

Food 1 Grandi manovre tra il gruppo Ebro Foods e l'Italia. Obiettivo: allargare il portafoglio di partecipazioni

# Spagnoli con le mani in pasta

**Dopo aver comprato il 25% di Riso Scotti, il colosso iberico corteggia i tortellini Rana. Ma all'orizzonte potrebbe esserci anche un interesse per la De Cecco**

**U**n nuovo dossier si sta muovendo nei circuiti sotterranei del food made in Italy lungo la rotta Spagna-Italia: il colosso agroalimentare Ebro Foods, tra le blue chip della Borsa di Madrid, con un giro d'affari nei mercati del riso e della pasta di mezzo mondo che supera i 2 miliardi di euro, vuole tornare a fare shopping al di qua del Mediterraneo. Appena un paio di mesi dopo aver messo le mani sul 25% di Riso Scotti con una fiche da 18 milioni, Ebro ha puntato il proprio mirino sulla pasta Rana, un mix di italianità e crescita internazionale (con una quota di export che è arrivata a incidere per il 40% sul fatturato globale) dall'appeal praticamente irresistibile per gli spagnoli. Colpiti, in particolare, dall'ultima

avventura targata **Gian Luca Rana**, sbarcato a Chicago proprio un anno fa con uno stabilimento di 14 mila metri quadrati e un obiettivo di ricavi che in tre anni dovrebbero arrivare a toccare, soltanto negli States, i 150-200 milioni di dollari.

«Convincete Rana ad aprire le porte della cassaforte di San Giovanni Lupatoto», anche con una soluzione, in prima battuta, low profile: quota di minoranza e ingresso nella cabina di regia. L'ordine è partito direttamente dal gran capo di Ebro, **Antonio Hernández Callejas**, presidente e amministratore delegato, nonché azionista di riferimento della holding madrilenana, dallo scorso agosto presenza costante nel board di Riso Scotti, a Pavia, insieme al suo

manager più fidato, **Salvador Loring Lasarte**, l'uomo chiave dell'affare chiuso in estate con **Dario Scotti**, cui avrebbe affidato anche le redini operative del capitolo Rana. In Italia

per quasi vent'anni, da quando, nel '91, la famiglia Hernández era entrata in affari con il gruppo Ferruzzi, fino ad acquisire, dopo le drammatiche vicende di Tangentopoli, il controllo

**A tavola Sopra, da sinistra, Antonio Hernández Callejas, Angelo Dario Scotti, Gian Luca Rana. A sinistra, il pastificio Rana a Verona**

## I CONTI DELLA EBRO

Giro d'affari	2 miliardi
Mol	158 milioni
% export sul fatturato	93%
Mercati	25 Paesi

## I NUMERI DI RANA

Giro d'affari	371 milioni
Mol	28 milioni
% export sul fatturato	40%
Mercati	37 Paesi



totale della Mundi Riso di Vercelli (ancora oggi azienda-satellite della galassia Ebro Foods), Losing Lasarte si è inventato un colpo a sorpresa, convincendo Dario Scotti a indossare, in qualche modo, i panni dell'ambasciatore di Ebro. La prima telefonata, esplorativa, sarebbe partita proprio da Pavia. Dall'altra parte del filo l'advisor industriale di Rana, **Luigi Consiglio**, presidente di Gea, voce immancabile nelle decisioni strategiche sul tavolo dell'amministratore delegato del pastificio di Verona. Una prima avance cui, stando alle voci raccolte dal *Mondo*, il re della pasta fresca avrebbe risposto picche. La potenza di fuoco su cui può contare Ebro è straordinaria: tra riso, pasta e sughi, gli spagnoli hanno in

portafoglio qualcosa come 60 brand diffusi in oltre 25 Paesi di Europa, Nord America, Asia e Africa. E per capire come si muovono è sufficiente mettere in fila le acquisizioni realizzate nel segmento della pasta: nel 2005 si parte con la francese Panzani, l'anno successivo Ebro sbarca negli Usa e in Canada con la Ronzoni, rilanciando, nel 2011, con i marchi No Yolks e Wacky Mac, nel 2008 è la volta della tedesca Birkel. E con la pasta Rana, oggi, Ebro punta al salto di qualità. A Madrid, però, dicono che Hernández Callejas starebbe lavorando anche a un'opzione alternativa alla partnership con Verona. Opzione, comunque, rigorosamente made in Italy. Circola il nome di De Cecco. Un interesse di cui non ci sono ancora tracce.

*Marco Persico*



**PRIMO PIANO**

**200 milioni**

i ricavi in dollari attesi nei prossimi tre anni dalle attività Rana negli Usa

**18 milioni**

il costo in euro dell'acquisizione del 25% di Riso Scotti

