

DiaSorin: "Via da Dublino grazie al patent box Ma ora maggiori certezze"

IL NUMERO UNO CARLO ROSA RACCONTA "LA STORIA PAZZESCA" DELLA AZIENDA DIAGNOSTICA. SPIEGA PERCHÉ HA TRASFERITO IN PIEMONTE E IN CALIFORNIA LE ATTIVITÀ IRLANDESI. "CRISCIERIMO ANCORA, PERÒ VORREMMO CAPIRE L'ATTITUDINE DEL FUTURO GOVERNO VERSO LE IMPRESE"

Luca Piana

«Secondo lei, riusciremo ad avere un governo?». Non capita spesso che un manager intervenga con una domanda. Carlo Rosa, 55 anni, in realtà sarebbe rimasto interrogato da porro a chi guiderà l'Italia nei prossimi anni. Il più urgente è capire quale sarà l'attitudine nei confronti delle imprese, come la definisce lui, DiaSorin, l'azienda che ha contribuito a rilanciare con il management buy out compiuto nel 2000 e di cui è amministratore delegato dal 2006, è una di quelle multinazionali tessali che crescono nella provincia italiana, a dispetto di un Paese che spesso non riesce ad aiutare chi investe nel territorio. Costruisce test diagnostici per individuare 118 malattie diverse. Li vende in tutto il mondo, e sempre con maggior successo negli Stati Uniti e in Cina. Nell'ultimo bilancio ha ricevuto un sostanzioso incentivo legato al "patent box", la detassazione dei profitti che derivano dalla localizzazione in Italia dei brevetti e delle altre proprietà intellettuali, introdotta dal governo di Matteo Renzi nel 2015. Risultato: nel 2017 la capogruppo ha visto le imposte sul reddito scendere da 21,9 a 3,2 milioni, con un effetto che continuerà - anche se in misura minore - anche questo e il prossimo anno.

Dietro la "n" di Sorin
«In teoria l'accordo che abbiamo siglato con l'Agenzia delle Entrate potrebbe essere riveduto e prorogato anche per un ulteriore quinquennio dal 2019 in poi. Ovviamente

no, però, è tutto legato alle decisioni che prenderà chi sarà al governo in quel momento», dice Rosa. Ma sono stati incentivi utili per chi, come voi, investe in ricerca? «Credo che la nostra sia stata una delle poche aziende a chiedere delle attività in Irlanda, dove avevamo un centro ricerche con 100 persone, con un'entità fittizia per studiare il fisco. In parte quelle posizioni sono state trasferite in Italia», spiega. «Prima di raccontarle com'è andata, mi faccia dire che DiaSorin non fa i propri investimenti in base alle agevolazioni che può incassare. Il problema è avere un focus continuo sull'innovazione, come dimostra bene la nostra storia. Sa che quando la racconto pochi ci credono? In effetti, è pazzesca».

Ereola, la storia di DiaSorin, anche se per sommi capi. Tutto parte con un impianto nucleare di tipo sperimentale costruito negli anni Sessanta a Saluggia, nelle risse del vercellese, da Fiat e Merzocchi, su impulso dell'amministrazione Usa. L'origine ha lasciato una traccia nel nome, che contiene l'acronimo di "Società ricerche impianti nucleari". Sorin, come l'azienda continuerà a chiamarsi quando i tecnici italiani forniranno

gli Stati Uniti in occasione a sviluppare apparecchiature biomedicali. Da allora Sorin ha vissuto stanzioso via fino a quando, nel 1997, le attività di diagnostica vengono cedute a American Standard, che costruisce sanitari per bagno e scopre subito di non saper cosa fare della preside italiana. Con il sostegno di un nuovo azionista, Gustavo Deragis, che ha fatto il 42,3 per cento, Rosa e altri tre manager conducono l'acquisizione, riportandola in mani italiane.

Quando arrivano i nuovi soci, DiaSorin ha ricavi per 90 milioni di euro e un risultato operativo negativo per 15 milioni. Diciassette anni più tardi

i ricavi sono saliti a 637 milioni (nel 2016 erano pari a 569 milioni), il risultato operativo è positivo per 184 milioni (da 172 milioni nel 2016). I dipendenti in Italia sono più che raddoppiati, arrivando a meno di 1.800 a fine 2017. Una parte di questa crescita dimensionale è legata alle acquisizioni effettuate nel tempo, sempre finalizzate con il cash flow. Rosa racconta una delle ultime, nel 2017, quando ha comprato da Siemens per 47 milioni di euro il portafoglio di test

Ulta, inclusi i contratti di vendita e distribuzione, per una ventina di milioni in forte. Gli Ulta sono test più vecchi, non interamente automatizzati. «Sono venuti a cercarli loro, e noi questo business interessava, perché potevano avere accesso a centinaia di clienti, tutti in Europa, ai quali offrire test di nuova generazione, di tipo Cta, per i quali abbiamo già le tecnologie», spiega Rosa. Perché sono venuti da voi? «Forse perché, non essendo un colosso, hanno meno remore a offrire un pacchetto di clienti come questo. Ma per noi è un'opportunità estremamente interessante», dice. Anche nel prossimo futuro DiaSorin, che ha una posizione finanziaria netta di quasi 150 milioni di euro, non si fermerà, continuando a puntare su ricche di mercato che sfuggono al radar delle multinazionali e delle banche d'affari.

Quello delle opportunità è un tasso su cui Rosa batte. Racconta che in Cina opera attraverso una joint venture con 120 addetti, ricavi per circa 60 milioni e un tasso di crescita altissimo, che nel 2017 ha garantito più di un terzo dell'incremento complessivo dei ricavi. Al momento non si dice troppo preoccupato dalle sentenze sui dati con gli Stati Uniti, anche se definisce «un disastro» uno scenario in cui la contesa s'irrituma: «Le aziende della salute non possono spostare a piacimento le produzioni da una parte o dall'altra, perché gli aspetti regolatori e logisti-

ci richiesti sono tre anni di lavoro per avere qualsiasi autorizzazione».

Effetto Trump

L'esperienza di DiaSorin con le autorità di Pechino è positiva. «Siamo stati tre anni sul mercato cinese in modo autonomo senza riuscire a vendere un chiodo. Poi abbiamo perso contatti con un'agenzia governativa, abbiamo individuato le tecnologie a cui erano interessati e avviato la joint venture. Ora stiamo crescendo moltissimo, e soprattutto speriamo di poter avere accesso all'intera area di influenza cinese, che si estende ormai all'Africa», racconta Rosa, che definisce però «elemento essenziale» continuare lo sviluppo negli Stati Uniti. L'azienda ha un centro ricerca e un impianto produttivo a Solway, nel Massachusetts, e uno a Cypress, in California, dove ha trasferito l'intera parte delle attività in fase di chiusura in Irlanda.

Qui c'è un aspetto da sottolineare. Come in Italia, anche negli Stati Uniti di Donald Trump il fisco l'anno scorso ha portato un colpo. Con la riforma delle imposte e quella dell'Obamacare, DiaSorin ha contribuito a un beneficio di circa 80 milioni. Anche nello stabilimento di Cypress stanno arrivando le attività trasferite da Dublino: sarà infatti concentrata lì l'intera produzione del gruppo nel settore dei sonar molecolari, mentre a Saluggia vengono ricollocate quelle attività nell'immuno-diagnostica che prima svolgeva l'Irlanda. Rosa nota che sia negli Stati Uniti, con le riforme di Trump, sia in Italia, con il patent box, i benefici fiscali non hanno riguardato aspetti di investimento per il futuro ma, più semplicemente, fotografato la situazione corrente delle attività delle aziende che ne hanno beneficiato. «Forse, in questo senso, si potrebbe fare di più», dice il manager, «per costruire agevolazioni mirate. Noi saremmo pronti, perché essere in Italia è nel nostro DNA. Ma è altrettanto importante capire quale sarà l'indirizzo del nuovo governo».

www.espressonline.it

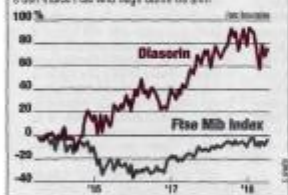


Laboratorio DiAsorin nello stabilimento di Sotgiù, nato grazie ai tecnici sabbotati per lavorare nel esule. A sinistra: una macchina Liaison XL per analisi di immunodiagnostica



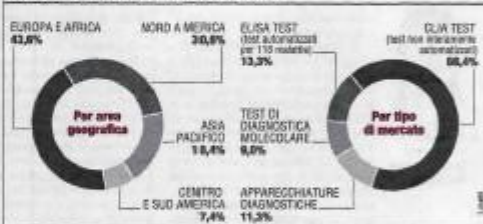
COSÌ IN BORSA

Confronto tra l'andamento in Borsa del titolo DiAsorin e dell'indice Ftse Mib negli ultimi tre anni



I MERCATI: DOVE VENDE E CHE COSA

Dal 2017



Carlo Rosa, 52 anni, laurea in chimica e esperienza negli Stati Uniti