



L'ECONOMIA FIORENTINO

Data: 18.01.2021 Pag.: 1,5
Size: 918 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:

IMPRESE



LA CRESCITA DI PHARMANUTRA E UNA NUOVA SFIDA IN BORSA «LA NOSTRA CHIAVE? RAPIDITÀ»

Il gruppo farmaceutico pisano è approdato sul segmento Star di Borsa Italiana e nonostante la crisi internazionale generata dalla pandemia chiuderà i conti 2020 con una crescita in doppia cifra. Parla l'Ad e fondatore (con il fratello): «La nostra chiave sono stati i tempi di risposta rapidi, soprattutto per sopperire ai rapporti con i clienti, investendo con forza su una piattaforma di realtà aumentata»

ROBERTO LACORTE PHARMANUTRA PIÙ VELOCE DELL'EPIDEMIA

di **Silvia Ognibene**

«**D**ivertente» è l'aggettivo che Roberto Lacorte, vicepresidente e Ad del gruppo PharmaNutra fondato nel 2003 assieme al fratello Andrea, usa più spesso per descrivere l'approdo sul segmento Star di Borsa Italiana, dopo che era stata quotata su Aim nel 2017 con una innovativa formula di spac, la preebooking company Ipo Challenger, promossa da **Electa** di Simone Stocchi. Lacorte ama la velocità, non solo in azienda: è un pilota di auto, ha corso due volte la 24 Ore di Le Mans piazzandosi al nono posto assoluto nel 2017.

«Il tempo di permanenza sull'Aim è stato quello che ci eravamo immaginati all'inizio del percorso, il tempo necessario per "abituarci" all'idea di essere quotati, oltre che per raggiungere la struttura e il livello di capitalizzazione necessari ad essere visibili sullo Star. Ci siamo arrivati nel momento giusto, con una capitalizzazione di 300 milioni, superiore al nostro obiettivo che era di 250. È un passaggio molto importante per il gruppo perché aumentano i contatti con gli investitori internazionali, ci sono molte nuove conoscenze da fare, lavorare con l'entusiasmo

che ci contraddistingue diventa più divertente e stimolante».

Nel 2020 PharmaNutra è andata molto bene, mentre il settore farmaceutico, nonostante la pandemia, in molti casi ha segnato il passo: come spiega il vostro successo?

«Soprattutto con i tempi di risposta molto rapidi. Nel primo lockdown ci siamo trovati, come tutti, alle prese con una situazione molto difficile, perché non c'erano riferimenti sulla durata e la profondità della crisi: abbiamo reagito con grande rapidità soprattutto per superare le difficoltà di relazione con la classe medica, per noi era un dramma non poter coltivare rapporti costanti con gli informatori scientifici. Abbiamo investito diverse centinaia di migliaia di euro in realtà aumentata per portare i nostri informatori negli studi medici: un sistema interattivo, diverso da quello impiegato da tutte le altre aziende farmaceutiche. Abbiamo messo a punto uno strumento emergenziale che poi potrà diventare complementare all'attività ordinaria».

Come chiuderete il 2020?

«Confido che chiuderemo in linea con

L'ECONOMIA FIORENTINO

Data: 18.01.2021 Pag.: 1,5
Size: 918 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



quanto raccolto al 30 settembre in termini di percentuali di crescita, ovvero con una crescita che nonostante tutto resta a doppia cifra. Consideriamo che il mercato del ferro, così come quello dei topici, hanno grandi potenzialità di crescita in Italia, ma anche all'estero. Oggi il nostro gruppo vanta una forte esposizione sul mercato internazionale: dall'Europa, al Medio Oriente, dall'Africa al Sud America, dove lavoriamo con accordi di distribuzione in esclusiva con aziende farmaceutiche o nutraceutiche locali o multinazionali. In totale abbiamo 39 partnership, senza rinunciare ad una forte protezione sulla proprietà intellettuale delle materie prime, agli studi clinici, oltre che alla crescita registrata in Italia. All'estero vendiamo il 65% degli oltre 7 milioni di pezzi che abbiamo commercializzato nel 2020 attraverso distributori locali. L'obiettivo è crescere in Paesi di tutti i continenti, anche tramite investimenti diretti».

Quali sono i vostri prossimi obiettivi?

«Alla luce degli ultimi accadimenti e dell'evoluzione dell'azienda, ci consolideremo nella forte specializzazione nella tecnologia sucrosomiale, per la quale siamo leader a livello mondiale nel settore del ferro orale, con un livello di prodotti sempre più elevato. Tutto troverà spazio nel nostro nuovo quartier generale: qui produrremo gli elementi che contengono la tecnologia sucrosomiale e avremo un laboratorio di biologia molecolare tra i più importanti d'Europa. Questa sarà la nostra crescita reale che proseguirà parallelamente alla crescita del livello di frequentazione finanziaria».

Pensate a manovre sul capitale?

«No. Il flottante è passato dal 25 al 35% e in questo momento vogliamo goderci così l'ingresso sullo Star: siamo affezionati all'azien-

da, è difficile immaginare di allontanarci perché ci divertiamo lavorando».

Il valore attuale del titolo (circa 39 euro) dimostra che il mercato ha notevolmente ap-

prezzato il vostro lavoro. È possibile prevedere un'ulteriore crescita delle azioni?

«Siamo molto orgogliosi del nostro percorso e davvero i risultati in Borsa sono eclatanti, se pensiamo che dalla quotazione, avvenuta nel 2017 ad un prezzo di 10 euro, ad oggi il titolo è cresciuto di oltre il 270% con una capitalizzazione che è passata da circa 89 milioni a oltre 366 milioni di oggi. Non solo, nell'ultimo anno condizionato dalla pandemia, il titolo Pharmanutra è cresciuto del 56%, segnando un più 68% negli ultimi sei mesi. Questo significa che il lavoro impostato e portato avanti dal gruppo è stato molto apprezzato, ma soprattutto è stato sempre accompagnato da risultati di business concreti e sempre in crescita che hanno guadagnato la fiducia del mercato. Ringraziamo i nostri investitori, sia italiani che esteri, alcuni di loro ancora presenti fin dall'Ipo e siamo convinti che daremo loro ulteriori soddisfazioni perché non vogliamo frenare la nostra corsa».

La crescita continuerà anche nel 2021, nonostante tutto?

«Vogliamo tornare al tasso di crescita del periodo pre Covid, una doppia cifra nell'ordine del 15-16%: vogliamo tornare in quest'area. Molto dipenderà dall'evoluzione dell'emergenza sanitaria che si è rivelata più lunga di quanto ci aspettavamo. Serve cautela».



All'estero vendiamo il 65% dei nostri oltre 7 milioni di pezzi: l'obiettivo è crescere in tutti i continenti anche con investimenti diretti



Vogliamo tornare al tasso di crescita del periodo pre Covid, una doppia cifra nell'ordine del 15-16% Ma dipenderà tutto dalla pandemia

L'ECONOMIA FIORENTINO

Data: 18.01.2021 Pag.: 1,5
Size: 918 cm2 AVE: € .00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



R. LACORTE

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile