che succede davvero negli ospedali?

**HENDRIK JAN ANKERSMIT – CAPO DIPARTIMENTO CHIRURGIA TORACICA  
UNIVERSITA' DI VIENNA**

Assolutamente.

**GIULIO VALESINI**

Emerge che a chi viene impiantato una Tavi sopravvive mediamente quattro anni di meno di chi invece fa un intervento chirurgico di sostituzione della valvola?

**HENDRIK JAN ANKERSMIT - CAPO DIPARTIMENTO CHIRURGIA TORACICA  
UNIVERSITA' DI VIENNA**

È corretto.

**GIULIO VALESINI**

Come mai?

**HENDRIK JAN ANKERSMIT - CAPO DIPARTIMENTO CHIRURGIA TORACICA  
UNIVERSITA' DI VIENNA**

Il 12 per cento dei pazienti sottoposti a TAVI dopo avrà bisogno di un pacemaker, mentre per i pazienti che fanno la chirurgia è solo il 4 per cento. Poi ci sono altri problemi importanti: l'emodinamica del paziente viene compromessa.

**GIULIO VALESINI**

Io ho letto diversi studi randomizzati che invece arrivano a conclusioni opposte alle vostre, cioè dicono che confrontando Tavi e Savr si vive di più e meglio chi mette la Tavi. Chi ha ragione?

**HENDRIK JAN ANKERSMIT - CAPO DIPARTIMENTO CHIRURGIA TORACICA  
UNIVERSITA' DI VIENNA**

Gli studi randomizzati hanno un forte condizionamento a favore dell'industria. Sul nostro studio dico solo che con i nostri 18mila pazienti il risultato è lo specchio della vita reale dentro le sale operatorie.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

La Tavi, anche se potrebbe dare problemi ai pazienti più giovani, è molto conveniente sia per l'industria che per gli ospedali.

**HENDRIK JAN ANKERSMIT - CAPO DIPARTIMENTO CHIRURGIA TORACICA  
UNIVERSITA' DI VIENNA**

Le Tavi permettono di fare più interventi in meno tempo con un rimborso maggiore. Ci guadagnano le aziende, gli ospedali e i loro manager, i medici. Ma se metti la Tavi su un paziente sotto i 60 anni è riprovevole perché sai che poi dovrà mettersi una seconda Tavi e poi fare un intervento chirurgico. Negli Stati Uniti, le impiantano anche a chi ha 55 anni.

**GIULIO VALESINI**

Pensa che i governi e i regolatori debbano intervenire su questa situazione visto che stiamo parlando a) di salute pubblica b) di soldi pubblici?

**HENDRIK JAN ANKERSMIT - CAPO DIPARTIMENTO CHIRURGIA TORACICA  
UNIVERSITA' DI VIENNA**

L'unico modo per fermare questo sviluppo è che i pazienti facciano causa: alle aziende, alle agenzie regolatorie, anche ai medici. Perché hanno impiantato il dispositivo nel paziente e non gli hanno detto: "Ebbene, amico mio, se ti viene impiantato un Tavi, morirai con questa e questa percentuale".

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

All'Università di Jena, in Germania, hanno allargato ancora di più il campo di indagine analizzando 13 studi su registri nazionali per ben 29mila pazienti seguiti fino a 9 anni dopo l'intervento. Il risultato è chiaro: chi fa la Tavi sopravvive di meno rispetto alla chirurgia, a parità di condizioni iniziali.

**TORSTEN DOENST - DIRETTORE DIPARTIMENTO CHIRURGIA  
CARDIOTORACICA - UNIVERSITA' DI JENA**

È emerso un vantaggio significativo per la chirurgia cardiaca nei cinque anni e anche a nove anni.

**GIULIO VALESINI**

Quindi vuol dire che il paziente a parità di condizioni se mette una valvola, una Tavi, vive di meno?

**TORSTEN DOENST - DIRETTORE DIPARTIMENTO CHIRURGIA  
CARDIOTORACICA - UNIVERSITA' DI JENA**

Sì. La differenza è davvero impressionante e inaspettata perché non è coerente con i risultati degli studi randomizzati finora pubblicati.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Le prove dell'influenza dell'industria sugli studi le ha portate Fabio Barili, che ha analizzato gli studi clinici con cui le Tavi furono autorizzate per l'impianto nell'uomo, e

poi sdoganate sui pazienti sempre più giovani, dimostrando che quasi tutti hanno delle criticità.

**GIULIO VALESINI**

Però sulla base di questi studi randomizzati poi vengono scritte le linee guida e vengono modificate le linee guida.

**FABIO BARILI – DIPARTIMENTO DI SCIENZE BIOMEDICHE E CLINICHE  
UNIVERSITA' STATALE DI MILANO**

Vengono fatte...

**GIULIO VALESINI**

Questo è un pericolo però.

**FABIO BARILI – DIPARTIMENTO DI SCIENZE BIOMEDICHE E CLINICHE  
UNIVERSITA' STATALE DI MILANO**

Questo è un pericolo.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Barili fa parte di "Integrity", un gruppo di lavoro che aiuta i medici a navigare tra le insidie di una scienza spesso compromessa dagli interessi privati delle industrie che pagano gli studi.

**FABIO BARILI – DIPARTIMENTO DI SCIENZE BIOMEDICHE E CLINICHE  
UNIVERSITA' STATALE DI MILANO**

C'è uno studio bellissimo pubblicato sul *British Medical Journal* che dimostrava che lo studio sponsorizzato ha una probabilità più alta di avere un risultato a favore del device nuovo.

**GIULIO VALESINI**

Come mai?

**FABIO BARILI – DIPARTIMENTO DI SCIENZE BIOMEDICHE E CLINICHE  
UNIVERSITA' STATALE DI MILANO**

È la stessa selezione dei malati. Il paziente deve avere le caratteristiche perfette per impiantare un o l'altro device.

**GIULIO VALESINI**

Il paziente perfetto.

**FABIO BARILI – DIPARTIMENTO DI SCIENZE BIOMEDICHE E CLINICHE  
UNIVERSITA' STATALE DI MILANO**

Il paziente perfetto per la procedura.

**SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

Allora cosa dicono gli studi che hanno sdoganato la Tavi, intanto sono stati condotti su 10mila pazienti e i risultati non sono inferiori a quelli della cardiocirurgia, ma hai il vantaggio di non aprire il paziente. Poi è arrivato lo staff del professor Barili, che dice: attenzione, quegli studi che hanno sdoganato la Tavi sono stati condotti su pazienti perfetti per impiantare la Tavi, poi i pazienti non sono stati seguiti in modo appropriato nel tempo, e infine ci sono stati gli studi retrospettivi, cioè sono stati condotti su decine e decine di migliaia di pazienti ed è emerso un risultato, insomma, un po' problematico, nel medio lungo termine c'è una maggiore mortalità nei pazienti che hanno impiantato

la Tavi. Ora, i medici dovrebbero tener conto di questo, soprattutto quando vogliono impiantarla in pazienti che sono più giovani, e poi non dovrebbe essere un solo medico a decidere ma una equipe. E ora passiamo ad un altro conflitto di interesse, questa volta rientra ancora in campo la società di Piero Sola, della società Collage, l'avevamo vista nell'albergo insieme ai cardiologi siciliani, qui siede insieme alla Novocure, una multinazionale che promette con un caschetto di allungare l'aspettativa di vita dei pazienti che sono stati colpiti da un tumore cerebrale, ecco questo caschetto emana dei raggi, dei campi elettrici, che colpiscono le cellule malate, il problema è che questa aspettativa di vita maggiore costa cara, 21mila euro al mese, e non rientra neanche nei livelli essenziali di assistenza, quindi se affittarlo o meno a spese dello stato decide l'ente regionale su indicazione di volta in volta, di un medico. Chi è il medico?

### **GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

La Novocure è sul mercato italiano da due anni. Propone l'Optune, un dispositivo che assicura grazie a dei campi elettrici di uccidere le cellule malate e combattere il glioblastoma, un aggressivo tumore cerebrale. Il noleggio di Optune costa 21mila euro al mese. Non sarebbe rimborsabile però dal sistema sanitario perché non è inserito nell'elenco dei Lea.

### **MANAGER SANITARIO**

Novocure ha sempre evitato di sottomettere la domanda di ammissione ai Lea perché il Ministero della Salute è dotato di una commissione che valuta le nuove richieste di inserimento nei Lea, sia da un punto di vista clinico che da un punto di vista economico molto stringenti.

### **GIULIO VALESINI**

Perché ha paura che venga bocciata?

### **MANAGER SANITARIO**

Il dispositivo attualmente ha delle condizioni che non lo rendono ottimale per una valutazione favorevole.

### **GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

A parlare è un dirigente della sanità che conosce da vicino la Novocure. Al paziente che volesse usare il dispositivo non rimane che rivolgersi alla sua Asl che a sua volta chiederà l'autorizzazione alla Regione. È successo nei mesi scorsi nel Lazio. Con questa nota del 2024 che Report è in grado di mostrare la dirigente dell'area dispositivi Marzia Mensurati ha bocciato senza appello l'Optune, perché secondo la dirigente, i benefici sono dubbi e, essendo la Regione Lazio in piano di rientro, rimborsarlo è impensabile. Nonostante i tentativi della multinazionale.

### **GIULIO VALESINI**

Voi addirittura dite che mancano le evidenze scientifiche che dimostrano i benefici clinici?

### **MARZIA MENSURATI – DIRIGENTE AREA DISPOSITIVI MEDICI REGIONE LAZIO**

O si fa un trial... e non lo vogliono fare. I medici dovrebbero basarsi su dati, e quello non è un dato solido! Creare un'illusione che tra l'altro rende la vita anche scomoda al paziente negli ultimi periodi di vita, a me non mi sembra etico.

### **GIULIO VALESINI**

Lei dice che l'etica quindi neanche soldi.

**MARZIA MENSURATI – DIRIGENTE AREA DISPOSITIVI MEDICI REGIONE LAZIO**

Io spendo molti più soldi per una qualunque altra cosa che magari ti dà solo cinque settimane di vita in più. Non abbiamo semplicemente dato adito a, insomma, a giochi strani, di cose strane.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Poiché molte Asl non sono disposte a rimborsarlo la Novocure lavora sul livello più in alto, quello delle Regioni, che possono approvare il PDTA, ovvero un piano terapeutico ad hoc. Il piano viene scritto dai medici delle reti oncologiche regionali come Vincenzo Adamo, nominato nel 2019 dalla Regione Sicilia.

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

I vertici assessoriali ci seguono in quello che è il nostro programma, che è finalizzato a dare un miglioramento al percorso diagnostico terapeutico dei pazienti oncologici.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Vincenzo Adamo è anche il presidente della Fondazione siciliana per l'oncologia che lo scorso anno ha organizzato un convegno, tra gli sponsor c'era proprio la Novocure. E in cambio del finanziamento al congresso mediato dalla società provider Collage c'era un accordo per far approvare il piano terapeutico regionale e sdoganare così l'uso dell'Optune.

**GIULIO VALESINI**

State preparando un PDTA perché vedevo che faceste un convegno?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Ah, lei è informatissimo. La Fondazione ha promosso questa idea, poi elabora quel documento ma lo manda alla rete oncologica siciliana.

**GIULIO VALESINI**

Che poi è sempre lei però.

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Vabbè sempre io, nel senso che casualmente ci sono.

**GIULIO VALESINI**

Non avete ricevuto finanziamenti da Novocure?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

No, no, no. La Fondazione non ha ricevuto nessun finanziamento.

**GIULIO VALESINI**

Lei?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

No, no, no.

**GIULIO VALESINI**

Professore però io ho il contratto che voi faceste con la Collage?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Ma io non ho un contratto con...

**GIULIO VALESINI**

Come no. No, beh, qui c'è il suo nome. Compenso lordo.

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Ma io non ho ancora acquisito nessun compenso.

**GIULIO VALESINI**

Però c'è un accordo sui soldi.

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Ma è un accordo che il provider può fare con... con, diciamo così, i professionisti.

**GIULIO VALESINI**

Lei non ha nessun rapporto con la Novocure?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

No, personale no.

**GIULIO VALESINI**

Sicuro, professore?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Assolutamente.

**GIULIO VALESINI**

Però perché mi dice così, professore? Io ho addirittura questo documento di novembre 2023 dove lei abbozza già un PDTA per TTFIELDS, che è il prodotto della Novocure.

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Per?

**GIULIO VALESINI**

TTFIELDS.

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

No, TTFIELDS è un... è un prodotto che può avere uno spazio nel trattamento, non che è stato fatto...

**GIULIO VALESINI**

Lei a novembre ha inviato alla Novocure una bozza del programma per il PDTA, scritto...

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

No.

**GIULIO VALESINI**

Eh, come no? Ecco: costituzione di advisory board scientifico, proposta di un PDTA al coordinamento della rete oncologica siciliana... Cioè quindi sostanzialmente lei come Fondazione privata poi scrive un PDTA che poi presenterà come rete oncologica.

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

No, no. Francamente non... questo è stato un parlare.

**GIULIO VALESINI**

Però voi avete un prestigioso incarico pubblico, no? Nel fatto che siete una rete oncologica regionale. Perché ricevere i finanziamenti dall'azienda che poi deve farsi approvare il prodotto?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Lei mi sta mettendo in una situazione veramente imbarazzante. Per quale motivo deve fare uscire queste cose? Cioè io...

**GIULIO VALESINI**

C'è un interesse pubblico, professore, perché qui si sta parlando di una cosa importante.

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Non mi metta in questa difficoltà perché mi arriva magari una denuncia. Io vengo chiamato dall'assessore e mi dice: "Da domani tu non fai più il coordinatore della rete."

**GIULIO VALESINI**

Addirittura?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

Certo. Lei fa saltare questo: ha questo obiettivo?

**GIULIO VALESINI**

No, perché?

**VINCENZO ADAMO - COORDINATORE AIOM REGIONE SICILIA**

C'è qualcuno dietro di lei vuole che Adamo salti?

**GIULIO VALESINI**

Solo i pazienti!

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

La Novocure ha un giro di medici con cui attiva contratti di consulenza o sponsorizzazioni per i convegni.

**MANAGER SANITARIO**

C'è il dottor Giuseppe Lombardi è un neuro oncologo che opera in una struttura del Veneto. E da quando c'è il dottor Franceschi la valutazione del dispositivo, che era prima fortemente negativa, è passata a "condizionata a sfavore". È coordinatore del gruppo di lavoro delle linee guida sui tumori neuro cerebrali dell'Aiom.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Enrico Franceschi è il direttore dell'oncologia dell'Ospedale Bellaria di Bologna. Lo incontriamo al suo congresso. Golden sponsor: la Novocure.

**GIULIO VALESINI**

Fino a pochi mesi fa le linee guida dell'Aiom però, erano nettamente contrarie all'adozione di questo device.

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

C'è stato un update delle linee guida.

**GIULIO VALESINI**

Sì, l'ho letto, che però comunque si dice "sfavorevole".

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Noi le chiamiamo "negative deboli".

**GIULIO VALESINI**

Senta, questo congresso invece è sponsorizzato dalla Novocure, no?

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

È uno degli sponsor, ce ne sono diversi.

**GIULIO VALESINI**

Lei per questo congresso quanto ha ricevuto da Novocure?

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Questo non glielo so dire.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Lo abbiamo saputo noi. Il congresso presieduto da Enrico Franceschi ha ricevuto 10mila euro da Novocure. Ma la sponsorizzazione non è l'unico rapporto. Il centro medico guidato da Franceschi lavorerà a uno studio clinico gestito da una società per conto di Novocure. Non solo, Franceschi ci rivela che due giorni dopo il congresso farà persino un advisory board, cioè una consulenza per la Novocure.

**GIULIO VALESINI**

Questo non crea un rischio di conflitti di interessi, dottore?

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Allora, devo dire a mia discolpa, non ho mai chiesto una volta il device, quindi.

**GIULIO VALESINI**

Grazie. Grazie dottore. Va bene?

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Sì, io pensavo fosse una marchetta della Novocure... ho detto: "No, per favore, non mi fate fa' sta roba."

**GIULIO VALESINI**

Che? Marchette? No, io non faccio marchette.

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Io non ho mai richiesto uno.

**GIULIO VALESINI**

Perché? Per i suoi pazienti

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Un po' perché comunque è impegnativo. Cioè tu devi tenere il caschetto tante ore al giorno.

**GIULIO VALESINI**

Però se fa bene, fa bene...

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Ma guardi, il discorso è questo, se tu hai un'aspettativa di vita di un anno, e devi stare sempre senza capelli, con attaccato un device, o tu sei veramente convinto... E allora per carità, te lo posso anche chiedere, ma altrimenti...

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

A fine convegno Franceschi ci ripensa sul contratto con la Novocure che avrebbe firmato da lì a un paio di giorni.

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

A questo punto non so neanche se ci vado.

**GIULIO VALESINI**

Perché?

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Mi sento ancora più...

**GIULIO VALESINI**

A causa mia non lo fai più, scusa.

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

No, però insomma... a questo punto non vorrei mai che ci fosse, che la mia amministrazione dicesse "ah perché tu...", io faccio sempre le richieste.

**GIULIO VALESINI**

Adesso perché fai l'intervista a Report, non la fai più...?

**ENRICO FRANCESCHI - DIRETTORE ONCOLOGIA OSPEDALE BELLARIA BOLOGNA**

Eh, mi preoccupo...

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Nel gruppo dell'Associazione italiana di oncologia che ha ammorbido la valutazione sul TTFIELDS c'è anche Giuseppe Lombardi, la punta di diamante dell'Istituto Oncologico Veneto.

**GIULIO VALESINI**

Giulio Valesini, Report. Come sta?

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

Ah, salve, salve.

**GIULIO VALESINI**

Le avevo chiesto anche un'intervista...

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

Eh, ma non sono autorizzato.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Premiato nel 2019 come il miglior giovane oncologo d'Italia, Lombardi ha ricevuto finanziamenti dalla Novocure nel 2023. Un conflitto d'interessi non dichiarato dal medico veneto al momento della pubblicazione delle nuove linee guida.

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

Non l'avrò aggiornata probabilmente...

**GIULIO VALESINI**

Avrebbe dovuto aggiornarla.

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

Avrei dovuto aggiornarla, ovviamente. Magari non ho riaggiornato la situazione.

**GIULIO VALESINI**

Senta, lei è il più grande prescrittore in Italia della Novocure, del TTFIELDS.

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

Ma allora, adesso queste cose... Io perché sono un esperto, ci credo in questa cosa qua.

**GIULIO VALESINI**

E sulle evidenze, il commento del... io ho letto le linee guida: le evidenze scientifiche sono deboli.

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

In questo momento, però, su queste cose non posso... non ho avuto l'autorizzazione a parlare.

**GIULIO VALESINI**

E perché?

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Lombardi è il clinico che prescrive più di tutti in Italia il dispositivo della Novocure. Particolare non trascurabile la sua prescrizione sembra identica a quella che la stessa multinazionale svizzera ha creato come modello.

**MANAGER SANITARIO**

Novocure ha creato una specie di format che poi è lo stesso documento che il clinico, adottando la terapia, consegna al paziente cioè praticamente ogni prescrizione di clinici diversi risulta con lo stesso scritto, con le stesse parole.

**GIULIO VALESINI**

Un copia e incolla scritto dall'azienda?

**MANAGER SANITARIO**

Sì.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO GRAFICA DOCUMENTO**

Possiamo mostrarvi un documento riservato, la bozza che l'azienda dà ai medici. È praticamente identica a quella usata da Giuseppe Lombardi per un paziente. Anzi il noto oncologo si spinge persino oltre: l'Optune non è solo rilevante, diventa indispensabile con una vistosa aggiunta a caratteri cubitali.

**GIULIO VALESINI**

Io ho visto una prescrizione che lei ha fatto a un paziente. La cosa che mi ha colpito è identica a un copia-incolla di un modulo che dà la Novocure ai medici. Come se lei scrivesse la prescrizione sotto dettatura dell'azienda...

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

No, non è un modulo.

**GIULIO VALESINI**

Come no? Sì sì. È identico. Copia e incolla.

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

Magari danno, è un fac-simile dove uno può utilizzarlo ecc.

**GIULIO VALESINI**

Ma scusi, ma un medico si fa scrivere la prescrizione da un'azienda da cui riceve i soldi?

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

No no, non è un'azienda.

**GIULIO VALESINI**

E come non è un'azienda? Che cos'è?

**GIUSEPPE LOMBARDI – DIRIGENTE MEDICO ISTITUTO ONCOLOGICO VENETO**

È un modello che magari loro possono fare per migliorare la situaz... per cercare di... come si dice... aiutare a nel... nel tempo, insomma. Poi se uno è favorevole lo fa.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Anche la Toscana nel 2022 ha fatto una valutazione sfavorevole su costi e benefici del device della Novocure. Un giudizio che pesa perché la Regione è considerata molto attendibile su queste valutazioni. Forse per questo dà fastidio ai manager della Novocure.

**PATRIZIA PISARRA - AMMINISTRATRICE NOVOCURE ITALIA**

Posso chiederti questo da dove arriva? Quello che hai dietro.

**GIULIO VALESINI**

Che cos'è?

**PATRIZIA PISARRA - AMMINISTRATRICE NOVOCURE ITALIA**

Dove l'hai preso?

**GIULIO VALESINI**

Questo è la Regione Toscana.

**PATRIZIA PISARRA – AMMINISTRATRICE NOVOCURE ITALIA**

Sì, ma te l'ha dato qualcuno?

**GIULIO VALESINI**

No. Questo è pubblicato.

**PATRIZIA PISARRA – AMMINISTRATRICE NOVOCURE ITALIA**

Sì, lo so, però è tutto sbagliato.... adesso lo cambieranno perché è sbagliato. Quindi non va diffuso...

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Chi parla è Patrizia Pisarra, l'amministratrice delegata della Novocure Italia. La incontriamo a Bologna al congresso organizzato da Enrico Franceschi e sponsorizzato dalla Novocure.

**PATRIZIA PISARRA – AMMINISTRATRICE NOVOCURE ITALIA**

Ah, ma sei informatissimo. Tu stai facendo qualcosa che... vabbè.

**GIULIO VALESINI**

Qualcosa che?

**PATRIZIA PISARRA – AMMINISTRATRICE NOVOCURE ITALIA**

Io spero che tu non mi metta in difficoltà con la mia azienda, perché... mi stai facendo una intervista? Sai che non è normale che un giornalista sia così informato? Complimenti!

**GIULIO VALESINI**

E io ho visto che le linee guida Aiom, quelle del 2019 e di gennaio 2024 era fortemente negativo nei confronti del prodotto con tutta una serie di valutazioni scientifiche fortemente negative.

**PATRIZIA PISARRA – AMMINISTRATRICE NOVOCURE ITALIA**

E le linee guida non erano state aggiornate. Infatti, se ti informi su quelle linee guida.

**GIULIO VALESINI**

A gennaio 2024 sono state aggiornate. È sfavorevole.

**PATRIZIA PISARRA - AMMINISTRATRICE NOVOCURE ITALIA**

Possiamo fermarci qua? Se vuoi facciamo un'intervista... mi fai tutte queste domande...

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Dopo qualche giorno, ci scrivono niente interviste con Report. Invece, il metodo per massimizzare i profitti, la Novocure lo chiama *PatientForward*, che potremmo tradurre con nemmeno troppa ironia "mandare avanti il paziente". La Novocure è parte di un gruppo multinazionale con quartier generale in Svizzera, a pochi chilometri dal suggestivo lago di Lucerna. Il cervello è israeliano mentre i capitali sono americani. Una sede fiscale è invece nell'isoletta di Jersey, nota per essere un paradiso fiscale nel cuore dell'Europa.

**GIANGAETANO BELLAVIA – ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL’ECONOMIA**

Io la definirei una struttura di una multinazionale hard.

**GIULIO VALESINI**

Più multinazionale delle multinazionali.

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL’ECONOMIA**

La Novocure Italia è interamente posseduta da un'omonima società svizzera. La quale a sua volta è interamente posseduta da una omonima società lussemburghese, la quale a sua volta è interamente posseduta da una omonima società di Jersey. Jersey è un'isoletta che sta nel canale della Manica, dove non c'è niente a parte i granchi. Pare buonissimi...

**GIULIO VALESINI**

Ma perché fai una struttura così complessa?

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL’ECONOMIA**

È posizionata in giurisdizioni che garantiscono gli anonimati fiscali, bancari e societari. In Jersey, per esempio, non si pagano imposte non si deve tenere la contabilità, non bisogna fare il bilancio, non bisogna fare niente.

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Chiunque sia il principale azionista non se la passa male, visto che in Lussemburgo la Novocure ha una ricca cassaforte.

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL’ECONOMIA**

Ha più di un miliardo, un miliardo e mezzo di attivi... eh sì, ragazzi, qua ci sono i soldi eh!

**GIULIO VALESINI FUORI CAMPO**

Invece la proprietà intellettuale è in Svizzera per risparmiare sulle tasse del gruppo. E in Italia ha soli quattro dipendenti.

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL’ECONOMIA**

Il costo del lavoro per quattro dipendenti è un milione e 19.000 euro

**GIULIO VALESINI**

Quindi ha solo top manager qua...

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL’ECONOMIA**

No, impiegati. Metà dei costi sono per i dipendenti, l'altra metà non si sa cosa sono, sono servizi.

**GIULIO VALESINI**

E lì potrebbero rientrare le sponsorizzazioni ai congressi, le consulenze ai medici.

**GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL’ECONOMIA**

Sì, sicuramente sono nei servizi: un milione di euro guardi. Apra la prima pagina.

**GIULIO VALESINI**

Sì, quindi loro spendono milioni di euro in servizi dentro.

## **GIANGAETANO BELLAVIA - ESPERTO DI DIRITTO PENALE DELL'ECONOMIA**

Non sappiamo cosa c'è! perché il bilancio non lo dice noi non lo possiamo saperlo.

### **SIGFRIDO RANUCCI IN STUDIO**

È questa l'anima delle multinazionali, aggressive quando si tratta di imporre una tecnologia o un prezzo, poi invece quando si tratta di pagare le tasse si infilano nel paese offshore sottraendo risorse proprio alla sanità del paese in cui vendono i dispositivi. Ora, in merito invece all'efficacia del caschetto Novocure, la manager italiana Patrizia Pisarra, che ci aveva detto che la bocciatura del 2022 era stata realizzata su informazioni su dati errati, ci dice che la Regione Toscana sta rivalutando il prodotto, noi abbiamo visto e abbiamo parlato, chiesto alla Regione Toscana, la quale però con noi non parla e ci rimanda alla valutazione di un'importante agenzia sanitaria canadese. Che cosa dice a Novocure l'agenzia canadese? Gli dice: a fronte dell'efficacia dimostrata dal caschetto, devi abbassare il prezzo dell'affitto fino al 97 per cento, cioè l'agenzia canadese valuta l'affitto dai 577 euro ai 1606, non certo i 20mila, 21mila euro che chiede nel resto del mondo. Ora quello che c'è da auspicarsi è che ci sia uno studio realmente indipendente che possa certificare l'utilità di questo caschetto, perché che gli studi che fin oggi l'hanno sdoganato all'FDA non è che fossero un esempio di trasparenza e indipendenza, dei 17 autori degli studi, ben 15 hanno finanziamenti o relazioni economiche con Novocure, cinque lavorano per l'azienda o sono azionisti. Ecco, anche le multinazionali dovrebbero avere un'etica.