

# ADVISOR PRIVATE

Data: 27.05.2024      Pag.: 62,63,64  
 Size: 1242 cm2      AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



Andrea e Roberto Lacorte

## Il sogno americano della nutraceutica pisana

**PharmaNutra è cresciuta: con oltre 100 milioni di fatturato e più di 500 milioni di capitalizzazione non è più una PMI. Il presidente Lacorte spiega il valore dell'essere quotati.**

} Marcella Persola

**N**ata ventidue anni fa **PharmaNutra**, azienda toscana specializzata in complementi nutrizionali a base di ferro e minerali e dispositivi medici per muscoli e articolazioni, avendo superato i 500 milioni di euro di capitalizzazione di mercato per tre anni consecutivi, dal 1° gennaio 2024 può vantare di non essere più una PMI.

Un risultato importante per la società nata dall'intuizione dei fratelli pisani **Andrea e Roberto Lacorte** che decidono di investire nell'ambito della nutraceutica, disciplina che fonde nutrizione e farmaceutica. E lo fanno in un modo differente rispetto agli altri. "Il nostro mantra è non vendere mai cose che anche altri vendono, altrimenti si entra in una battaglia sul prezzo che rischia di penalizzare la qualità intrin-

# ADVISOR PRIVATE

Data: 27.05.2024      Pag.: 62,63,64  
 Size: 1242 cm2      AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



Il sogno americano  
della nutraceutica pisana

PharmaNutra è cresciuta: con oltre 100 milioni di fatturato e più di 200 milioni di registrazioni over 2 più anni, il presidente Luca Lacorte spiega il valore dell'investimento.

seca dei prodotti” racconta Andrea Lacorte, presidente e cervello scientifico della società. “Quando partimmo c'erano dei gap da colmare tra ciò che si poteva fare con la nutrizione clinica e quello che era presente sul mercato.” Erano gli anni degli integratori dimagranti, e di un primo e remoto concetto di wellness, lontano dalla missione dei fratelli Lacorte che volevano realizzare prodotti preventivi delle malattie croniche, migliorativi della salute. Un gap che il loro gruppo ha voluto colmare, differenziandosi in particolare su quattro aspetti.

“PharmaNutra si basa su ‘pilastri’ che rendono i nostri prodotti unici: produzione interna di ingredienti chiave, brevetto dei prodotti, registrazione del marchio a livello mondiale e ampia convalida scientifica” prosegue Lacorte; direttrici che non sono mai cambiate negli anni, anche dopo la quotazione della società all'AIM. (oggi EGM., ndr) nel 2017, grazie alla Spac promossa da **Electa** di Simone Strocchi.

A più di vent'anni dall'inizio, il gruppo è arrivato a fatturare oltre 100 milioni di euro, rappresentando oggi un'eccellenza italiana nel suo settore di riferimento con una crescita economica e commerciale netta rafforzata da alcune acquisizioni negli anni, come ad esempio Akern S.r.l. nel 2022 e, a partire dal 2023, l'inizio di una strategia di espansione con la costituzione di PharmaNutra USA e PharmaNutra España. Oggi il gruppo è presente in 71 Paesi, tra cui Israele, Finlandia, Romania, Austria, Iraq attraverso una rete di distributori. Ma l'ingresso nel mercato statunitense rappresenta per il presidente la sfida più grande.

“Abbiamo aperto un ufficio a Miami, ma vendere negli Stati Uniti richiede un approccio diverso rispetto all'Europa” precisa Lacorte.

Tra le altre sfide anche la crescita organica del gruppo per linee interne visto che “siamo ben lontani dall'aver raggiunto la saturazione di qualunque mercato in cui siamo presenti”.

“  
**Quattro pilastri societari: produzione interna, brevetti, registrazione mondiale del marchio e ampia convalida scientifica**”





# ADVISOR PRIVATE

Data: 27.05.2024      Pag.: 62,63,64  
 Size: 1242 cm2      AVE: € .00  
 Tiratura:  
 Diffusione:  
 Lettori:



Il sogno americano  
della nutraceutica pisana

PharmaNutra è cresciuta: con oltre 100 milioni di fatturato e più di 200 milioni di capitalizzazione, con il più alto tasso di crescita in Europa. L'azienda pisana è leader nel settore della nutrizione sportiva e della nutrizione per gli atleti.



Andrea Lacorte



“Il nostro modo di fare imprese non è cambiato assolutamente con la quotazione: è cambiata l’accuratezza dei dati, che era già a livelli elevatissimi, ma che ora è anche fondamentale per la rendicontazione di borsa. Ma il nostro processo produttivo e di vendita non è assolutamente cambiato” prosegue Lacorte, sottolineando come la reputazione scientifica già posseduta, unita alla credibilità finanziaria data dalla quotazione sia stato un buon propulsore di crescita.

“La leva che ci ha portato allo sbarco in Borsa era la possibilità di avere accesso a crediti agevolati. Con la quotazione in Borsa l’azienda ha un valore ben preciso, non è una stima che deve essere eseguita ogni volta che si decide di fare un’operazione straordinaria” racconta il presidente di PharmaNutra. Anche se come tutti gli imprenditori non abituati alle oscillazioni di mercato confessa di non “capire alcune dinamiche” che hanno accompagnato l’andamento del titolo.

“Grazie a Dio però la quotazione di Borsa non influisce sulla gestione del conto economico” spiega Lacorte. “O meglio, dà visibilità, dà credibilità e darebbe qualche cosa solamente nel momento in cui decidessimo di vendere, ma non è nelle nostre intenzioni” fuga ogni dubbio Lacorte.

Per questo a volte è stato un po’ frustrante guardare l’andamento del titolo. “C’è stato un periodo nel quale siamo arrivati a valere addirittura 80 euro ad azione, e dopo un anno e mezzo il titolo è sceso a 46 euro, ma l’azienda aveva ottenuto dei risultati industriali migliori di quando siamo arrivati al top; viceversa” conclude Lacorte, “nel lungo periodo la quotazione in Borsa rispecchia il vero valore d’impresa” ●

E in questo la finanza potrebbe dare il suo sostegno come acceleratore di questa crescita. “Abbiamo sempre finanziato i nostri progetti con la liquidità in eccesso” spiega Lacorte che racconta come anche essere una società quotata abbia portato vantaggi, pur restando sempre con i piedi per terra.