

Le opportunità d'investimento al centro del premio organizzato da MF-Milano Finanza e Fondazione Italia-Cina

# Private equity motore dello sviluppo

## De Rosa (Sopaf Asia): la selezione dei partner è decisiva

DI MARIANGELA PIRA

**S**ono tante le opportunità per il private equity in Cina. Sopaf Asia per sfruttarle ha creato China Opportunity Fund, il suo fondo sotto gestione, creato nella seconda metà del 2006 e che parteciperà ai China Awards 2008 organizzati da MF/Milano Finanza e dalla Fondazione Italia Cina. Un veicolo di private equity che cerca di carpire il valore di un mercato in forte crescita, puntando alle società con esposizione nel mercato della terra di mezzo volenterose di investire all'estero e a quelle cinesi che vogliono realizzare delle Ipo al di fuori della Repubblica Popolare Cinese. Il fondo guarda anche agli investimenti locali ricchi di opportunità. È gestito da Sopaf Asia che valuta e propone opportunità di investimento e disinvestimento per il gruppo.

La Cina rappresenta in questo momento un terreno molto

fertile: prosegue nel suo cammino verso le riforme e verso un miglioramento della trasparenza del mercato e della corporate governance. Ora più che mai le società asiatiche guardano agli investitori stranieri per finanziare e supportare l'espansione nei nuovi mercati. Gli stessi investitori, quando guardano ad una via d'uscita dall'investimento, possono beneficiare del mercato straniero delle Ipo. L'obiettivo dell'investimento infatti è quello di accrescere il più possibile il valore della partecipazione al fine di ottenere un capital gain al momento del disinvestimento.

Se guardiamo al mercato italiano, le aziende partecipate



dal private equity presentano, nel periodo 1999-2006, tassi di crescita in termini di ricavi, ebitda e numero di dipendenti superiori a quelli



La Cina prosegue il suo cammino sulla strada delle riforme

di altre aziende italiane di dimensioni maggiori. Ma qual è il valore aggiunto che questo fondo porta in Cina? Come spiega Fabio De Rosa, managing director del China Opportunity Fund, il valore di avere una struttura di private equity in Cina è il fatto di essere presenti in un mercato totalmente diverso a quello cui siamo abituati. «La struttura di Sopaf Asia rispecchia

questo principio, continua De Rosa, il processo decisionale è svolto da due partners italiani e da due cinesi: il livello di interazione Italia-Cina è altissimo e questo significa portare conoscenze e supporto locali». Sopaf Asia insomma non sceglie la struttura scelta da altri, semplice all'apparenza, con management italiano. «Vivo da 12 anni qui, spiega De Rosa, e l'esperienza, la selezione del partner è uno dei fattori più

importanti, e nasce dalla collaborazione a pari livello con i partner cinesi. Certo, il 2008 è stato un anno caratterizzato dalla crisi globale, che ha toccato anche Sopaf spa (alla fine del 2007 un utile netto pari a 35,8 milioni di euro. Nel 2008, l'utile netto nei primi sei mesi è pari a 4,3 milioni di euro). Ma China Opportunity Fund ha vissuto un anno all'insegna della crescita. «Abbiamo avuto un inizio rapido dell'attività», spiega De Rosa, e alla partenza del fondo contavamo già su sette investimenti. La crisi si è fatta sentire nel momento in cui le attività erano in fase avanzata e le difficoltà che abbiamo avuto, conclude, sono state nel reperire linee di credito da parte delle aziende che supportiamo».

La strategia del gruppo però è stata sempre quella di supportare aziende con forte interesse nel mercato locale cinese. Che non ha subito alcun rallentamento. Più che altro ad aver subito un rallentamento in Cina è stato il mercato delle esportazioni.

### L'AZIENDA

## Carraro punta sul mercato interno

Al gruppo Carraro sarà capitato spesso di brindare con la birra Qindao, dato che è presente da quattro anni nell'omonima città portuale situata nella penisola dello Shandong, che nel 1897 fu ceduta alla Germania e ancora risente dell'influenza tedesca.

Il primo presidio produttivo in Cina risale al marzo 2004, e fin da allora la società ha puntato sul mercato domestico, considerandolo un mezzo universo mondo. Mario Carraro presidente storico della società, che parteciperà ai China Awards 2008 organizzati da MF/Milano Finanza e dalla Fondazione Italia Cina, ha dato via alla globalizzazione nel 1997 con l'India: che per il gruppo significa due stabilimenti produttivi e un centro ricerche di ingegneria che contano più di 50 dipendenti. «La nostra avventura globale ha avuto inizio oltre dieci anni fa, ricorda Enrico Carraro, vicepresidente del gruppo, con una joint venture che ha determinato la nascita di Carraro India, a Pune nel Ranjangaon». All'interno del piano triennale 2006-2009 è stata ribadita la volontà di rafforzare ulteriormente la presenza del gruppo Carraro all'interno dei mercati emergenti, con particolare riferimento a India, Cina, Est Europa e Medio Oriente, che si prevede possano contribuire in modo sempre più determinante al fatturato complessivo del gruppo.

«La Cina rappresenta per noi una nuova frontiera, spiega Carraro, come solida base di manufacturing per servire i nostri partner globali con efficacia e qualità, ma anche e soprattutto come punto di riferimento per le potenzialità di un mercato "domestico" dalle dimensioni impor-



Enrico Carraro

tanti e con prospettive di crescita molto interessanti in ogni area di nostro interesse: dalle applicazioni agricole a quelle movimento terra, dalle gru ai carrelli elevatori ai generatori per l'energia eolica».

Si fa presto a dimostrarlo: tra i clienti principali in Cina spiccano nomi quali CNH, Foton Lovol, Changlin e Kone. Con l'acquisizione del gruppo Mini Gears, nel 2007 è entrato a far parte del gruppo Carraro anche lo stabilimento Mini Gears Co. Ltd. basato a Suzhou.

In funzione di tali prospettive al primo presidio manifatturiero di Carraro è seguita la creazione di un nuovo stabilimento produttivo in Cina, inaugurato il 17 ottobre 2007, con un importante ruolo sia in chiave di sviluppo industriale sia di base per il sourcing locale. L'investimento per questa nuova sede produttiva è stato di circa 15 milioni di euro, di cui dieci destinati a impianti e macchinari. È specializzata nella produzione di riduttori epicicloidali rivolti al mercato delle applicazioni cingolate e per applicazioni stazionarie (quali scale mobili e walkways), nonché di sistemi di trasmissione per carrelli elevatori e di assali per applicazioni movimento terra (pale, terne) e agricole (trattori). In futuro è previsto un centro ricerche che però al momento non esiste. Se dovessimo paragonare le due realtà: India e Cina? La differenza principale che viene riscontrata dal team italiano presente in Cina riguarda la scolarità. «Avremo delle belle sorprese in Cina per quanto riguarda questo fattore, ci spiega un dipendente del gruppo, l'India è più avanti, ma il continente cinese ne sta seguendo le orme».

**IN EDICOLA**

**GUIDA GIURIDICO NORMATIVA** 5,00 euro\* + il prezzo di ItaliaOggi

**ItaliaOggi**

**AUTO & FISCO**

- La deducibilità integrale
- L'uso promiscuo
- La detraibilità dell'Iva
- La cessione dei mezzi
- La scheda carburante
- Irap e auto aziendale

con tutti i testi di riferimento

[www.italiaoggi.it](http://www.italiaoggi.it)