

**Guerra: Luxottica rileva TecnoL per produrre in Brasile**

Luxottica ha conquistato il gruppo brasiliano TecnoL per 110 milioni di euro. «Un'acquisizione - spiega il ceo Andrea Guerra - che si inquadra nella strategia di essere competitivi anche in quell'area». ▶ pagina 43

**Luxottica.** Parla il ceo Guerra: «TecnoL è strategica per produrre in Brasile» **Pag. 43**

INTERVISTA

**Andrea Guerra**

Amministratore delegato

# «Luxottica rileva TecnoL per produrre in Brasile»

**I dazi doganali del Paese limitano la sola distribuzione**

Antonella Olivieri

■ Il rapporto net debt/Ebitda non mente: quando cala per Luxottica è matura un'acquisizione. Così è andata anche questa volta. Il gruppo di Agordo ha messo la firma in nottata sull'acquisizione di TecnoL, azienda dell'occhialeria di Campinas nello Stato di San Paolo, fondata da un italo-brasiliano di secondagenerazione. Un'operazione da 110 milioni di euro che Luxottica è in grado di autofinanziarsi agevolmente col cashflow, ma che è di grande rilevanza strategica. «L'operazione - spiega l'ad Andrea Guerra - si inquadra nella nostra strategia di essere di casa in Cina, India, Turchia, Messico e, appunto, Brasile. Un mercato, quest'ultimo, che per noi è già oggi il più importante dei cinque, più grande del 50% rispetto alla Cina. È un mercato fatto di consumatori che amano le stesse cose che amiamo in Europa e che come prezzi è già equivalente».

**Non eravate già presenti in Brasile?**

Sì, ma nella fascia alta e con la sola distribuzione. Bisogna sapere che in Brasile ci sono dazi doganali molto elevati e tasse dirette e indirette che moltiplicano il valore delle merci importate, con la conseguenza che il prezzo di vendita al pubblico risulta superiore del 30-40% rispetto al resto del mondo. Luxottica ora diventa brasiliana con una produzione che oggi per il 90% è concentrata nel segmento vista, ma che col tempo vedrà aumentare la parte "sole". Con TecnoL entriamo nel mercato pre-

mium acquisendo uno stabilimento produttivo, un portafoglio importante di marchi di proprietà e in licenza, un canale di distribuzione wholesale e 90 negozi. Questo ci permette di essere più competitivi in loco con una piattaforma di servizi diversificata in grado di coprire meglio tutto il Paese, stringere un legame molto più stretto con almeno 10 mila nuovi clienti in un mercato dove cresciamo ogni anno di oltre il 10% e nel lungo periodo utilizzare il Brasile come base produttiva e logistica per tutta l'America Latina.

**È un'area dove avete già investito parecchio.**

Nel giro di un paio d'anni complessivamente abbiamo investito 262 milioni: 17 milioni per due catene di oltre 70 negozi in Messico, 40 milioni nel 2009 e altri 95 quest'anno per le catene MultiOpticas con oltre 470 punti vendita in Cile, Perù, Ecuador e Colombia, e ora 10 milioni per TecnoL. Il risultato è che il fatturato nell'area crescerà dai circa 230 milioni di quest'anno a 360 l'anno prossimo. Entriamo nel 2012 con più opportunità che problemi: dall'anno prossimo inizia la produzione per Coach e ci prepariamo per il 2013 con Armani.

**Dopo dieci anni, un grande ritorno quello di Armani.**

Un ritorno di cui siamo tutti molto contenti, perché con Armani abbiamo costruito la storia di questa industria. La licenza ha indubbiamente un valore importante, ma non è per il prezzo che sono tornati. Avrebbero potuto più facilmente negoziarlo con gli attuali licenziatari.

**Vi siete autofinanziati l'acquisizione. Ma se aveste avuto bisogno delle banche sarebbe stato un problema?**

Il problema in questo momento

in generale è riuscire a lavorare con le banche e senza le banche. È un problema per le aziende di piccole e medie dimensioni che hanno la banca del territorio come riferimento. Noi, per fortuna, abbiamo diversificato per tempo le fonti di finanziamento. Proprio in questi giorni stiamo chiudendo un private placement da 350 milioni di dollari sul mercato americano che ci consentirà di far provvista fino a dieci anni a un tasso del 4,35%, la metà di quanto è costretto a pagare lo Stato italiano.

**Il contesto per l'euro è critico. Vi siete posti il problema di cosa succederebbe se saltasse la moneta unica?**

Non sono in grado di immaginarlo. Che vorrebbe dire? Credo che su questo tema si potrebbero costruire a tavolino dieci scenari differenti e sarebbero tutti sbagliati.

**Mettiamola così: avreste beneficio da una svalutazione del cambio?**

Certo, ma non auspichiamo che salti l'euro. Piuttosto penso che l'euro sia ancora sopravvalutato e che non sia irragionevole pensare che nell'arco di 12 mesi il cambio possa assestarsi a un livello inferiore, intorno a 1,25 sul dollaro.

**Negli Usa avete il 60% del vostro giro d'affari. Come è andato il "black friday"?**

Per la nostra catena SunglassHut benissimo: ha fatto il record di vendite con un +20%, superiore alle nostre stesse attese. Un segnale di buon auspicio per la stagione natalizia.

**E in Italia?**

C'è stata una bella frenata. Sull'anno siamo ancora più vicini a un +10% che a un +5%, ma tra ottobre e novembre la crescita si è quasi azzerata. Se dovessimo



giudicare da come stanno andando Portogallo, Spagna, Italia e Grecia, che per noi complessivamente rappresentano il 7% dei ricavi, dovremmo dire che si preannuncia un 2012 duro. Invece non sarà così, perché per il restante 93% non ci sono affatto segnali di rallentamento.

**Qual è il problema dell'Italia?**

Il problema dell'Italia è che non cresce e che siamo in una situazione paragonabile a quella del '92-'93 con l'aggravante di un impoverimento della nostra cultura: c'è meno rispetto del lavoro e delle regole.

**Cosa si aspetta?**

Un paio di cose di buon senso: tornare a essere credibili nel mondo e vedere lo spread ridotto di almeno la metà. Ma è necessario fare grandi sacrifici e mettere in testa ai sacrifici le persone fortunate come me. Però, contemporaneamente, bisogna avere chiarezza su due o tre cose da fare per la crescita.

**Per esempio?**

Ridurre le tasse sul lavoro dipendente, permettere alla gente di avere più soldi in busta paga a fine mese. E c'è la necessità di avere un lavoro più stabile. È sbagliato dire che l'Italia ha bisogno di licenziamenti facili, ma è corretto dire che il mondo del precariato e quello del lavoro a tempo indeterminato sono molto distanti.

**Il problema è anche creare posti di lavoro.**

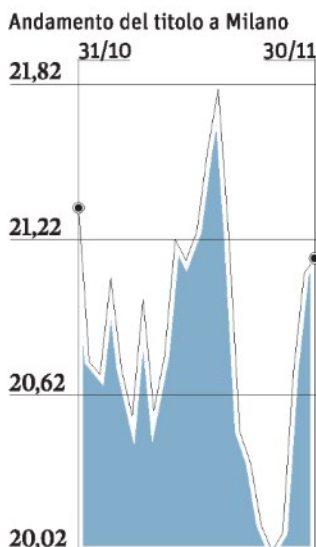
L'Italia è come una nonna che ha lavorato tutta la vita e ora vive di rendita e perciò è preoccupata del futuro. Ma penso che il tandem Monti-Passera possa imboccare la strada giusta.

**A proposito di Intesa, è vero che è stato contattato per il posto di ad? Come l'ha presa Leonardo del Vecchio?**

Sono contento che abbiamo pensato a me per una posizione così importante, ma appena contattato ho avvisato Del Vecchio e gli ho detto di non preoccuparsi neanche per un minuto perché il progetto **Luxottica** è fantastico e credo di lavorare nella più bella impresa italiana nel mondo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Luxottica**



**IN SUD AMERICA**

**262 milioni**

**Due anni di acquisizioni**  
In due anni il gruppo **Luxottica** ha realizzato acquisizioni per 262 milioni di euro in Sud America

**110 milioni**

**L'operazione TecnoL**  
L'operazione TecnoL è costata 110 milioni e segue gli investimenti per 17 milioni in due catene di oltre 70 negozi in Messico e la spesa di 40 milioni nel 2009 e di altri 95 quest'anno per le catene MultiOpticas con oltre 470 punti vendita in Cile, Perù, Ecuador e Colombia



Ennesima acquisizione per **Luxottica**. Il Ceo **Andrea Guerra**