



## INTERNAZIONALIZZAZIONE

# Un 2011 in calo per le acquisizioni cinesi in Europa

### Operazioni per 110 milioni di dollari, erano 2 miliardi nel 2010

MILANO

Le mire espansionistiche delle aziende cinesi desiderose di internazionalizzarsi hanno subito una battuta d'arresto nella prima metà 2011, segnando un radicale cambio di rotta rispetto ai trend di 2009 e 2010. Lo riferisce l'agenzia Radiocor in un commento di Alberto Forchielli, presidente di Osservatorio Asia, e Lorenzo Peracchione, analyst di Mandarin Capital Partners, Shanghai.

A livello globale, scrivono Forchielli e Peracchione, il numero di transazioni outbound da parte di società cinesi è calato del 17% rispetto alla prima metà 2010, bloccando il totale aggregato dei fondi investiti a 46,3 miliardi di dollari. La diminuzione rappresenta il primo stallo in un processo di crescita ininterrotta iniziato nel 2003, quando fusioni e acquisizioni cinesi ammontavano a malapena a 2,9 miliardi di dollari. L'arena Europea non fa eccezione: 16 transazioni sono state completate nei primi sei mesi 2011, una notevole perdita di impeto se si considerano le 39 del 2010. Il quadro generale, tuttavia, appare più nitido analizzando la quantità di fondi investiti che non limitandosi a un mero conteggio di operazioni. Escludendo i mega-deal (oltre 1 miliardo di dollari) portati a termine da Wanhua Industrial Group (1,74 miliardi), China National

Bluestar Co. (2,56) e China Huaneng Group (1,32) il valore complessivo delle transazioni M&A realizzate nella prima metà 2011 è 110,4 milioni per 7 acquisizioni il cui valore è stato reso pubblico (6 deal sono stati annunciati mantenendo l'importo confidenziale). Un disastro, se paragonato ai più di 2 miliardi di dollari delle 18 sub-mega operazioni il cui valore era stato comunicato nel 2010. Cosa ancor più emblematica, la dimensione media dei deal ha subito un crollo da 123,3 a 15,8 milioni di dollari.

Le società cinesi non hanno però smesso di cercare acquisizioni a livello globale e tanto meno in Europa. Fattori interni ed esterni alla Cina, tuttavia, sono emersi e si sono combinati, ostacolando sempre più le acquisizioni cross-border. Tra le forze originate nella stessa Cina, l'impedimento più importante è di natura legislativa. I compratori cinesi, ansiosi di espandersi, non badavano a spese, sottoponendo spesso offerte eccessivamente generose che precludevano qualsiasi rendimento post-deal. Nel 2009 il premio mediamente pagato per acquisire il controllo di aziende Europee quotate era il 40% in più del prezzo delle azioni un mese prima dell'esecuzione dell'operazione. Non c'è dunque da meravigliarsi se oggi gran parte delle acquisizioni effettuate nel 2008 e 2009 distrugge valore, piuttosto che crearne. ♦