

IL GRUPPO SPECIALIZZATO IN INTEGRATORI

# Pharmanutra guarda agli Usa e prepara lo sbarco sullo Star

**Negoziati in corso per una partnership che apra il mercato Usa**

**Laura Cavestri**

Un prodotto blockbuster, un modello di espansione all'estero incrementato per partnership e l'ambizione di essere pronti, a fine 2020, per la promozione dal segmento Aim allo Star.

Grazie a due nuovi accordi di distribuzione – con Win Medica per la Grecia e con la russa Medintorg per l'Ucraina – prosegue il consolidamento internazionale di Pharmanutra, la società pisana specializzata in integratori e complementi nutrizionali, fondata nel 2003 dai fratelli Andrea e Roberto Lacorte – rispettivamente presidente e vicepresidente – che hanno deciso di commercializzare da sé quei principi attivi che l'industria farmaceutica faticava a produrre e a valoriz-

zare come prodotti strategici.

Conquistando, solo in Italia, in 15 anni, il 50% del mercato italiano degli integratori di ferro per via orale, Pharmanutra si è quotata, a luglio 2017, tramite Ipo Challenger1, Spac evoluta realizzata da Electa Ventures di Simone Strocchi con il coinvolgimento del fondo IPO Club, fondo di accelerazione di Ipo lanciato da Azimut ed Electa Ventres. «Il veicolo IPO Challenger1 promosso da Electa, modello di Spac più elastico e veloce – ha spiegato Roberto Lacorte – ci ha consentito un accesso al listino molto più rapido con un'operazione tailor made definita sull'azienda target. Dopo poco più di un anno di quotazione Pharmanutra ha registrato ottime performance +60% valore del titolo (dai 10 euro della quotazione a un valore attuale di 16,80 euro) e il raddoppio della capitalizzazione, da 89 milioni a 163 milioni

di oggi. Auspichiamo di superare i 200 milioni di market cap a fine 2020 e avere le caratteristiche per passare al segmento Star».

Intanto, con ricavi per 50 milioni di euro e una rete di 180 informatori scientifici che garantisce una presenza in oltre 70 Paesi attraverso 35 partner selezionati tra le migliori aziende farmaceutiche, il gruppo punta a crescere in Spagna (in collaborazione con Zambon), Russia, Polonia e Medio Oriente. Non solo. «Per quanto concerne il mercato statunitense – ha aggiunto Lacorte – stiamo lavorando su due fronti diversi attraverso la negoziazione di una partnership con un gruppo farmaceutico Usa e un'azienda italiana appartenete ad un settore vicino al farmaceutico e fortemente presente in nord America. Mentre scouting è in corso per entrare in Germania e Francia, mercati molto "protezionisti" data la presenza di competitors locali».

