

/ ECONOMIA TOSCANA

NAROMA e CAPPELLINI:

l'alleanza si rafforza e diventa progetto

Dal 20% al 49%: una visione industriale condivisa che guarda ai mercati internazionali, alla filiera diretta del caffè e alla valorizzazione delle persone

A pochi mesi dal primo ingresso nel capitale, Naroma Caffè srl - società riferibile ad Arva, il family office della famiglia Argueta - ha incrementato la propria partecipazione nel gruppo Cappellini Caffè, storica azienda italiana della torrefazione, salendo dal 20% al 49%. Un passo che va ben oltre una semplice compravendita di quote: segna il passaggio da una partnership di minoranza a un vero e proprio progetto industriale condiviso, costruito attorno a una visione di lungo periodo e a obiettivi strategici precisi. Alla base dell'operazione non c'è la logica del risultato immediato, ma la volontà di costruire un'azienda sempre più solida, innovativa e sostenibile per i prossimi decenni, capace di riportare il nome Cappellini ai vertici del caffè di qualità. "Il nostro obiettivo è portare l'eccellenza della torrefazione italiana oltre i confini nazionali, creando un ponte tra due paesi che hanno fatto la storia del caffè: uno che lo coltiva e uno che ne ha la maestria nella



**Carlos Acevedo - CEO Naroma Caffè
e Cristina Cappellini - Gruppo Cappellini Caffè**

torrefazione e nella tecnologia", racconta Carlos Acevedo, CEO di Naroma Caffè. "Vogliamo una qualità senza compromessi. Per questo importeremo direttamente i chicchi selezionati dai migliori produttori, scegliendo il caffè all'origine per dare vita a miscele pregiate. La relazione diretta con i coltivatori ci permette di valorizzare l'intera filiera, promuovendo pratiche agricole sostenibili e un approccio più responsabile verso l'ambiente." Una strategia che unisce radici e innovazione, e che mette al centro un principio semplice: la qualità non si

dichiara, si dimostra. Accanto alla dimensione produttiva, il progetto pone il cliente al centro. "Vogliamo offrire un servizio ancora più efficiente, rapido e personalizzato, ampliando la gamma e investendo nella gestione della clientela e nell'assistenza post-vendita", prosegue Acevedo. "La nostra priorità è dare il massimo valore a chi ha già scelto Cappellini, coltivando ogni giorno un rapporto costruito nel tempo, e allo stesso tempo farci conoscere e apprezzare da nuovi clienti che condividono la nostra idea di qualità." Una centralità del

cliente che si traduce in ascolto, prossimità e attenzione costante, con l'obiettivo di accompagnare la crescita dei partner storici e di costruire nuove relazioni all'insegna della stessa cura artigianale.

Ma il vero motore del rilancio, sottolineano in azienda, sono le persone. "La crescita di Cappellini parte da chi ogni giorno ne fa parte", aggiunge Acevedo. "Vogliamo valorizzare il personale allineato agli obiettivi del progetto, investire nella formazione sui nuovi trend del settore e nello sviluppo delle competenze, anche con percorsi di Specialty Coffee, e costruire un'organizzazione in cui ciascuno possa esprimere al meglio il proprio potenziale. Lo sviluppo dell'azienda sarà costruito insieme al team, riconoscendo il valore dell'esperienza e della professionalità già presenti." Un approccio che conferma come, anche in questa nuova fase, l'anima artigianale e umana del gruppo resti il patrimonio più prezioso da custodire e far crescere.

Per la finalizzazione dell'operazione, Naroma Caffè è stata assistita da Studio Mannelli & Partners (www.studiomannelli.it) con Leonardo Mannelli, in qualità di advisor buy side, mentre il gruppo Cappellini è stato assistito da Del Pinto e Associati Studio Legale (www.delpintoassociati.it) con il Main Partner Marco Del Pinto ed il Senior Partner Raffaele Michelotti.



**Leonardo Mannelli
Studio Mannelli & Partners
Advisor Buy Side**



**Marco Del Pinto
Del Pinto e Associati Studio Legale
Advisor Sell Side**