

SANOFI

Fundamental Analysis

Business description

Sanofi è una large-cap europea molto diversificata nel campo farmaceutico. Sanofi è in grado di operare sia nel campo dei vaccini, della farmaceutica generica, dei vaccini, della salute gli animali e della salute dei consumatori. Dopo un periodo difficile compreso tra il 2010 e 2013 dove ha avuto una serie di problemi su alcune certificazioni relative ad alcuni farmaci da lei studiati, Sanofi sta riemergendo trasformando il proprio business attraverso M&A, allargando il proprio business nel mondo dei diabetici e spingendo molto il proprio lavoro nei mercati emergenti. Sanofi si sta anche spostando in nuove aree di terapia, mediante ad esempio l'acquisizione di Genzyme.

Sanofi ha 110.000 dipendenti sparsi in tutto il mondo e un revenue di 33 miliardi di euro.

Le caratteristiche chiave di Sanofi nel 2013 sono state:

	FY 2013 sales	Growth at CER
Emerging Markets*	€10,957m	+4.4%
Diabetes Solutions	€6,568m	+18.7%
Vaccines	€3,716m	-0.1%
Consumer Healthcare	€3,004m	+5.2%
Genzyme	€2,142m	+25.9%
Animal Health	€1,985m	-5.3%
Other Innovative Products**	€705m	+18.8%

In particolare:

- **Emerging markets:** Sanofi è il primo player nei mercati emergenti tra le healthcare company, con un grande portafoglio di soluzioni adatte alle nuove esigenze.
- **Soluzioni per il diabete:** Lantus è il leader brand per la cura del diabete
- **Vaccini:** Sanofi Pasteur offre circa 20 vaccini per prevenire malattie gravi ed è indiscusso leader mondiale nel mondo dei vaccini
- **CHC (Consumer Healthcare):** Sanofi è la terza azienda nel mondo del CHC.
- **Genzyme:** leader mondiale in biotecnologia (acquisita nel 2011), è il centro globale per l'eccellenza nella ricerca per le malattie e le sclerosi multiple
- **Animal Health:** Merial è un leader global nella salute degli animali, con esperienza sia nella parte veterinaria che nella produzione di vaccini.
- **Other Innovative Product:** al 29 Aprile 2014, il reparto R&S comprende 46 progetti, 12 dei quali sono in Phase III o in attesa di approvazione.

General Information

ISIN:
FR 0000120578

Listed on:
Euronext Paris (SAN)
Nyse (SNY)
Reuters: SASY.PA
Bloomberg: SAN FP

Francia
Pharmaceuticals &
Biotechnology

Long Term S&P AA
Short Term S&P A-1+
Outlook S&P Stable

Long Term Moody's A1
Outlook Fitch Stable

Analysis Currency: EUR

Market Information

Market Cap	110.48 bl
Flottante	89%
Flottante Retail	6.2%
52w range	68.29-83.57
Payout Ratio Dividend	55%
	3.35%

Indicatori di rilievo

P/E	29.49
P/BV	2.05
Price/Cashflow	14.2
TotDebt / Tot Capital	0.15
Quick ratio	1.2
Z-Score	4.2
Beta	0.55

Andrea Facchini
Analyst

Andrea Tironi
Analyst

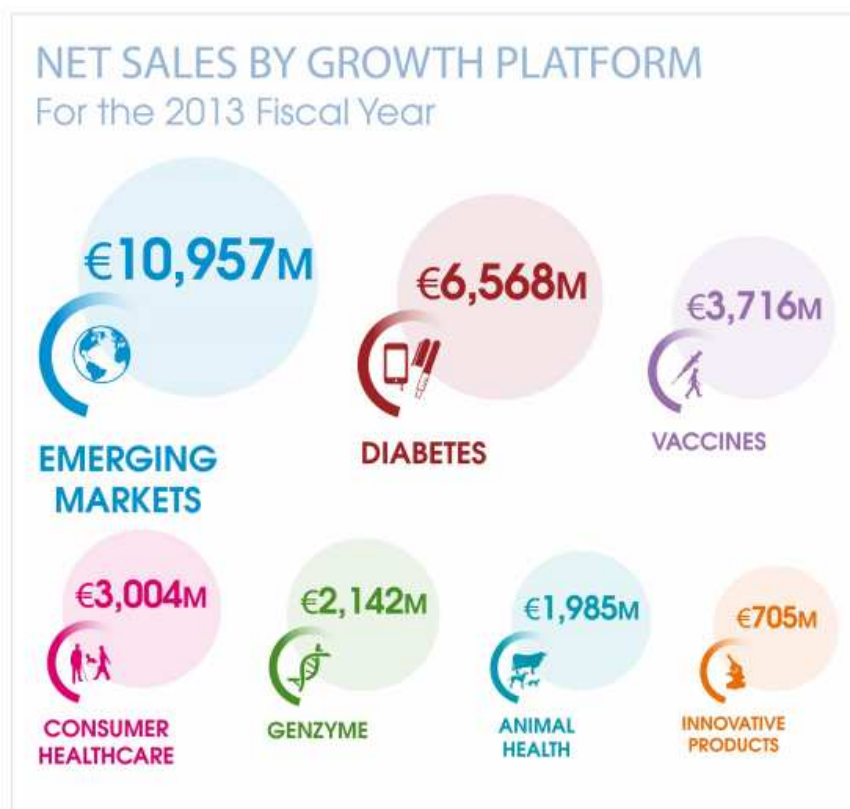
info@moneyriskanalysis.com
+39 335 6741808

Distribuzione Fatturato per Settore

Sanofi sta spingendo molto su quelle che vengono dagli addetti ai lavori chiamate le Growth Platform, ovvero prodotti e soluzioni di biofarmaceutica che vengono introdotte nel mercato e che permettono di far fronte a malattie che prima non venivano curate o venivano curate in maniera diversa.

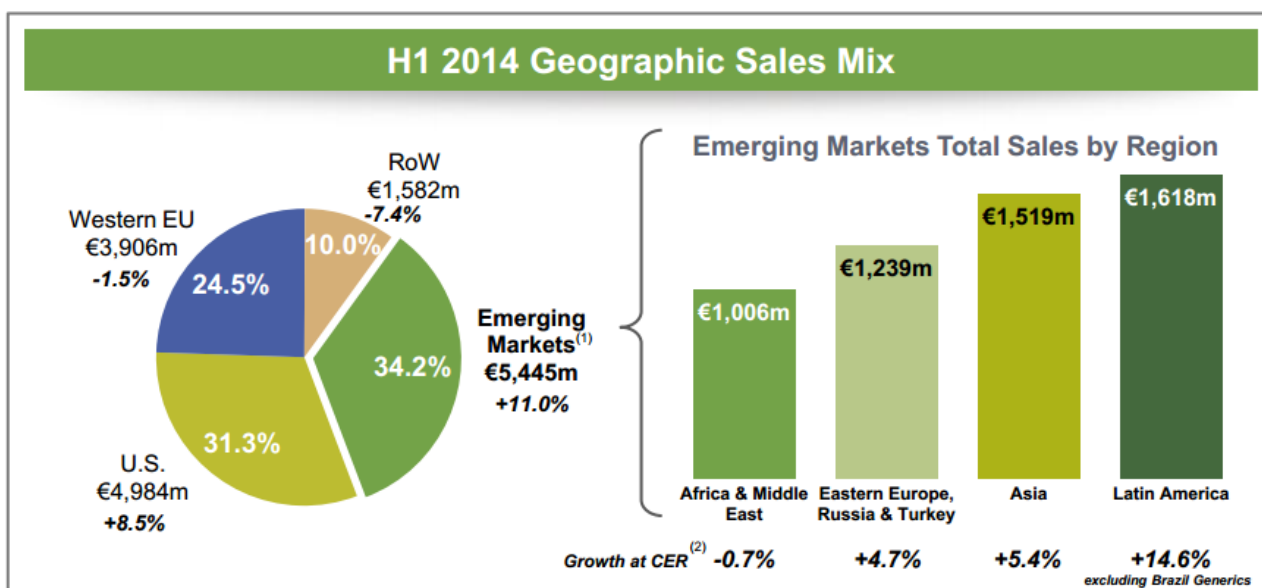
		Q2 2014 Growth at CER	H1 2014 Growth at CER
 Emerging Markets⁽²⁾	€2,855m	+16.5%	+11.0%
 Diabetes Solutions	€1,788m	+16.2%	+14.7%
 Consumer Healthcare⁽³⁾	€816m	+9.2%	+9.3%
 Vaccines	€718m	-0.4%	-2.2%
 Genzyme⁽⁴⁾	€643m	+29.1%	+25.4%
 Animal Health	€537m	+6.2%	+2.2%
 Other Innovative Products⁽⁵⁾	€189m	+13.3%	+17.8%

Il fatturato di Sanofi deriva per oltre il 75% da queste growing platform, come voluto dal management che nel 2008 ha iniziato un percorso di cambiamento della società proprio per trasformarla da azienda farmaceutica tradizionale a aziende biofarmaceutica e leader a livello mondiale. Nel 2013 hanno chiuso positivamente 7 progetti.

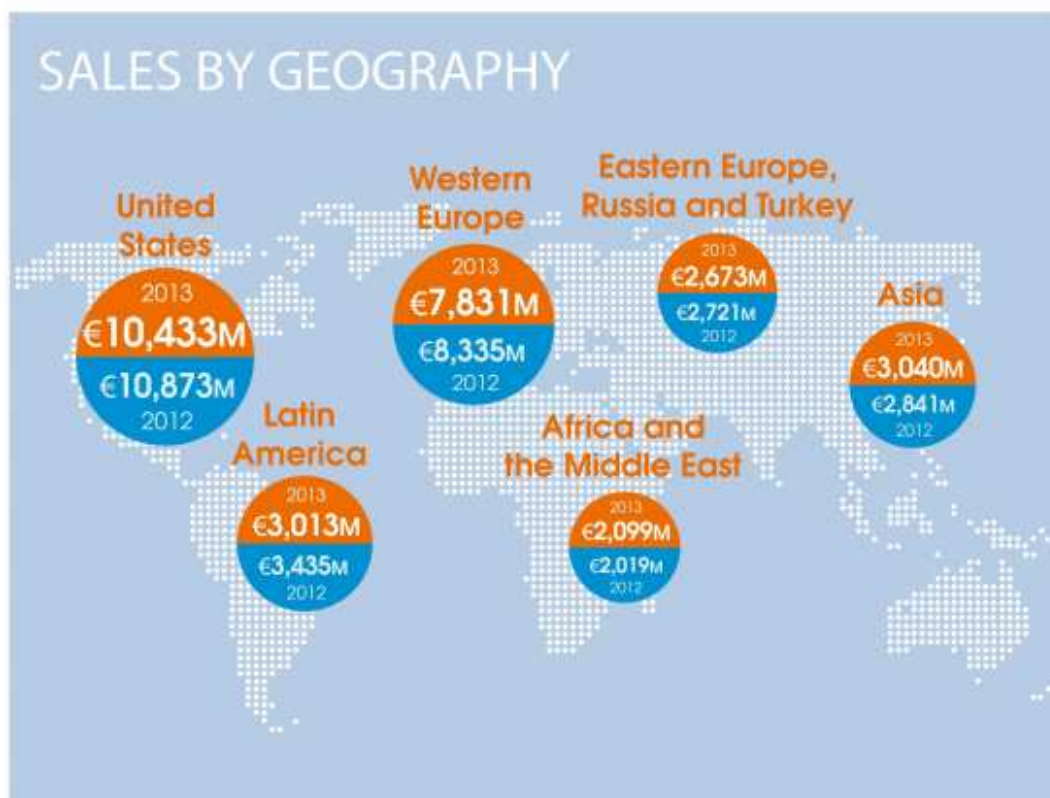


Distribuzione Fatturato per Area Geografica

Sanofi è attiva in più di 100 paesi, con una distribuzione geografica mondiale. Il fatturato è ben distribuito geograficamente come si può vedere nell'immagine sottostante.



Da notare è la crescita e presenza nel settore “Mercati Emergenti” dove Sanofi è la prima azienda di Healthcare Mondiale. Considerato che l'80% della popolazione mondiale vive nei mercati emergenti, è evidente come Sanofi in prospettiva abbia la possibilità di accrescere il proprio mercato di pazienti se non a due cifre perlomeno a una cifra, in relazione al maggior numero di pazienti che sarà in grado di accedere ai suoi prodotti e alle strutture governative che sempre più potranno farne uso.



Progetti in corso

Per capire meglio la situazione bisogna tenere presente che una volta che viene ideato un prodotto farmaceutico questo deve superare 3 fasi di valutazione:

1. Nella prima fase (**Phase I**) viene somministrato a pochi pazienti sani (10-30) per capire se non crea problemi immediati al paziente. Tali somministrazioni (trial) vengono effettuati in strutture dove i pazienti sono monitorati 24 ore su 24, in modo da verificare che il prodotto non sia dannoso per l'uomo.
2. Nella seconda fase (**Phase II**) viene ampliato il campione (30-300) di somministrazione e si prolunga il tempo, in modo da verificare che il prodotto mantenga quando individuato nella Phase I e non crei problemi genetici o disfunzionali sul medio termine. Tipicamente solo il 18% dei farmaci superano la fase 2.
3. Nella terza fase (**Phase III**) il prodotto viene somministrato a un numero molto maggiore di pazienti (300-3000) in modo da mantenere comunque il controllo a livello di Phase I e II e verificare il suo corretto funzionamento come cura effettiva per il paziente in relazione alla malattia che dovrebbe alleviare o curare. Ovviamente anche in Phase I e in Phase II si sta molto attenti al rapporto somministrazione/malattia, ma soprattutto si tiene d'occhio il paziente e le sue reazioni fisiche, biologiche e genetiche al farmaco. Se un farmaco supera la fase III vuol dire che è sul mercato. Tipicamente per essere ammesso alla vendita un prodotto deve superare due gruppi di analisi di Phase III.
4. Nella fase IV (**Phase IV**) si tiene il farmaco sotto controllo nella fase "post sales", ovvero dopo che il farmaco viene venduto liberamente o mediante prescrizione medica si tiene controllato che non ci siano particolari anomalie non evidenziate dalle Phase I, II, III.
5. L'ultima fase è la fase V (**Phase V**), fase in cui studi scientifici e ricerche portano a modifiche alla pratica comune di utilizzo del farmaco, alle sue somministrazioni o comunque in generale alle pratiche mediche ad esso associato.

Quanto indicato sopra è il livello biofarmaceutico.

Dopo aver superato la Phase III il farmaco prima di entrare in vendita deve essere ammesso (**subscription**) e quindi superare (**regulatory decision positiva**) le commissioni specifiche delle varie aree geografiche (es. US e EU), che verificano i farmaci e gli studi avvenuti in loro relazione, nonché tutti i risultati delle varie fasi in relazione alla normativa vigente. Quindi ad esempio un farmaco pur avendo superato la fase III potrebbe essere ammesso in vendita in US e non in EU.

Tutti i progetti sotto indicati sono in fase avanzata di sviluppo o in attesa di regulatory decision e sono i prodotti che Sanofi spera di rendere disponibili al mercato nei prossimi 4 anni (2014-2018).

	2014	
	Q3	Q4
Expected Regulatory Decisions		
Cerdelga™ (eliglustat) in Gaucher disease (U.S.)	<input type="checkbox"/>	
Lemtrada™ (alemtuzumab) in Multiple Sclerosis (U.S.)		<input type="checkbox"/>
Cerdelga™ (eliglustat) in Gaucher disease (EU)		<input type="checkbox"/>
Fluzone® QIV Intradermal (U.S.)		<input type="checkbox"/>
Expected Regulatory Submissions		
PR5i 6-in-1 pediatric vaccine (U.S.)	<input type="checkbox"/>	
Alirocumab in Hypercholesterolemia (U.S. & EU)		<input type="checkbox"/>
Expected Headline Phase III Data Releases		
Alirocumab in Hypercholesterolemia (9 ODYSSEY trials)	<input checked="" type="checkbox"/>	
Dengue vaccine 2nd Phase III trial in Latin America	<input type="checkbox"/>	
Expected Phase III Starts		
Dupilumab in Atopic Dermatitis	<input type="checkbox"/>	
Rotavirus vaccine		<input type="checkbox"/>
Insulin lispro in Diabetes		<input type="checkbox"/>

Quindi Sanofi ha:

- Cerdelga che deve essere approvato in EU e US
- Lemtrada in US
- Fluzone in EU
- PR5 6 in 1 pediatric Vaccine e Alirocumab che devono essere ammessi alle commissioni
- Alirocumab che deve finire la Phase III, come Dengue Vaccine
- Dupilumab, Rotavirus vaccine e Insulin lispro che devono entrare in fase III, dopo aver superato la II

Si tratta quindi di una catena di prodotti nelle varie fasi che permettono a Sanofi di avere quarter su quarter delle "growth platform" pronte al release, tanto è vero che Sanofi si aspetta nei prossimi 9 anni di rilasciare tutti questi farmaci e quindi di concludere i progetti associati.

Vediamo velocemente i progetti la cui descrizione non è chiara in modo da capirli meglio:

- **Cerdelga:** si occupa della malattia di Gaucher che presenta 3 forme. La forma II è mortale sotto i tre anni di vita. Le altre forme portano: la I osteoporosi, ingrossamento di milza e fegato e infarto osseo. Colpisce 1 ogni 100.000 nati, quindi 4 bambini al giorno ovvero 1200 bambini all'anno, quindi indicativamente nel mondo potrebbero esserci circa 100.000 pazienti affetti. Cerdelga è stato approvato il 19.08 in USA.
- **Lemtrada:** La Sla colpisce circa 2-3 persone su 100.000, quindi nel mondo i malati dovrebbero essere in proporzione attorno ai 100-150.000 individui. Lemtrada è un farmaco che riduce l'incidenza della malattia migliorando lo stile di vita.
- **Alirocumab:** viene impiegato nella cura delle forme più forti di colesterolemia. In molti paesi questa colpisce una 1 su 500. Quindi parliamo di qualche decina di milioni di persone colpite da questa problematica.
- **Dengue:** è una famosa influenza che si trova nelle zone più calde e tropicali e che ha come bacino circa metà della popolazione mondiale. Un vaccino non è mai stato trovato, almeno fino ad ora. Pare Sanofi sia riuscita a produrlo mediante Sanofi Pasteur e che questo vaccino possa essere prodotto e diffuso per ridurre la mortalità associata del 50%.
- **Rotavirus:** è un virus che colpisce la popolazione in tutto il mondo e porta a gastriti. Colpisce principalmente i bambini sotto i 5 anni ed è causa di 600.000 bambini morti l'anno nelle zone dove è meno diffuso l'igiene.

R&D



LA R&D oltre che le acquisizioni sono fondamentali nel mondo dell'health care per rimanere al passo con i tempi. Nella prossima sezione analizzeremo le acquisizioni, in questa R&D.

Sanofi investe ogni anno (media degli ultimi 5 anni) più di 4 miliardi di euro in ricerca, ha 9 progetti all'ultimo stadio e i suoi progetti per l'80% sono nel settore biologico.

Sanofi ha inoltre 46 progetti in sviluppo e sta cercando di acquisire mercato tra la popolazione che non usufruisce ancora dell'HC (circa 2 miliardi di persone).

Sanofi ha 20 R&D sites sparsi in tutto il mondo, in modo da sfruttare le competenze e conoscenze acquisite e la diversità genetica e biologica worldwide.

Acquisizioni (storia e attualità)

La storia della nascita di Sanofi è molto interessante.

Sanofi viene fondata nel 1973 come una sussidiaria di Elf Aquitaine (un'azienda francese del settore oil poi acquisita da Total), quando Elf Aquitaine prese il controllo di Labaz Group, un'azienda farmaceutica.

La prima avventura significativa di Sanofi risale al 1970, quando Sanofi acquisì la società Sterling Winthrop (un'affiliata di Eastman Kodak) nel 1994.

Sanofi-Synthelabo si formò nel 1999 quando Sanofi si fuse con Synthelabò. Al tempo della fusione le due aziende erano la seconda e la terza azienda farmaceutica francese e Synthelabo (nata nel 1970) aveva come azionista di maggioranza L'Oreal.

Le due aziende unite, iniziarono a focalizzare il loro business sulla farmaceutica, eliminando diverse business unit non core dopo la fusione, tra cui bellezza e diagnostica.

Nel 2004 Sanofi-Synthelabo acquisì **Aventis**, formando così **Sanofi-Aventis** (il nome divenne poi Sanofi dopo lo shareholder meeting del 2011).

Aventis, nata dal merging con alcune aziende tedesche e in collaborazione con alcuni aziende americane, aveva già iniziato la svolta verso le biotecnologie mediante la partnership con Regeneron, un'azienda americana di rilevanza mondiale.

Nel 2008 Sanofi acquisisce il gruppo **Zentiva** (di Praga), con obiettivo l'espansione nei mercati dell'europa orientale (1.8 miliardi di dollari)

Nel 2009 acquisisce **Medley Farma**, il terzo gruppo farmaceutico brasiliano, per 635 milioni di dollari, e quindi acquisisce anche **Teva Pharmaceuticals** sempre in Brasile.

Nel 2010 per 1.9 miliardi di dollari acquisisce **Chattem Inc.**, un'azienda che si occupa del CHC rientrando nel mercato del benessere del consumatore con prodotti come shampoo, creme di bellezza e per il sole. Sempre nel 2010 per 130 milioni di dollari acquisisce Nepentes Pharma, un'azienda di dermocosmesi polacca. Ancora nel 2010 per 520 miliardi di dollari, acquisisce anche un'azienda farmaceutica Cinese, **la Chinese Pharmaceutical Company** allo scopo di conquistare anche il mercato cinese del CHC (l'azienda acquisita è proprietaria del marchio più noto a livello cinese per i bambini)

Nel 2011, probabilmente avviene una delle acquisizioni più importanti: per 20 miliardi di dollari viene acquisita **Genzyme Corporation**, un'azienda specializzata in malattie rare, renali, endocrinologiche, oncologiche e specializzata anche in biochirurgia.

Come si può notare il CEO Chris Viebacher (arrivato nel 2008 allo scopo di risollevere le sorti e la leadership dell'azienda) si è dato da fare nelle acquisizioni.

Nel gennaio 2012 Sanofi investì 125 milioni di dollari nel finanziamento di Warp Drive Bio. Sanofi ottenne in questo modo il supporto per la ricerca interna relative alle malattie sul cancro e si tenne la possibilità di acquisire Warp Drive Bio in caso alcune milestone fossero raggiunte.

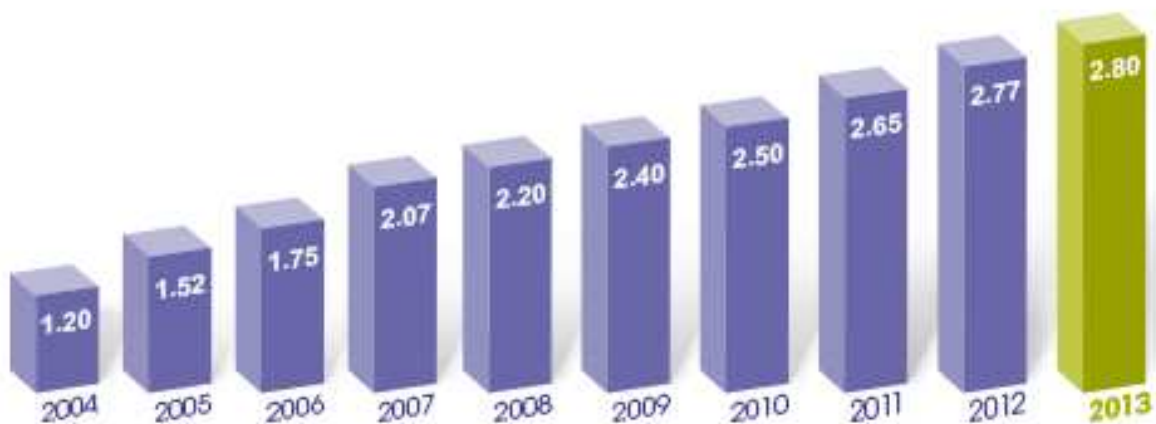
Nel 2014 Genzyme ha investito 700 milioni di dollari in Alnylam, azienda che si occupa delle studio delle interferenze nello sviluppo genetico dell'RNA detto RNAi.

In marzo Sanofi è entrata nel bid per Merck & Co. Health product unit del valore di 10-12 miliardi di dollari (per potenziare maggiormente il suo ruolo nel CHC).

Dividen History

Sanofi applica una politica del dividendo in crescita progressiva negli anni con un payout ratio del 55% nel 2013.

Net dividend (in euro)



Buyback

Sanofi sta attuando un grosso piano di buyback.

Nel 2013 ha ricomprato circa 200 milioni di euro di azioni.
Attualmente ha ricomprato 800 milioni di euro di azioni.

Financial Calendar

Il prossimo evento finanziario di rilievo è il terzo quarter che verrà presentato il 28.10.2014.

Competitors

Sanofi viene presentata in relazione ai competitor di seguito. Nella prima tabella vengono presentati i dati generali, nella seconda gli indicatori che MRA ritiene migliori per valutare l'azienda, nella terza il consensus degli analisti.

Dati Generali

Name	Country	MarketCap	Currency	P/E (TTM)	Beta	DividendYield
AstraZeneca PLC (AZN:LSE)	Inghilterra	57.66	GBP	47.18	0.3635	3.72%
Fresenius Medical Care AG & Co KGaA (FMEX:GER)	Germania	16.64	EUR	20.96	0.2557	1.06%
GlaxoSmithKline PLC (GSK:LSE)	Inghilterra	71.51	GBP	15.17	0.4837	5.43%
Merck KGaA (MRKX:GER)	Germania	8.56	EUR	23.04	0.6791	1.06%
Novartis AG (NOVN:VTX)	Svizzera	222.86	CHF	23.73	0.8139	1.93%
Roche Holding AG (ROG:VTX)	Svizzera	229.96	CHF	21.47	0.894	1.89%
Sanofi SA (SAN:PAR)	Francia	110.48	EUR	29.49	0.5466	3.35%
Pfizer Inc (PFE:NYQ)	USA	186.36	USD	18.54	0.6796	3.54%
Medtronic Inc (MDT:NYQ)	USA	63.61	USD	21.12	1.08	1.91%

Indicatori

Name	ROE	GrossMargin	NetProfitMargin	P	P\C	QR	TD/TC	NCIC
AstraZeneca PLC (AZN:LSE)	8.94%	79.78%	7.82%	118.15%	14.79	0.86	0.313	1,399
Fresenius Medical Care AG & Co KGaA (FMEX:GER)	11.32%	33.34%	7.96%	29.90%	12.02	1.39	0.466	-26
GlaxoSmithKline PLC (GSK:LSE)	75.85%	69.50%	19.90%	80.70%	11.99	0.77	0.720	1,325
Merck KGaA (MRKX:GER)	11.54%	72.18%	11.41%	9.83%	3.53	0.89	0.264	251
Novartis AG (NOVN:VTX)	13.41%	67.08%	16.69%	67.66%	17.18	1.02	0.224	1,135
Roche Holding AG (ROG:VTX)	68.57%	73.39%	23.61%	62.55%	17.18	1.20	0.494	-530
Sanofi SA (SAN:PAR)	6.77%	66.84%	11.85%	55.1%	16.40	1.20	0.200	1,876
Pfizer Inc (PFE:NYQ)	13.38%	81.29%	20.67%	61.68%	13.26	2.37	0.329	-7,898
Medtronic Inc (MDT:NYQ)	16.08%	74.52%	18.02%	36.46%	16.25	3.51	0.380	484

Legenda:

- P = payout Ratio (TTM)
- P\C: price/cash flow per share
- QR : quickratio
- TD/TC: total debt/total capital
- NCiC: net change in cash

Sanofi ha un'ottima gestione del debito, un ottimo cashflow e un buon quickratio. E' invece in coda alla classifica per il ROE.

Giudizio Analisti

Name	Buy	Outperform	Hold	Underperform	Sell	Tot	% +	% -
AstraZeneca PLC (AZN:LSE)	6	8	24	9	8	55	25%	31%
Fresenius Medical Care AG & Co KGaA (FMEX:GER)	12	11	20	2	3	48	48%	10%
GlaxoSmithKline PLC (GSK:LSE)	8	10	22	5	4	49	37%	18%
Merck KGaA (MRKX:GER)	3	6	16	7	3	35	26%	29%
Novartis AG (NOVN:VTX)	8	11	15	4	1	39	49%	13%
Roche Holding AG (ROG:VTX)	10	12	6	1	0	29	76%	3%
Sanofi SA (SAN:PAR)	11	13	16	4	2	46	52%	13%
Pfizer Inc (PFE:NYQ)	8	7	7	1	1	24	63%	8%
Medtronic Inc (MDT:NYQ)	9	8	15	0	0	32	53%	0%

Sanofi è #3, dopo Pfizer e Roche.

Value Analysis

L'analisi value si basa su income statement, balance sheet e cashflow degli ultimi 5 anni.

Income Statement (Conto Economico)

In milioni di EUR

	2013	2012	2011	2010	2009
Revenue	33306	35957	35058	34036	30749
Variazione Revenue	-7%	3%	3%	11%	
Gross Profit	22315	24859	24193	24638	22869
Variazione GP	-10%	3%	-2%	8%	
Gross Margin	67%	69%	69%	72%	74%
SGA	8603	8929	8508	8149	7325
Variazione SGA	-4%	5%	4%	11%	
	39%	36%	35%	33%	32%
R&S	4770	4905	4788	4547	4583
Variazione R&S	-3%	2%	5%	-1%	
	14%	14%	14%	13%	15%
Operating Income	5105	6432	5861	6535	6366
Variazione OI	-21%	10%	-10%	3%	
Operating Margin	15%	18%	17%	19%	
Net Interest Income	503	658	604	362	300
Net II / Operating Income	10%	10%	10%	6%	5%
Net Income	3716	4889	5646	5467	5265
Variazione NI	-24%	-13%	3%	4%	
Net Margin	11%	14%	16%	16%	

Aspetti Positivi:

- Ottimo gross margin
- Buon SGA (in riduzione)
- Buon rapporto interessi/operating income

Neutrale: Net Margin Neutrale

Balance Sheet (Stato Patrimoniale)

In milioni di EUR

	2013	2012	2011	2010	2009
Total Asset	96065	100409	100672	85264	80251
Variazione Asset	-4%	0%	18%	6%	
Total Liabilities	13957	13860	13564	10087	10965
Variazione Liabilities	1%	2%	34%	-8%	
Total Equity	56885	57332	56193	53097	48322
Variazione Equity	-1%	2%	6%	10%	
Current Debt	4176	3812	2940	1565	2866
Variazione CD	10%	30%	88%	-45%	
LT Debt	10414	10719	12499	6695	5961
Variazione LTD	-3%	-14%	87%	12%	
CD / LTD	40%	36%	24%	23%	
NLT Debt/Net Income	2.8	2.2	2.2	1.2	1.1
Azioni proprie	0	0	0	0	0
Retained Earnings	0	0	0	0	0
RE/LT Debt	0%	0%	0%	0%	0%
Quoziente di indebitamento modificato	0.25	0.24	0.24	0.19	0.23
Rendimento del capitale netto	7%	9%	10%	10%	11%

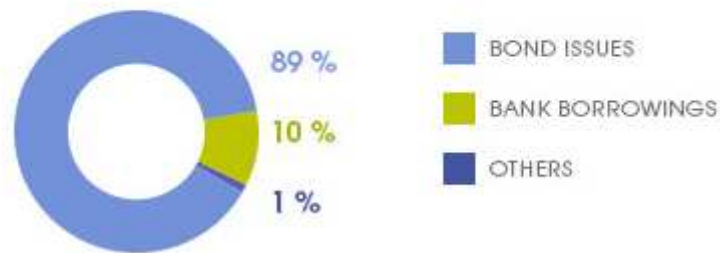
Il netincome riesce a estinguere il debito in 3 anni, valore positivo.

Il rapporto current debt/lt debt è buono e il quoziente di indebitamento è eccellente.

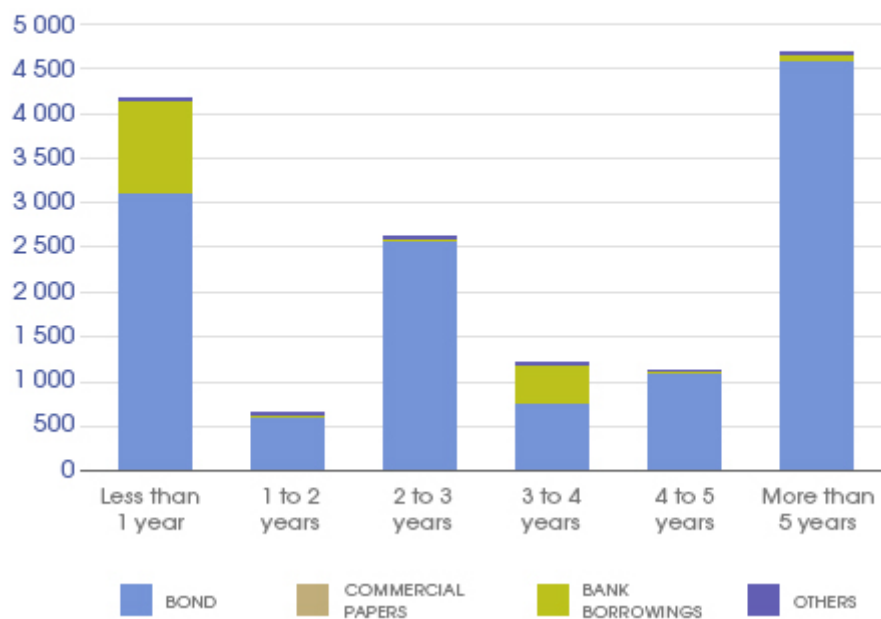
La società è inoltre riuscita nel 2012 e 2013 a ridurre l'indebitamento di 1.7 miliardi di euro nonostante abbia comunque effettuato investimenti e acquisizioni.

Sanofi descrive molto chiaramente la struttura del proprio debito come vediamo nei grafici a seguire.

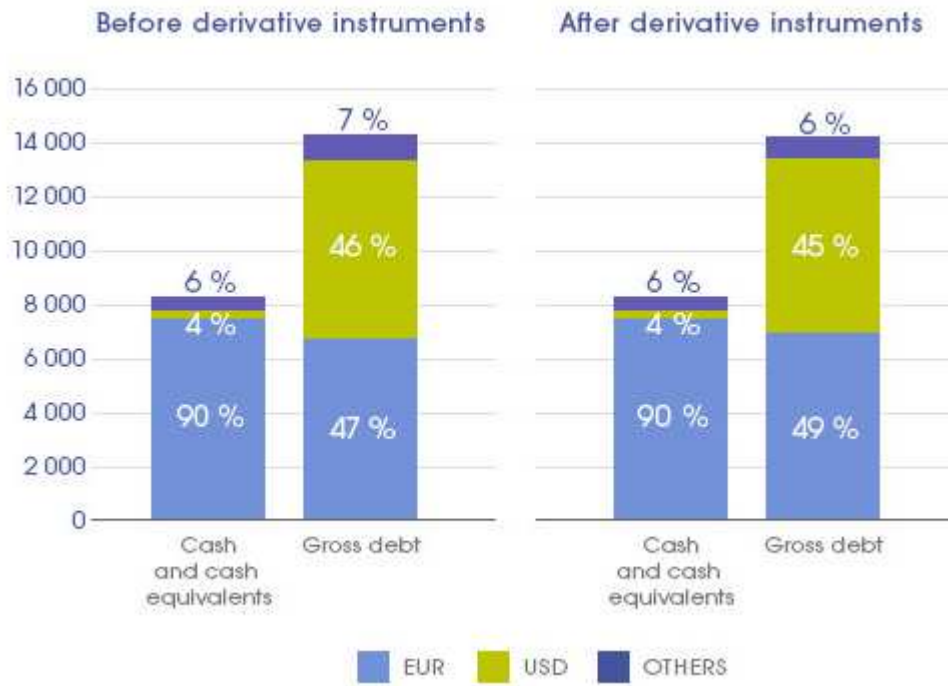
Gross debt by origin



Gross debt by maturity as of December 31, 2013 (in millions of euros)



Sanofi è piuttosto esposta al cambio EUR/USD visto che il 45% del suo fatturato è in USD.



Cashflow (Flussi di cassa)

In milioni di EUR

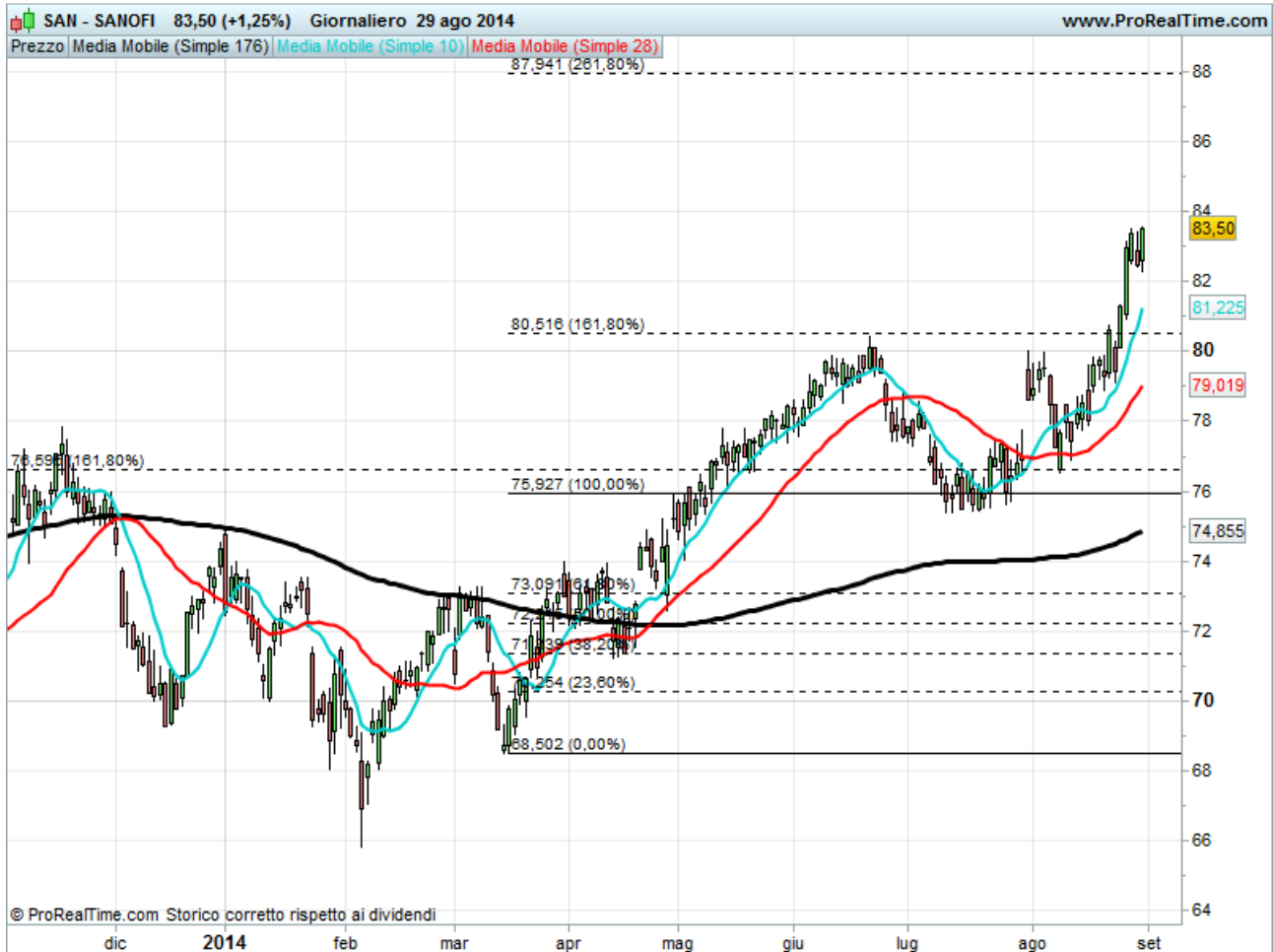
	2013	2012	2011	2010	2009
Free Cash Flow	5556	6559	7537	8197	6730
Net change in cash	1876	2257	-2341	1793	466
Variazione Net Change in cash	-17%	-196%	-231%	285%	
Spese in conto capitale	1273	1587	14701	3475	7287
Variazione SICC	-20%	-89%	323%	-52%	
Utile Netto / SICC	292%	308%	38%	157%	

Il net change in cash è positivo negli ultimi due anni, il segnale è positivo in relazione al debito ridotto. Il free cash flow si mantiene comunque buono.

L'utile netto in rapporto alle spese in conto capitale è notevole, ma va considerato che le spese che vengono fatte da Sanofi sono principalmente in R&D. Quindi facendo Utile netto / (SICC + R&D) raggiungiamo circa il 50% che comunque rimane un eccellente valore.

Analisi Tecnica

GRAFICO DAILY SANOFI



Qualche settimana fa avevo analizzato questo titolo mentre si trovava a ridosso della resistenza di 80 euro, dicendo che era fra quelli che più mi convincevano. Ebbene, la rottura dell'obiettivo Elliott-Fibonacci di 80,50 ha innescato una progressione interessante del rialzo, verso l'obiettivo di breve posto a 88 euro.

GRAFICO WEEKLY SANOFI



Ancora più interessante se osserviamo il grafico settimanale, con il quale si vedono chiaramente gli obiettivi di Elliott-Fibonacci sul ciclo di lungo. Superata la linea dei 71 euro, infatti, il rialzo si è esteso decisamente fino a 84 che ad oggi rappresenta il massimo toccato in aprile 2013, per poi ritracciare in prossimità dei punti di rottura e formare una base importante. Ad oggi quindi il test più importante lo troviamo a 84 oltre il quale potremmo assistere all'obiettivo di 88 precedentemente indicato fino a 92.

INDICATORI: nel complesso gli indicatori si trovano in una posizione di trend strong-bullish.

FORZA CONTRO EUROSTOXX



Il quadro della forza nei confronti dell'indice europeo è in progressione, dopo un periodo di magra subito nella seconda parte del 2013.

FORZA CONTRO SETTORE



Anche nei confronti del settore Health Care il titolo in questione presenta una forza in progressione, sia nel breve che nel lungo, dopo un periodo di riflessione proprio nella seconda parte del 2013.

CONCLUSIONE TECNICA

Il titolo presenta tutte le caratteristiche necessarie per proseguire la strada in favore dei target programmati tra 88 e 92. Situazioni pericolose di arresto potrebbero nascere in caso di ritorno sotto quota 79 euro, mentre un'inversione di lungo periodo sarebbe da considerare solo sotto i 74 euro.

Glossario

<http://www.moneyriskanalysis.com/it/glossario.php>

General Disclaimer

L'analisi dei dati e le informazioni contenute in questo documento sono preparate a solo scopo informativo, e non rappresentano un'offerta o sollecitazione di un'offerta a comprare o vendere quote di Fondi di Investimento o di qualsiasi altro strumento finanziario, o a sottoscrivere Contratti di Gestione di qualunque società'.

Questo documento non fornisce nessuna indicazione, consulenza o informazione necessaria a prendere alcuna decisione di investimento. La performance del passato non e' indicativa di uguali rendimenti nel futuro.