

Argomento: Valagro: si parla di noi

Syngenta ha comprato Valagro

LUIGI CHIARELLO

L' a.d. di Syngenta Italia, Vanelli, e il ceo del gruppo italiano, Natale, spiegano l' operazione E investirà due mld \$ in 5 anni sull' agricoltura sostenibile Un altro gioiello del Made in Italy passa in mani straniere: Syngenta Group ha acquisito il 100% di **Valagro**, multinazionale tascabile con sede ad Atesa, in Abruzzo, e ricavi per 175 mln di dollari l' anno (esercizio 2019). **Valagro** è leader mondiale nel settore dei biostimolanti e del bio-controllo. In sostanza, è player di riferimento globale nel campo delle specialità nutrizionali per le colture e nella cura e protezione delle piante, mediante rimedi non chimici, ma di origine naturale. L' acquisizione di Syngenta - a sua volta passata di mano nel 2016 (per 43 mld di euro) al colosso pubblico cinese della chimica, ChemChina - è avvenuta attraverso la business unit: Syngenta Crop Protection. I termini finanziari dell' operazione sono riservati, ma ItaliaOggi ha raggiunto Giuseppe Natale, fondatore e ceo di **Valagro**, e Riccardo Vanelli, ad di Syngenta Italia, per capire i contorni di un' operazione che porta nel portafogli Syngenta un' azienda capace di mettere a segno un tasso di crescita annuo (Cagr) del 10% nel decennio 2009/19, in un mercato, quello dei biologicals, destinato a raddoppiare nei prossimi cinque anni. Da subito, però, è possibile dire che **Valagro** continuerà a operare come brand indipendente sul mercato e manterrà il suo quartier generale in Italia; che Giuseppe Natale uscirà dalla proprietà, ma resterà ad; che il suo presidente e co-fondatore, Ottorino La Rocca, non parteciperà alla nuova sfida. Domanda. Cosa significa per



Syngenta questa acquisizione? Porsi in linea con le nuove frontiere legate alla sostenibilità e al Green New Deal europeo? Risponde Vanelli. **Valagro** è una vera eccellenza del Made in Italy, un brand associato a scienza e tecnologia per l'eccellenza. Questa è un'acquisizione strategica, perché il suo posizionamento è nella mission di Syngenta, che vuol crescere nei comparti del bio-controllo e dei biostimolanti. Per questo abbiamo costituito una divisione Crop Protection. Si tratta di un'attività complementare a quella chimica e degli agrofarmaci, che acquisisce importanza alla luce dell'evoluzione del mercato e normativa. Andiamo incontro alle esigenze degli agricoltori: gestione del cambiamento climatico e degli stress abiotici, non legati a infestanti, della siccità, dell'eccesso di acqua. **Valagro** è leader in questi ambiti e offre soluzioni interessanti. Anche sui versanti della fertilità del terreno e della riduzione del livello di residui di agrofarmaci in ambiente e alimenti. Ora possiamo creare protocolli di coesistenza tra chimica di sintesi e biostimolanti per garantire al mercato risultati sostenibili. D. C'è anche l'obiettivo di accedere ai finanziamenti Ue della strategia Farm to Fork o ai fondi dei contratti di filiera? Risponde Vanelli. Sono valutazioni che faremo nel futuro, ma la nostra acquisizione ha un valore globale, non solo europeo. D. Quanto è costata l'acquisizione? Risponde Vanelli. Non possiamo condividere l'informazione. Posso dire che il fatturato di **Valagro** rileva come ordine di grandezza dell'operazione. D. La crescita attesa? R. Risponde Vanelli. Nell'ultimo decennio il mercato dei biologicals è cresciuto a doppia cifra in maniera progressiva. Ci aspettiamo un tasso di crescita identico fino al 2030; crediamo in un'ulteriore intensificazione del segmento nei mercati maturi e in una forte crescita nei mercati in cui queste tecnologie devono ancora entrare. Syngenta offre a **Valagro** la propria capacità di copertura del mercato. D. **Valagro** in futuro verrà quotata? Risponde Vanelli. Non lo abbiamo ancora valutato. La volontà è di mantenere il brand e preservare il più possibile le caratteristiche dell'azienda; al momento la sua governance resta intatta ed eventuali cambiamenti saranno comunicati a tempo debito. Ora **Valagro** può far conto sulle nostre risorse e amplificare sinergie e capacità di ricerca, attraverso gli strumenti a disposizione di Syngenta, che ne garantisce l'autonomia operativa. D. Cosa significa per **Valagro** entrare in Syngenta? Risponde Natale. L'azienda è stata fondata nel 1980, avevo 20 anni, ero uno startupper ma non lo sapevo (ride). Ciò che oggi è riconosciuto come un mega-trend, la sostenibilità, è il nostro Dna. Abbiamo sempre investito in scienza e innovazione. Da pionieri siamo diventati leader mondiali in un segmento, quello dei biologicals, che, va detto, è ancora una nicchia. D. Una nicchia? Risponde Natale. Esatto. Il giro d'affari dei biostimolanti a

livello mondo è di circa due mld di euro con un basso livello di adozione degli agricoltori. Il mercato spinge per il ricorso a questi prodotti, ma l'adozione di queste soluzioni da parte degli agricoltori è ancora bassa. E la crescita della popolazione mondiale genera alta pressione sulla produzione. D. Quindi? Risponde Natale. Avevamo bisogno di risorse. Quelle necessarie per avere un impatto globale sono impensabili per un'azienda delle nostre dimensioni. Se vogliamo fare un salto e avere un impatto importante nel mondo delle produzioni agricole dobbiamo cambiar passo. E' questo il motivo che ha spinto gli azionisti a prendere la decisione di entrare in Syngenta. E guardi, non è stato un passo semplice per me, che sono fondatore di Valagro. Ma quando ho dovuto scegliere con chi interloquire non ho avuto dubbi: Syngenta era se non l'unica, tra le poche aziende in cui riconoscevamo responsabilità sociale nella finanza, impegno per la scienza. Non avrei accettato compromessi nel posizionare la nostra azienda in un contesto che non la rispetta. D. Ma è un altro tesoro del Made in Italy che passa in mani straniere ... Risponde Natale. Non è stato fatto per ragioni diverse dalla crescita. Piuttosto che vivere un futuro in cui la nostra azienda non avrebbe avuto le disponibilità per competere ho scelto di entrare in un contesto che rispettasse prerogative per noi importanti, garantendoci il rispetto della mission aziendale. Vede, Valagro non è indebitata o sotto-capitalizzata: spendiamo in ricerca e sviluppo il 5% del nostro fatturato. E tanto, ma Syngenta investe due miliardi in R&S. E per poter avere un impatto sul mercato occorrono dimensioni di scala. D. Valagro è in crescita costante, perché non ha scelto di camminare da sola? Risponde Natale. Valagro cresce del 10% da dieci anni. E possiamo crescere a doppia cifra per i prossimi quattro, ma non sono sicuro che questa azienda possa restare competitiva per i prossimi dieci. Senta, sono stato insignito del Cavaliato del lavoro, ci tengo al sistema Paese, ma piuttosto che avere problemi finanziari tra 5 o 6 anni ho preferito traghettare il gruppo in un contesto capace di offrire opportunità di crescita e occupazione al paese. D. Syngenta è in mani pubbliche cinesi; questo apre porte a Valagro? Risponde Natale. Può essere un acceleratore per la crescita: Valagro è già multinazionale; siamo in Cina dal duemila, a Shanghai, e siamo operativi. Ci aspettiamo di accelerare. C'è bisogno del nostro contributo in Cina. Cercheremo di utilizzare le opportunità che il mercato offre nel rispetto delle sue regole. E di far leva sulle nuove conoscenze. D. C'è il rischio che il know-how accumulato venga «clonato» in Cina? Risponde Natale. Il fatto che il 100% di Valagro finisca in mano a Syngenta la tutela sul versante della proprietà industriale. Una partecipazione minoritaria poteva essere più preoccupante. Oggi chi ha il controllo fa più attenzione alla proprietà intellettuale. E

poi, c'è un altro dato D. Quale? Risponde Natale. La tecnologia ha una shelf-life, se non sostenuta. E il nostro vantaggio competitivo nei confronti di Syngenta è di 5 anni; se avessimo smesso di investire ci avrebbero recuperato in un lustro. Il nostro è un know-how sedimentato nel tempo. Comunque, non vedo dinamiche differenti se la proprietà è cinese, statunitense o giapponese. Aggiunge Vanelli. Syngenta investirà 2 mld di dollari sull'agricoltura sostenibile nei prossimi 5 anni, in aggiunta alle sue attività di ricerca e sviluppo. Ha 5.000 persone che si dedicano a questo. E abbiamo scelto di dar continuità a **Valagro**, mantenendo stabilimenti, brand e headquarters in Italia; garantiremo a **Valagro** una scala globale, ma la componente di italianità sarà mantenuta. Il piano industriale di **Valagro** sarà potenziato nei prossimi mesi. Syngenta vuole mettere a disposizione del mercato quattro asset: bio-controllo, digitalizzazione, genetica e protezione delle piante in termini tradizionali, legati alle innovazioni della chimica D. Ma perché **Valagro** non si è limitata a un'operazione finanziaria? Risponde Natale. Avevamo già un fondo americano di private equity, che ha investito con quote di minoranza in azienda: Metalmark, galassia Morgan Stanley. E non è entrato per necessità finanziarie; abbiamo sempre avuto linee di credito in avanzo e rifuggito il debito. Né c'era liti tra i fondatori o problemi di governance. Non sono i soldi il problema. D. Allora qual è? Risponde Natale. L'agricoltura tra 10 anni sarà diversa da oggi. E la massa critica necessaria a competere su scala globale sarà maggiore: gli agricoltori non acquisteranno più i mezzi tecnici come oggi, si userà il telefonino per curare le colture. D. Chissà cosa ne penseranno, allora, gli americani di questa alleanza con ChemChina Risponde Vanelli. Syngenta è un gruppo mondiale e questa acquisizione porterà vantaggi agli Usa, alla Cina, all'Asia, all'Europa. © Riproduzione riservata.