



## **Pharmanutra**, nel primo semestre i ricavi balzano del 10,4%. La società clinica-farmaceutica scommette sugli Usa

Crescita trainata da Sideral e dal brevetto sulla tecnologia sucrosomiale. L'espansione internazionale resta prioritaria



Crescita trainata da Sideral e dal brevetto sulla tecnologia sucrosomiale. L'espansione internazionale resta prioritaria. Fondata nel 2003 dai fratelli Andrea e Roberto Lacorte, nel primo semestre **Pharmanutra** - azienda italiana clinica-farmaceutica - ha visto crescere i principali indicatori del conto economico: i ricavi si attestano a 61,9 milioni di euro (+10,4%), l'ebitda è salito a 16,5 milioni (+1,6%) e il risultato netto si è rafforzato a 9,2 milioni (+3,2%).

Quotata nel 2017 sull'Egm attraverso un'operazione di prebook promossa da Electa, oggi il gruppo specializzato nei complementi nutrizionali a base di minerali e sui dispositivi medici per muscoli e articolazioni è scambiato sul segmento Star

**Pharmanutra** punta a distinguersi per un modello di business innovativo, caratterizzato da un forte orientamento alla diversificazione sul mercato attraverso significativi investimenti in ricerca e sviluppo. Protezione industriale dei processi produttivi e qualità delle materie prime sono alcuni degli elementi che costituiscono i motori principali dell'azienda.

«Nel settore farmaceutico è fondamentale disporre di brevetti. Ma questo non basta», spiega il vicepresidente Roberto Lacorte. «La validità delle soluzioni brevettate va provata scientificamente. Per questo, attraverso un'intensa attività di studi clinici, effettuati in centri di riferimento a livello globale con vasti panel di pazienti, siamo riusciti a ottenere brevetti solidi. È la solidità che fa la differenza».

Tecnologia sucrosomiale



In questo senso, emblema del lavoro di **Pharmanutra** è la tecnologia sucrosomiale: un delivery system che migliora l'assorbimento e la tollerabilità di ferro, minerali e vitamine. Il ferro sucrosomiale, applicato alla linea di prodotti Sideral, che nella prima metà d'anno evidenzia un aumento dei ricavi del 7%, è l'unico ferro orale citato nelle linee guida dell' Organizzazione Mondiale della Sanità per il trattamento dell'anemia in soggetti con patologie cardiovascolari e diabete.

Quanto alle vendite, il canale b2b è privilegiato, con la maggior parte degli ordini provenienti da farmacie e medici, ma tra gli obiettivi futuri c'è l'ampliamento della vendita diretta al cliente, anche online.

Le partnership all'estero e la sede in Usa

Pilastro strategico è l'espansione internazionale: oggi **Pharmanutra** è presente in più di 60 Paesi. Da Taiwan alla Finlandia, dal Kuwait alla Moldavia, il fatturato estero incide sui ricavi per il 34%. «All'estero, nel valorizzare asset e applicazioni cliniche avanzate, soprattutto nell'ambito oncologico e nella gestione delle carenze nutrizionali, abbiamo vissuto due fasi. Nella prima ci siamo concentrati sul siglare partnership a livello distributivo con multinazionali, per esempio con Fresenius Kabi per i mercati di Austria, Germania e Ungheria, e con Zambon per la penisola iberica e il Sud America», sottolinea Lacorte.

E conclude: «Ora, invece, siamo rivolti all'apertura di nostre branch dirette in territori rilevanti per opportunità scientifiche ma anche per dimensione di mercato, su tutti gli Stati Uniti». Negli Usa **Pharmanutra** ha avviato nel 2024 una propria sede controllata, a Miami, che si prevede possa dare i primi risultati a partire dalla seconda metà dell'esercizio in corso, con l'obiettivo di raggiungere il break even operativo entro la fine del 2026. (riproduzione riservata)