

CREMONINI Con l'accordo siglato alla presenza di Putin, quattro nuovi fondi sovrani sono entrati nel capitale di Inalca, portando il totale a 6, record a livello globale. Come ha fatto a riuscirci la famiglia emiliana?

di Alessandro Carollo

Con quello annunciato alla presenza di Vladimir Putin i Cremonini hanno fatto poker. Il presidente della Russia e anche di Rdif, il fondo sovrano russo, durante il recente International Economic Forum di San Pietroburgo ha assistito alla cerimonia con cui è stato reso noto un nuovo ingresso di fondi sovrani nel capitale del gruppo di Castelvetro (Modena). Nelle attività di produzione primaria di carne bovina (allevamento e macellazione) in Eurasia il gruppo ora vanta la presenza contemporanea del fondo sovrano russo e di quelli di Arabia Saudita (Pic), Abu Dhabi (Mubadala) e Kuwait (Kia). Il gruppo, fondato da Luigi Cremonini e guidato dal figlio Vincenzo, con 4,2 miliardi di fatturato e 290 milioni di ebitda, è uno dei principali operatori europei del settore agroalimentare. «Il Cavalier Luigi è un imprenditore di razza, straordinario e saggio per come ha saputo gestire il passaggio generazionale, ormai compiuto con successo, e per come sta aiutando la terza generazione a inserirsi in azienda, rispettando i valori e la meritocrazia». A parlare così è Isidoro Lucciola, banchiere d'affari che siede nel board di Inalca Eurasia. «È anche un grande motivatore; quando pensi di aver fatto una cosa buona ti ringrazia sempre a metà, lasciando l'altra metà per la prossima cosa buona che ancora devi realizzare». All'interno del gruppo, la Inalca, con un fatturato di 2 miliardi e 120 milioni di ebitda, è la sub-holding leader in Italia nella produzione di carni bovine e da sempre attiva nei servizi di distribuzione alimentare all'estero, con presenza in oltre 60 Paesi e posizioni di leadership in Russia (dove opera da oltre 30 anni) e Africa. La controllata Inalca Eurasia ha un giro d'affari di 290 milioni ed è leader assoluto in Russia nei servizi di distribuzione alimentare, oltre ad avere importanti attività di produzione di carni bovine.

Il poker di Castelvetro

L'ad Vincenzo: modello vincente perché sostenibile

Una società fondata 55 anni fa a Castelvetro di Modena attrae investitori strategici di lungo periodo che in totale contano su oltre 1.500 miliardi di dollari gestiti. È Inalca, società controllata dalla famiglia Cremonini che sviluppa le attività di produzione e distribuzione internazionale del gruppo, di cui detengono circa il 28% Cdp Equity (l'ex Fondo Strategico Italiano) e il fondo sovrano del Qatar (Qia). Nella controllata Inalca Eurasia, che si occupa dello sviluppo in tutti i Paesi eurasiatici nati dalla fine dell'Urss, il 40% appartiene a una family office strategico che fa riferimento alla famiglia Sarkissian. Di Orenbeef (che cura allevamenti e produzione di carni in Russia) hanno acquisito il 20% i quattro fondi sovrani guidati da Rdif (si veda altro servizio in pagina). MF-Milano Finanza ha approfondito con Vincenzo Cremonini, ad del gruppo, i motivi di questo interesse.

Domanda. Pur essendo un'azienda familiare, da anni avete aperto il capitale a investitori strategici di lungo periodo. Perché?

Risposta. La risposta è nell'espressione «investitori strategici di lungo periodo». Il settore agroalimentare richiede una visione di business a lungo termine, che non può lasciare spazio alla speculazione di breve respiro. Nella strategia di sviluppo internazionale questi partner

sono alleati preziosi, anche perché grazie al loro standing istituzionale ci permettono di affrontare più efficacemente lo sviluppo nei nuovi mercati.

D. Qual è il fattore che i fondi sovrani trovano decisivo nel vostro gruppo?

R. Il nostro è un modello di business di successo in Italia, in Europa e nel mondo, e questo ci viene riconosciuto. È un modello che prevede la creazione di una filiera corta e sostenibile, replicabile, che coinvolge tutti gli attori, dagli agricoltori e allevatori locali alla produzione e alla distribuzione, con lo scopo di valorizzare i prodotti di carne bovina per servire la domanda crescente di carni locali di qualità. L'agrobusiness è uno dei temi principali nelle agende di tutti i governi ed è logico che i fondi sovrani puntino a questo settore.

D. Nel mondo cresce l'attenzione verso sostenibilità e protezione dell'ambiente. Il vostro è uno dei settori sensibili a questi problemi: come state rispondendo a questa sfida cruciale?

R. Sostenibilità, presidio e protezione dell'ambiente devono coniugarsi con la richiesta crescente di proteine animali. La risposta è

nel modello di filiera alla base della nostra attività, a partire dal coinvolgimento della parte primaria: migliaia di agricoltori e allevatori locali attraverso il nostro modello avranno la certezza di un ritorno economico di medio-lungo periodo, potranno fare investimenti e presidiare il territorio evitando il rischio dell'abbandono. Ma non basta: le carni devono poi essere lavorate nel modo migliore e distribuite in tutti i segmenti con la migliore valorizzazione possibile. La Russia, per esempio, oggi è un importatore netto di carni bovine, ed è un paradosso se consideriamo le caratteristiche del territorio e dell'ambiente, ideali per la produzione sostenibile in quanto vasto e ricco di cereali. Il rilancio della produzione porterà ricchezza e sviluppo locali, oltre a garantire il rispetto per l'ambiente grazie all'applicazione delle più innovative pratiche di allevamento.

D. Il gruppo Cremonini non è solo carne bovina. Quali sono le prossime sfide?

R. Abbiamo chiuso il 2018 con un fatturato consolidato di 4,18 miliardi, di cui poco meno del 50% nella produzione e distribuzione internazionale, il 38% nella distribuzione in Italia e il 15% nella ristorazione. Puntiamo a una crescita proporzionale di tutti i settori, con un occhio particolare alla ristorazione, per la quale prevediamo nel 2019 una significativa crescita. (riproduzione riservata)



Vincenzo Cremonini

Obiettivo dell'investimento dei fondi sovrani è replicare in Eurasia il modello di business nelle carni bovine adottato da Inalca in Italia, che si basa sull'integrazione completa di una filiera sostenibile, dall'agricoltura alla trasformazione e alla distribuzione. «Piantano il tricolore nei posti più impensati del mondo e gli fanno onore. È la cosa più affascinante di questo gruppo: il coraggio di andare in mercati dove altri avrebbero paura con

l'idea di restarci per sempre, investendo nell'economia locale e riuscendo a fare profitti», aggiunge Lucciola. Negli ultimi cinque anni Inalca Eurasia ha realizzato diverse operazioni finanziarie,

tra cui il primo accordo quadro di collaborazione firmato tra una società controllata da capitali esteri e Sberbank (la prima banca russa), finalizzato un project finance che rappresenta il nuo-

vo benchmark del mercato russo (12 anni per realizzare l'impianto di macellazione di Orenbeef), l'investimento in equity di minoranza di Twoford e l'investimento di quattro nuovi fondi sovrani. In Russia negli ultimi 20 anni la popolazione bovina è scesa da 32 a 18 milioni di capi. Per invertire il trend e rispondere ai problemi legati alle sanzioni internazionali attraverso la produzione locale, la scelta è ricaduta ancora su Inalca. (riproduzione riservata)

Dai Pir agli Eltif, quanto rende il private capital

di Stefania Peveraro

Irendimenti di lungo periodo che si possono incassare con gli investimenti di private capital sono molto interessanti. Tra il 2007 e il 2017 il private capital a livello globale ha battuto gli investimenti azionari quotati, con rendimenti medi di oltre il 10% l'anno. Quanto all'Italia, Kpmg aveva calcolato per il 2017 un buon Irr lordo del 12,5%, sebbene sotto il 14,5% del 2016 e sotto il picco del 19,7% del 2014. Numeri ancor più interessanti oggi, alla luce di due fatti: che sono ormai legge le nuove norme sui Pir che condizionano gli incentivi fiscali al rispetto di criteri relativi agli investimenti in venture capital e che giovedì 27 giugno è stato approvato il decreto Crescita, che contiene la norma che

introduce un vantaggio fiscale per i sottoscrittori degli Eltif (European Long term Investment Funds) Gli Eltif sono fondi di investimento alternativi chiusi di diritto europeo che hanno un'ottica temporale di lungo termine e che sono sottoscrivibili anche dagli investitori privati, perché sono concepiti tenendo conto di una serie di criteri che limitano i rischi. Il mercato italiano li sta scoprendo ora perché la normativa nazionale si è adeguata solo un anno fa alle disposizioni del Regolamento Europeo sugli Eltif varato nel 2015. Gli Eltif sono stati concepiti per canalizzare sull'economia reale e risparmi a lungo termine della clientela privata e in particolare modo di quella dotata di patrimoni consistenti e quindi in grado di prendersi rischi di investimento tipici del private capital e

di mantenere impegnati i capitali a lungo termine. Questi prodotti prevedono tagli di investimento minimi attorno ai 100 mila euro. In Italia quest'anno sono già stati lanciati due Eltif: uno di Eurizon a gennaio e uno di Muzimich a marzo, mentre a breve dovrebbe essere la volta di Kairos. Lo scorso novembre, in sordina, Blackrock ha a sua volta proposto un Eltif per il quale è disponibile un Kid in italiano. Peraltro prosegue il trend che vede gli asset manager europei impegnati nella strutturazione di prodotti di investimento di private capital destinati a investitori privati. Il tutto nell'ottica di replicare gli alti ritorni e la bassa volatilità offerti dagli asset alternativi, sinora a disposizione solo di investitori istituzionali o family office. Passando per gli Eltif ma anche per

fondi d'investimento alternativi non riservati. Proprio per parlare di questi temi BeBeez ha organizzato un convegno a Milano il 2 luglio in collaborazione con Iside-eWork e con il patrocinio dell'Associazione Italiana Private Banking. Oltre al segretario generale di Aipb Antonella Massari, intervengono Anna Gervasoni (direttore generale di Aifi) e, in tavola rotonda, Theo Delta-Russell (deputy head di Mediobanca Private Banking), Paolo Martini (ceo di Azimut), Giovanni Carenini (condirettore generale Amundi sgr), Eugenio de Blasio (ad di Green Arrow Capital sgr), Filomena Cocco (managing director of european marketing & client relations Muzimich&Co) e Gianandrea Perco (ceo di Dea Capital Alternative Funds sgr). (riproduzione riservata)