

La Cina ha affondato il sogno di fusione delle 3 più grandi società di navigazione. L'Antitrust ha bloccato il progetto di fusione tra la danese A.P. Moeller-Maersk (capofila dell'iniziativa), la svizzera Mediterranean Shipping e la francese CMA CGM SA. Le 3 aziende controllano congiuntamente quasi il 40% della capacità di movimentazione dei container al mondo.

La nuova alleanza, chiamata P3, aveva avuto il via libera dalle autorità di controllo negli Stati Uniti e in Europa, anche se ovviamente non erano mancate le indagini conoscitive perché questa forza colossale può effettivamente condizionare i principi del libero mercato. È comprensibile la determinazione dei giganti della navigazione: razionalizzare gli investimenti, promuovere alleanze, eliminare le intermediazioni. La crisi ha infatti acuito problemi che trasparivano dalla frammentazione dell'offerta. Si sono progettate navi di dimensioni titaniche – addirittura fino a 18.000 TEU, i container da 20 piedi unità di misura – che hanno bisogno di un coerente traffico merci per sostenerle. Al momento, la recessione non stimola scambi e consumi. I capitali investiti nei cantieri navali devono dunque essere tutelati con la riduzione dei costi che dovrebbe teoricamente provenire dalle fusioni. La nuova società aveva infatti l'intenzione di lavorare in pool con 255 navi container invece che 300, per ridurre l'eccesso di offerta globale.

Appare evidente che la nascita di un tale gigante avrebbe ripercussioni sia sui concorrenti che sugli altri settori collegati. Le linee di navigazione cinesi – tra cui la Cosco di mano pubblica – sono anch'esse colpite dalla crisi e la nuova concorrenza potrebbe condurle ai margini del mercato. I costruttori di navi cinesi – che sono ancora tributari della tecnologia sud-coreana – sarebbero penalizzati dalla posizione dominante dell'ipotetica P3, così come i gestori dei porti e le aziende attive nella logistica. Non sono ancora noti i termini giuridici della bocciatura, ma quelli politici-economici sono chiarissimi: eliminare un concorrente straniero la cui forza sarebbe stata fuori dal controllo cinese in interessi vitali per il paese.

È questa la seconda volta dalla sua nascita che l'Antitrust cinese – d'accordo con il Ministero del Commercio – fa sentire la sua voce. In precedenza soltanto un'acquisizione di un'azienda cinese da parte della Coca Cola era stata rigettata. Più importante era stata la minaccia di intervento nel caso dell'acquisizione tra la Glencore (trading house di minerali) e la produttrice Xstrata. Dopo una lunga trattativa nel tentativo di creare una società unica di estrazione e vendita, l'operazione si è risolta in un'acquisizione gestita da Glencore. Il via libera dall'antitrust cinese, lo scorso Aprile, è stato dato soltanto dopo che la società anglo-svizzera ha venduto a un consorzio di Pechino la miniera peruviana di Las Bambas, operatrice di una dei più grandi depositi di rame al mondo. La Cina in questo caso si è assicurata una base consistente di rifornimenti per la sua industria, mentre le dimensioni della nuova società – a cui ha dato l'autorizzazione – non sono diverse da quella della P3. Risultano evidenti la differenza di trattamento e l'elasticità dei principi.

La Cina non è unica in questo atteggiamento pragmatico e disinvolto. Più degli altri paesi denuncia l'inesperienza ad agire sui mercati. Un isolamento secolare non le consente di comprendere che le regole del mondo esterno – come l'antitrust – vanno gestite con cura e imparzialità.

Ti potrebbero anche interessare:

Materie prime senza mercato?

Il centroamerica riduce le distanze tra Pechino e Washington

Le contraddizioni di una capitale unica: Pechino

[Linkwithin](#)

⋮
|
!