

Da Knorr a Maille, il food di Unilever a McCormick

Incassa 13,6 miliardi dal gruppo Usa delle spezie, ma resta azionista della nuova società

di **Giuliana Ferraino**

Unilever vende il suo business alimentare a McCormick per 44,8 miliardi di dollari. Dall'operazione nasce un gruppo da circa 65 miliardi di valore complessivo, uno dei più grandi player globali nel settore del food. In superficie sembra una cessione, nella sostanza è una ristrutturazione strategica di uno dei più grandi gruppi di largo consumo al mondo.

L'operazione è strutturata come una «Reverse Morris Trust», uno strumento fiscale che trasforma la vendita in una riorganizzazione societaria esentasse, evitando miliardi di plusvalenze. Gli azionisti di Unilever riceveranno il 55,1% del capitale della nuova entità combinata, mentre Unilever avrà il 9,9%. McCormick resterà azionista al 35% e manterrà nome, quotazione a Wall Street e guida operativa. In cassa per Unilever arrivano 15,7 miliardi di dollari cash (13,6 miliardi di euro) per ridurre il debito e finanziare 6 miliardi di euro di buyback tra il 2026 e il 2029. La decisione è industriale prima che finanziaria. Il modello di crescita che ha alimentato i grandi gruppi di beni di consumo per decenni si sta erodendo: il super ciclo dei prezzi post-pandemia si affie-

volisce e mercati cruciali come la Cina rallentano. Le aziende si liberano delle unità a margine più basso per puntare tutto sulle categorie ad alta crescita. Per Unilever significa beauty, benessere e personal care — con i marchi storici come Dove, Lux, TRESemmé — con margini lordi attorno al 48%.

A dicembre Unilever aveva separato il business gelati, oggi quotato come Magnum Ice Cream Co. Nestlé ha adottato lo stesso schema. Dal lato McCormick, l'operazione è una scommessa sulla scala globale: i marchi Hellmann's, Knorr, Maille, Frank's si sommano alle spezie dal tappo rosso, creando un gruppo con ricavi combinati di 20 miliardi e sinergie attese a 600 milioni annui entro 3 anni. Per i consumatori cambia poco nell'immediato, la differenza sarà nella capacità del nuovo gruppo di investire in innovazione e presidiare i mercati emergenti, dove Unilever Foods aveva una distribuzione che McCormick da sola non avrebbe mai potuto costruire.

La chiusura è attesa non prima di metà 2027. Ma la Borsa ha reagito con scetticismo, con entrambi i titoli in calo. Per Unilever (-7,3% sul Nyse), la partita ora è sulla capacità di convincere i mercati che più snella vale di più.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Unilever ha usato lo strumento fiscale della «Reverse Morris Trust»: una società che vuole cedere una sua divisione di business, invece di venderla, la scorpora e la fonde con un'altra società già esistente (McCormick), in modo che i soci ricevano le azioni della nuova entità esentasse

Al vertice

● Fernando Fernandez, argentino, è il nuovo cfo di Unilever, di cui è stato il cfo dal gennaio 2024. È entrato nel gruppo nel 1988

