

rapporti investimenti

[LE IMPRESE]

Gruppi privati, anche piccoli, in cerca di partnership

«Food, fashion, meccanica: stiamo lavorando molto più di una volta», Stefano Beghi, partner a Hong Kong dello studio legale di affari Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & partners, esperto di fusioni e acquisizioni, vede dal suo osservatorio la situazione molto dinamica: «Sono in aumento le richieste di supporto da parte di aziende private, anche di piccola e media dimensione, che si guardano attorno per realizzare partnership internazionali legate alla necessità di far fronte alla richiesta di prodotti di qualità da parte dei cinesi; molti stanno approfittando di questa fase di evoluzione dei consumi, soprattutto da parte dei big spender, ragazzi di 30-35 anni». La conferma dell'ottimismo manifestato da molti imprenditori fashion italiani che, a dispetto delle turbolenze finanziarie e della frenata economica del Dragone, vedono rosa per il loro business nella Terra di Mezzo. Un ottimismo suffragato dal buon andamento, anche al listino, di aziende legate ai settori della nuova economia. «Abbiamo in portafoglio aziende che godono di decisi punti di forza rispetto alla concorrenza e consentiranno loro una crescita decisa dell'Eps», sostiene Emil Wolter, gestore di Comgest Growth emerging market: «China Life ha appena dichiarato una crescita del 38,5% del fatturato in valore, con un balzo annuo del 70%. La concorrente Ping An, cresciuta del 44%. E Netease, specializzata in giochi online, che ha visto i ricavi balzare del 61% nel primo semestre». (p.jad.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

