



Dongfeng quiere adquirir el 30% del Grupo PSA Peugeot-Citroën

Martes, 29 Octubre 2013
Redacción
Diariomotor.com



Dongfeng y PSA Peugeot-Citroën son partners en una exitosa joint-venture enfocada al mercado chino. Dongfeng manufactura en el lejano oriente algunos modelos exclusivos para el mercado chino – como el Citroën Elysee basado en el viejo ZX o el Citroën C2 basado en el Peugeot 206 – y también vende modelos actuales de Peugeot y Citroën considerados del gusto chino. Es una de las JV con mayor éxito por parte de fabricantes europeos, y todo apunta a que la contraparte china busca aumentar aún más su presencia en la alianza.

En este caso no hablamos de incrementar su parte de la joint-venture como puede que pensáseis. No, lo que Dongfeng quiere es comprar el 30% de las acciones del Grupo PSA Peugeot-Citroën, al completo. No parece una casualidad que esta intención de compra por parte del gigante chino coincida en las horas más bajas de PSA en Europa, con pérdidas cuantiosas y polémicos despidos. Como dice el refrán, “a río revuelto, ganancia de pescadores”. En economía el refrán es si cabe más palpable y preciso.

Según parece, el Grupo PSA lleva tiempo barajando alianzas estratégicas de gran calado o incluso una fusión con otro fabricante como forma de sobrevivir a sus pérdidas y precaria situación europea. Por el momento, según portavoces de la empresa, se siguen analizando diferentes alternativas sin haber alcanzado ninguna conclusión clara al respecto. La oferta de Dongfeng parece prometedora – y los mercados bursátiles así lo han reflejado – y busca comprar el 30% del grupo por 1.200 millones de euros.



Dongfeng está claramente interesada en la unión económica con PSA, que les colocaría en una posición privilegiada en su consejo de administración. Por su parte, los representantes de PSA permanecen en silencio. En septiembre, Philippe Varin – CEO del grupo – admitía estar valorando una relación más estrecha con Dongfeng, pero a nivel productivo antes de entrar en lazos económico-financieros. Por el momento parece ser que todo seguirá su cauce, pero podría haber noticias importantes próximamente.

Una alianza con una empresa china o extranjera no tiene por qué ser perjudicial para empresas en apuros económicos. Los ejemplos de Volvo con Geely o Jaguar-Land Rover con Tata están ahí para demostrar que en ciertas ocasiones el apoyo económico de un gigante emergente es de lo más beneficioso.