

RADIOCOR

10 Agosto 2011

Il Sole 24 ORE - Radiocor

10/08/2011 - 10:22

Breaking News 24

NOTIZIARIO DEL GIORNO

• Cina: rallenta la marcia delle acquisizioni in Europa-TACCUINO DA SHANGAI

di Alberto Forchielli* e Lorenzo Peracchione**

Radiocor - Milano, 09 ago - Problemi legislativi, diversità di cultura di business, carenza di credito, incertezze sulla congiuntura economica internazionale. Sono molti e combinati i fattori che hanno determinato nella prima metà del 2011 una battuta d'arresto della marcia delle aziende cinesi verso l'internazionalizzazione, con un radicale cambio di rotta rispetto alle tendenze osservate nel 2009 e nel 2010. A livello globale, il numero di transazioni outbound da parte di società cinesi è calato del 17% rispetto alla prima metà dell'anno scorso, bloccando il totale aggregato dei fondi investiti a 46,3 miliardi di dollari. La diminuzione registrata rappresenta il primo stallo in un processo di crescita ininterrotta iniziato nel 2003, quando le fusioni e acquisizioni cinesi verso l'estero ammontavano a malapena a 2,9 miliardi di dollari. L'arena europea non fa eccezione: 16 transazioni sono state completate da compratori cinesi nei primi sei mesi del 2011 con una notevole perdita di impeto se si considerano i 39 affari siglati nel 2010. Escludendo i mega-deals da oltre un miliardo di dollari portati a termine da Wanhua Industrial Group (1,74 miliardi di dollari), China National Bluestar (2,56) e China Huaneng Group (1,3), il valore complessivo delle transazioni M&A realizzate nella prima metà dell'anno corrente ammonta solo a 110,4 milioni di dollari per le sette acquisizioni il cui valore è stato reso pubblico. Un vero disastro se paragonato ai più di 2 miliardi di dollari coinvolti nelle 18 sub-mega operazioni il cui valore era stato comunicato nel 2010. Cosa ancor più emblematica, la dimensione media dei deals ha subito un crollo drammatico, passando da 123,3 a 15,8 milioni di dollari. Un segnale che la Cina deve ancora fare passi avanti nel settore M&A: il sistema finanziario cinese deve necessariamente evolversi, andando ad includere un più ricco ventaglio di intermediari finanziari, nello specifico, intermediari che focalizzino l'attività esclusivamente allo sviluppo di un'interazione bilaterale tra aziende cinesi ed europee. I fondi di Private Equity sono, per natura, lo strumento più adatto per raggiungere lo scopo. *Managing Partner, Mandarin Capital Partners, Shanghai **Analyst, Mandarin Capital Partners, Shanghai

SERVIZI PER GLI ABBONATI

Se desideri riconfigurare, sospendere il servizio o modificare il tuo indirizzo e-mail [clicca qui](#)
Per assistenza contatta il Servizio Clienti: portale@info.ilsole24ore.com