

focus

Cari azionisti, la newsletter che avete fra le mani è insieme la rendicontazione degli impegni presi e il registro dei progetti-impegni che ci attendono. Affrontiamo il primo punto: la promessa di migliori risultati, fatta dopo la comunicazione dei numeri 2013. Ebbene, la semestrale 2014 si è chiusa con ricavi in aumento del 20% rispetto al medesimo periodo del 2013, e un significativo incremento di tutti i parametri di redditività. Inoltre due impegni presi per una svolta di Isagro, ovvero la definizione di una *partnership* industriale importante e l'aumento di capitale al servizio della crescita, sono stati pienamente raggiunti. In quanto al futuro, ovvero la svolta strategica di Isagro, è al centro di un intenso lavoro.

Entriamo nei dettagli. Innanzitutto la *partnership* industriale raggiunta attraverso l'alleanza con Gowan, foriera di importanti sinergie e che ha visto un significativo investimento in Isagro da parte della stessa Gowan. Certo, il 2014 sconterà ancora l'effetto negativo prodotto dall'interruzione del precedente canale distributivo negli USA, ma sicuramente l'alleanza porterà - nel medio-lungo termine - al rafforzamento del posizionamento di Isagro sul mercato, inizialmente negli stessi Stati Uniti e in Italia. In quanto al secondo impegno, a metà giugno, Isagro ha chiuso un **aumento di capitale** da 29 milioni (Mio) di euro, interamente sottoscritto dal sistema di controllo e dal mercato. Le risorse raccolte sul mercato verranno utilizzate per lo sviluppo di nuovi prodotti. Ma è il futuro, al quale lavoriamo oggi, a dare significato

e sostanza a quanto realizzato sin qui. La svolta strategica e gestionale è riassumibile in una parola: *Licensing*. Isagro intende continuare a svolgere attività di ricerca innovativa in autonomia, ma vuole anche sviluppare nuove molecole e nuovi prodotti *in partnership* con altri. Il *Licensing* è lo strumento per stare nel futuro. Si tratta di sfruttare il patrimonio intellettuale di Isagro che, pur investendo direttamente in R&S di nuove molecole, non ha una dimensione tale da operare direttamente in tutti i mercati in cui, potenzialmente, questo capitale potrebbe dare origine a vendite. Per superare l'*empasse*, abbiamo avviato la nuova area *Business Licensing*, fondata sul concedere a terzi la licenza a sviluppare prodotti/miscele includenti principi attivi di proprietà di Isagro a fronte di un pagamento *upfront* e di accordi di fornitura di lungo termine per tali principi attivi. In tal senso, Isagro ha firmato nel novembre 2013 un contratto con la multinazionale giapponese Arysta, che ha acquisito il diritto a utilizzare un principio attivo Isagro, il Tetraconazolo, per sviluppare nuove miscele.

In virtù del mantenimento di questi impegni, il piano industriale 2014-2018 di Isagro si propone di passare dai 140 Mio di ricavi del 2013 ai 232 Mio previsti nel 2018. Nello stesso intervallo di tempo, l'ebitda dovrebbe più che raddoppiare, passando da 15 a 31 Mio di Euro. Avanti dunque con la fedeltà alla nostra vocazione: "*Italian Creativity for plant health*". A Voi tutti ancora un grazie e l'augurio di una felice ripresa delle attività di lavoro.

Giorgio Basile

In primo piano

Un semestre in crescita



Il primo semestre 2014 di Isagro si è chiuso in modo positivo superando con decisione le criticità del 2013. Sono aumentate le vendite ed è finito l'effetto "trascinamento" del periodo di siccità del 2012. Questa crescita dei numeri è solo il primo passo di una più complessa e ambiziosa strategia di sviluppo aziendale di Isagro fondata su cinque linee strategiche e tre nuovi mercati. Lo sviluppo, lo ricordiamo per entrare poi nel merito, è qualcosa di ben diverso dalla semplice crescita dei numeri di bilancio, perché comporta una visione strategica che abbraccia tutte le dimensioni dell'azienda, e coinvolge le persone e i fattori culturali.

I Ricavi nel primo semestre 2014 sono stati di 72,9 milioni (di qui in avanti Mio), in aumento di 12,2 Mio (+20,2%) rispetto ai 60,7 Mio dei primi sei mesi del 2013. Le vendite sono aumentate soprattutto in Italia (+35,5%) e nelle Americhe (+32,8%).

L'*"Italian Creativity for plant health"* di Isagro è apprezzata in tutto il mondo, tanto che la quota di fatturato oltre i confini nazionali supera il 75%. L'ebitda del primo semestre 2014 è stato di 6,9 Mio, in aumento di 5,4 Mio rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. La migliore redditività è merito del maggior fatturato, ma anche dell'incremento della marginalità sulle vendite a livello di Gruppo, in particolare con riferimento ai Rameici (da segnalare il prodotto a maggior valore aggiunto Airone). Tutto ciò a fronte di una struttura di costi fissi rimasta sostanzialmente stabile. Così Isagro ha chiuso il primo semestre 2014 con

un Risultato operativo di 2,6 Mio, evidenziando un miglioramento di 5,9 Mio rispetto alla perdita di Euro 3,3 Mio dei primi sei mesi dello scorso anno. L'utile di competenza del semestre è stato di 0,8 Mio, a fronte della perdita di 6,6 Mio al 30 giugno 2013. La Posizione finanziaria netta (Pfn) consolidata al 30 giugno 2014 di 26,5 Mio, in calo di 27,4 Mio rispetto ai 53,9 Mio del 31 dicembre 2013 grazie all'aumento di capitale, che ha fatto entrare nelle casse della società circa 29 Mio di euro.

OBIETTIVI PER IL FUTURO

Il *Business Plan* elaborato da Isagro per il periodo 2014-2018 si basa sulle seguenti 5 linee strategiche:

- definire le linee guida per la ricerca innovativa e svolgere in piena autonomia le relative attività;
- operare nello sviluppo di nuovi prodotti, seguendo due modalità di intervento: in partnership per i nuovi principi attivi aventi un potenziale commerciale mondiale e richiedenti elevati investimenti; in autonomia per quelli con potenziale di vendita in specifici segmenti/aree e con livelli d'investimento contenuti;
- sviluppare la nuova area *Business Licensing*, così aggiungendo al *core business* delle vendite di prodotti formulati di proprietà anche quello di valorizzazione - peraltro a fronte del riconoscimento di pagamenti *upfront* - dei principi attivi sia tramite la concessione di diritti per prodotti di proprietà sia con la stipula di accordi di fornitura di lungo termine;

- perseguire, su base opportunistica, lo sviluppo locale anche attraverso il lancio di nuovi prodotti generici, inizialmente in India, facendo leva sulla consolidata presenza di Isagro in tale mercato;
- svolgere le attività aziendali mantenendo un livello di debito finanziario non eccedente il capitale circolante netto.

Il *Business Plan* prevede di arrivare a un fatturato di circa 230 Mio di euro nel 2018 investendo nel quinquennio 2014-2018 circa 80 Mio di investimenti, oltre 60 dei quali destinati alla Ricerca e Sviluppo. Con riferimento in particolare agli investimenti in Ricerca e Sviluppo, essi sono rappresentati principalmente da:

- completamento del dossier registrativo per il Fungicida a largo spettro SDHi (il cui lancio è previsto avvenire oltre il periodo del Piano) per i principali mercati di riferimento (Europa, Stati Uniti, Brasile, Cina) e per un nuovo fumigante negli Stati Uniti;
- realizzazione di nuovi dossier regolativi per i prodotti di proprietà e per formulati a base di principi attivi di proprietà;
- realizzazione di studi per la difesa straordinaria dei prodotti di proprietà;
- ipotesi di poter iniziare, a partire dal 2017, lo sviluppo di un nuovo prodotto, frutto dell'attività di ricerca innovativa di Isagro.

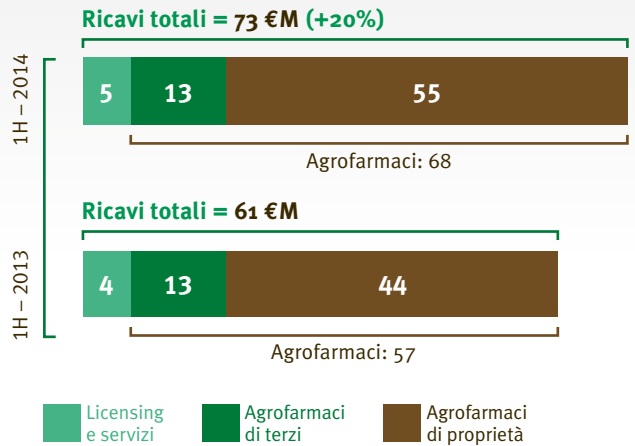
TRE AREE DI BUSINESS

I ricavi previsti dal *Business Plan* provengono da tre aree di business:

- 1 Agrofarmaci:** lo sviluppo dei ricavi in quest'area, che sarà la principale, avverrà per effetto di:
 - sinergie dall'alleanza con Gowan;
 - sviluppo delle vendite di miscele a base di Tetraconazolo, anche grazie a *Label extension*, nelle Americhe;
 - lancio del nuovo fumigante negli USA nel 2014 e successivamente nell'Area Mediterranea;
 - crescita delle vendite di Kiralaxyl grazie all'ottenimento della *import tolerance* per gli USA e allo sviluppo di nuove miscele e nuove registrazioni;
 - sviluppo delle vendite del nuovo prodotto rameico Airone;
 - lancio di nuovi prodotti generici in India.
- 2 Licensing:** attività di valorizzazione e sfruttamento del patrimonio di proprietà intellettuale del Gruppo, con il riconoscimento di pagamenti *upfront*, attraverso la concessione a operatori terzi di diritti per lo sviluppo (da parte di tali operatori) di miscele/combinazioni di prodotto tra principi attivi di loro proprietà e principi attivi di proprietà di Isagro e la stipula di accordi di fornitura di lungo periodo.
- 3 Servizi:** vendita di servizi a terzi di conto lavorazione, utilizzando la capacità produttiva disponibile presso gli stabilimenti del Gruppo, e di ricerca e sviluppo, utilizzando la capacità di R&S presso i propri siti di Novara (laboratori) e Galliera (prove di campo).

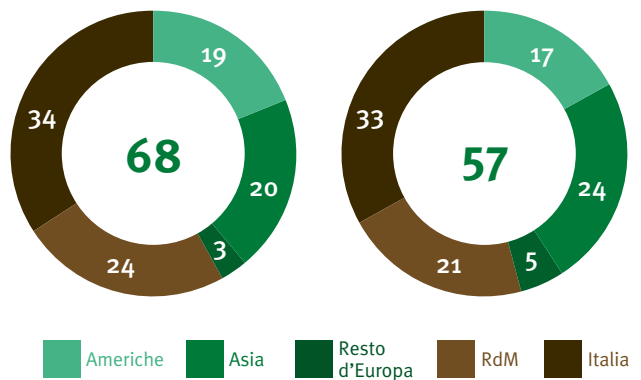
RICAVI CONSOLIDATI

Ricavi per classe e fatturato (in milioni)



RICAVI CONSOLIDATI

Ricavi per area geografica (solo agrofarmaci)



Isagro e Gowan in Italia

«Questa partnership unisce la capacità di ricerca di Isagro con l'esperienza di campo e il contatto col mercato di Gowan. La prima arriva da una spiccata creatività scientifica in laboratorio; l'altra ha preso origine negli orti dell'Arizona ed è poi cresciuta nel mondo». Con queste parole Juli Jessen, amministratore delegato del **Gruppo Gowan**, salutava un anno fa, nel luglio 2013 per la precisione, l'alleanza strategica tra Isagro e Gowan Group, società statunitense nel settore degli agrofarmaci. Trascorso più di un anno da allora, è tempo di fare un bilancio dei frutti dei primi sei mesi di collaborazione focalizzandosi sull'Italia.

RIORGANIZZAZIONE E POTENZIAMENTO DELLA STRUTTURA DISTRIBUTIVA

In questi primi sei mesi, i team Isagro e Gowan si sono focalizzati nell'organizzare la *start up* della distribuzio-



ne congiunta di oltre 20 prodotti. Sul fronte Isagro, è stato necessario interagire con tutti i reparti del Gruppo - dal *Regulatory* al *Marketing*, dal *Supply Chain* alla *Comunicazione* - con l'obiettivo di costruire una collaborazione a 360° con il Team Gowan ed entrare con rapidità sul mercato, visto l'imminente partenza dell'annata agraria. «E ci siamo

riusciti, a partire da zero», racconta l'area manager Italia di Isagro Giovanni Tiglio, «Si sono individuati i prodotti; si è proceduto alla registrazione di marchi dedicati; si è messa a punto l'immagine dei prodotti, usando tutte le leve: dalla grafica del *packaging* alla pubblicità sui media specializzati sino alle *brochure* dedicate; si è analizzato il corretto posizionamento sul mercato e il lancio dei brand alla *Convention Gowan* a inizio 2014 e durante i molteplici meeting su tutto il territorio nazionale. Grazie alle competenze congiunte dei due *team* Isagro-Gowan siamo entrati in tempi rapidi sul mercato, visto che i primi mesi dell'anno sono strategici per lo sviluppo del *business*. Le parole d'ordine sono state: entusiasmo-trasparenza-flessibilità».

LA CONOSCENZA AL CENTRO

La conoscenza va messa al centro del lavoro di integrazione Isagro-Gowan e circolarizzata perché il mercato degli agrofarmaci italiano è a un punto di svolta, di forti cambiamenti, e non solo perché è il terzo in Europa dietro a Francia e

Germania in termini di vendite. Il mondo agricolo italiano, mai come in questo momento, chiede prodotti innovativi e conoscenza attorno a essi. L'Italia è il Paese con un primato europeo: noi sappiamo far rendere la terra.

Il valore aggiunto per ettaro di terreno, ovvero la ricchezza netta prodotta per unità di superficie dell'agricoltura italiana, è oltre il triplo di quella inglese, doppia di quella francese, tedesca e spagnola, e ciononostante una superficie coltivata pari alla metà di quella francese. «Ecco perché in questi sei mesi, insieme a Gowan, non abbiamo tralasciato nessuna forma di "circolazione del sapere" attorno ai nostri formulati: dalle riunioni destinate a illustrare le linee tecniche, alle prove su campo animate per presentare i prodotti, alla preparazione delle schede tecniche dei prodotti (diffuse su cataloghi, *brochure* e online tramite il sito di **Gowan Italia**) e alle visite presso lo stabilimento di Adria (Rovigo)», spiega ancora Tiglio. «Inoltre, ci siamo convinti che l'agricoltore italiano, mai come oggi, vuole toccare con mano. Ecco perché abbiamo organizzato numerosi incontri con i clienti presentando i principali prodotti della linea Isagro: Domark (fungicida a base di tetraconazolo), Remedier (agrofarmaco biologico) per l'impiego contro il Mal dell'esca della vite, Airone Più (Fungicida Rameico Innovativo) destinato all'impiego su una vasta gamma di colture. Riunioni che riorganizzeremo, come replicheremo le visite degli impianti Isagro. Gli incontri presso lo stabilimento di Adria, per esempio, hanno permesso ai clienti Gowan di conoscere il metodo di produzione dei rameici "Fluid Bed Technology", una tecnologia innovativa che permette di formulare prodotti rameici di alta qualità: granuli uniformi, compatti, con assenza di polveri e migliore disperdibilità in acqua. A livello pratico i benefici sono: ottima efficacia, selettività e adesività alla matrice vegetale».

NUOVI PROGETTI: ARRIVA FANTIC A CONTRO LA PERONOSPORA

I progetti Isagro-Gowan sono pluriennali. Come quello che investirà Fantic A, fungicida contro la peronospora di varie colture come la Vite e il Pomodoro. Questo segmento di mercato vale 30 milioni (Mio) di euro in Italia distribuiti su tutto il territorio nazionale, dalle Alpi alle Isole. Fantic A sarà lanciato nel 2016, ma intanto già si lavora nel pre-lancio con prove d'efficacia su tutto il territorio nazionale e l'organizzazione di visite in campo con il team Gowan Italia e i Rivenditori. L'idea è di conquista-



re nel primo anno il 5% del mercato. Con Fantic A si pensa di sviluppare la stessa idea del Remedier: offrire soluzioni innovative, aprendo nuove nicchie di mercato. Tenendosi sempre pronti ai cicli imposti dalla natura, che non sempre sono prevedibili e quindi impongono flessibilità e velo-

cià. Un esempio? La primavera di quest'anno ha "regalato" al Nord Italia copiose precipitazioni, con un incremento negli ordinativi di fungicidi da Isagro. Questo ha richiesto di rispondere con prontezza alle richieste, sia nella fase di produzione che di distribuzione.

Due parole con...

Giovanni Tiglio: "Le sfide del futuro"



«L'agricoltura italiana è in una fase di profonda trasformazione: l'agricoltore si fa sempre più imprenditore, assumendosi in pieno la responsabilità del rischio d'impresa. Per questo cerca partner affidabili. Gowan Italia e Isagro sono a disposizione di questo cambiamento». Parola di Giovanni Tiglio, che da gennaio 2014 lavora presso Isagro SpA con il ruolo di Area Manager Italia, una posizione che gli permette di spiegare il tanto complesso quanto entusiasmante venire al mondo di un processo, pluriennale, destinato a valorizzare il portafoglio di molecole Isagro – particolarmente focalizzato sui fungicidi sia di sintesi sia biologici – anche grazie al partner distributivo Gowan Italia.

D. Lei ha portato in dote al progetto Isagro-Gowan un'esperienza ventennale nel settore degli agrofarmaci. Cosa sta cambiando in questo mercato?

R. L'esperienza accumulata sino al

2006 in Syngenta Crop Protection all'interno della divisione Vendite e Marketing come quella in Belchim Crop Protection mi ha dotato di una bussola per me non eludibile: tenere gli occhi puntati sul cliente finale, che in Italia sta evolvendo a una velocità impressionante. In Italia stiamo passando da una proprietà terriera frazionata a un veloce accorpamento in superfici più vaste. L'agricoltura è dunque posta davanti a una riorganizzazione del suo lavoro e lo fa, anche grazie a una generazione, per quanto ancora troppo esigua, più giovane e colta, che chiede all'industria di agrofarmaci mezzi tecnici, prodotti efficaci, prezzi equi, sicurezza per l'operatore, per il consumatore. Sono agricoltori che si informano dettagliatamente sui prodotti – soprattutto grazie al digitale e agli smartphone. Da internet agli sms, dai social ai portali di settore non c'è risorsa che l'agricoltore non usi. Confrontano l'efficacia tra prodotti diversi, comparano i prezzi, chiedono dell'ottemperanza alle leggi nazionali ed europee. Insomma l'agricoltore si fa sempre più imprenditore, assumendosi in pieno la responsabilità del rischio d'impresa, per questo cerca partner affidabili. Gowan Italia e Isagro sono a disposizione del cambiamento.

D. Risultati?

R. In questo momento, posso dire che gli obiettivi commerciali sono stati raggiunti rispetto ai budget prefissati. Ma la cosa importante è la quantità di prodotti

lanciati con il brand Gowan Italia. Oltre ai fungicidi in questo periodo in catalogo abbiamo inserito l'insetticida a base di Deltametrina e la linea di feromoni di Isagro. Una risposta quantitativa con alto contenuto di qualità che risponde a un mercato, quello italiano, assai importante: in Italia il mercato degli agrofarmaci vale 800 milioni di euro. L'Italia è al terzo posto dietro Francia e Germania, con una caratteristica specifica: qui, a differenza dei nostri cugini d'Oltralpe, si coltiva davvero di tutto, dai cereali alla frutta, dalle orticole ai fiori e in particolare la vite con 700mila ettari coltivati su tutto il territorio nazionale. Gowan Italia ha offerto al mercato un prodotto innovativo come il Remedier di Isagro, agrofarmaco per il controllo del Mal dell'esca della vite. Una grande soddisfazione la sta dando anche Domark, un prodotto su cui è stato fatto un forte investimento di rilancio, sia attraverso studi in campo, sia attraverso ricerche di marketing e commerciale.



Ovviamente, come nella filosofia dell'accordo con Gowan coinvolgendo tutte le competenze delle due squadre».

D. Affrontando scenari più ampi e il confronto con l'Europa, qual è il futuro dell'agricoltura Italiana? E quale ruolo Gowan e Isagro vi giocheranno?

R. «Il futuro in Europa è nel segno dell'agricoltura sostenibile, dove viene normata la fase di utilizzazione degli agrofarmaci al fine di una maggiore tutela della salute dell'operatore, del consumatore (prodotti che non lasciano residui) e dell'ambiente.

Quindi la difesa delle colture richiederà un mix di prodotti di origine biologica e di sintesi. La legislazione Ue è oramai segnata da questa scelta: chi non seguirà le direttive già in essere e quelle che si stanno scrivendo, non riceverà soste-

gni economici dalla Comunità. Questa per Isagro e Gowan Italia è una sfida importante. Assistiamo a un cambiamento a livello di dimensione e professionalità dei produttori agricoli nel nostro Paese, e di conseguenza a una selezione anche dei Rivenditori di Mezzi Tecnici. Si andrà a una riduzione dei soggetti operanti allineandoci agli altri Paesi. In Francia ci sono circa 300 distributori, in Italia ce ne sono 3mila. Credo che Isagro e Gowan abbiano dalla loro la competenza e la professionalità per le future sfide, ma soprattutto la capacità di stare al fianco dei Rivenditori e degli agricoltori italiani intercettando la loro speciale capacità a produrre materie prime buone senza perdere di vista la sostenibilità, l'innovazione e la tradizione».



Zoom

Bilancio Ambientale: trasparenza e responsabilità

«Io sono me più il mio ambiente e se non preservò quest'ultimo non preservò me stesso», così ha scritto il filosofo José Ortega Y Gasset, intendendo l'ambiente non solo in senso ecologico, ma come insieme delle persone e delle situazioni che ci circondano e ci consentono di vivere. Fedele a questo principio, per Isagro la gestione Ambientale riveste da sempre un'importanza strategica e uniforma la vita aziendale.

Il **Bilancio Ambientale**, giunto ormai alla sua dodicesima edizione, è un documento di rendicontazione utile a condividere con i nostri *stakeholder* le modalità con cui Isagro opera sul mercato, valutando l'impatto ambientale dei processi aziendali e dei prodotti offerti.

Ma come si può valutare la sostenibilità di una azienda? Tra i valori chiave su cui Isagro ha scelto da sempre di fondare il proprio operato spiccano la trasparenza, la capacità manageriale e la responsabilità. Per trasparenza intendiamo l'impegno di comunicare con chiarezza e tempestività i fatti e gli eventi dell'azienda. Per capacità manageriale ci riferiamo al

modo di operare dei nostri manager, dotati di una visione organizzativa e distributiva, funzionale ed efficiente, capace di adeguarsi ai nuovi scenari di mercato. Ultima, ma non meno importante, la responsabilità, ovvero l'impegno continuo a generare prodotti sicuri, selettivi, efficaci ed economicamente accettabili.

Espressione concreta di questa filosofia è la convinta e costante partecipazione di Isagro al programma *Responsible Care* di Federchimica, che formalizza l'intenzione a rispettare costantemente parametri condivisi di sicurezza e di tutela dell'ambiente e ne massimizza l'impegno attraverso un continuo adeguamento della produzione industriale.





Dal 01.01.2014 al 31.09.2014

Andamento del titolo

Azioni Isagro e Azioni Sviluppo Isagro: storia degli ultimi nove mesi

I primi otto mesi del 2014 sono stati caratterizzati dall'operazione di aumento di capitale conclusa con successo lo scorso 21 maggio da parte di Isagro, mediante cui la Società ha raccolto circa 29 milioni di euro, anche attraverso l'introduzione di una nuova categoria di azioni speciali sul Mercato, le Azioni Sviluppo.

Il trend rialzista che aveva caratterizzato l'**andamento del titolo** Isagro negli ultimi mesi del 2013, a partire dalla comunicazione al Mercato dell'alleanza con Gowan, è proseguito fino ai primi giorni di aprile 2014.

Il titolo Isagro, che aveva aperto l'anno su valori prossimi ai 2,3 euro, ha raggiunto quota 3,0 euro in data 3 aprile (con circa 1 milione di pezzi scambiati nella giornata), ossia il giorno successivo alla pubblicazione del Business Plan 2014-2018, per poi raggiungere, in data 7 aprile, in concomitanza dell'approvazione del Bilancio al 31.12.14 e dell'operazione di aumento di capitale, il valore massimo registrato nel 2014 pari a 3,08 euro.

In data 22 aprile ha preso il via il periodo di "offerta in opzione agli azionisti" di 7 milioni di Azioni Ordinarie e 14,175 milioni di **Azioni Sviluppo** di nuova emissione, offerte congiuntamente e al medesimo prezzo di sottoscrizione di 1,37 euro ciascuna, mediante pacchetti inscindibili composti da 40 Azioni Ordinarie e 81 Azioni Sviluppo ogni 100 Azioni Or-

dinarie possedute.

In data 21 maggio si è concluso l'aumento di capitale con la definitiva sottoscrizione di 6.999.960 Azioni Ordinarie e 14.174.919 Azioni Sviluppo, per un controvalore complessivo di Euro 29.009.584,23 (pertanto risultano non sottoscritte n. 40 Azioni Ordinarie e 81 Azioni Sviluppo, per un controvalore complessivo pari ad 165,77 euro).

Il 16 maggio le Azioni Sviluppo hanno debuttato in Borsa sul segmento STAR.

Si ricorda che le Azioni Sviluppo sono una nuova categoria di azioni speciali designata appositamente per Società aventi un Soggetto Controllante (nel caso di Isagro, Piemme S.r.l.), che prevede, (i) a fronte dell'assenza del diritto di voto, un extra-dividendo rispetto alle Azioni Ordinarie (nel caso di Isagro, pari al 20%), quando viene deliberato un dividendo per queste ultime, e (ii) un innovativo meccanismo di protezione per l'investitore, tale per cui se il Soggetto Controllante perde il controllo e in ogni caso di OPA obbligatoria le Azioni Sviluppo vengono automaticamente convertite in Azioni Ordinarie. Per tali ragioni, le Azioni Sviluppo e le Azioni Ordinarie sono state offerte al Mercato allo stesso prezzo e la Società reputa economicamente del tutto irrazionale l'attuale livello di spread tra le due categorie di azioni (26% al 31 agosto 2014).

In termini assoluti, entrambe le categorie di azioni a partire

Andamento del titolo

dalla seconda metà di maggio hanno fatto registrare un trend discendente, in termini sia di prezzo che di volumi, conclusosi nella prima decade di agosto per quanto riguarda le Azioni Ordinarie e all'inizio della terza decade di luglio per quanto riguarda le Azioni Sviluppo.

Le Azioni Ordinarie sono calate progressivamente fino a toccare quota 1,62 euro, il minimo registrato nell'anno 2014, in data 8 agosto. Dal giorno successivo, complici anche i buoni risultati semestrali pubblicati in data 6 agosto, si è assistito ad una ripresa del valore di mercato del titolo, che ha raggiunto quota 1,8 euro al termine del mese di agosto.

Le Azioni Sviluppo hanno avuto un andamento pressoché analogo. Dopo aver chiuso il primo giorno di negoziazione a quota 1,86 euro, sono progressivamente calate fino al minimo di 1,26 euro, raggiunto in data 22 luglio salvo poi invertire la tendenza e portarsi a quota 1,33 euro a fine agosto.

Nel corso del mese di settembre l'andamento del titolo Isagro (sia per quanto concerne le Azioni Ordinarie che le Azioni Sviluppo) ha riflesso il trend decrescente che ha caratterizzato l'intero mercato.

Ai valori registrati al 30 settembre 2014, ossia 1,78 euro per le Azioni Ordinarie e 1,43 euro per la Azioni Sviluppo, la capitalizzazione di mercato di Isagro corrisponde a circa due terzi del Patrimonio Netto della Società.

