

prassi, realizzata sovente per eludere la normativa comunitaria sugli appalti pubblici, produce l'effetto di precludere l'accesso alla gara delle imprese estere. In terzo luogo, l'Autorità ha fatto presente che le Amministrazioni appaltanti violano i principi della concorrenza quando identificano i beni e servizi richiesti tramite il riferimento a una marca, a un marchio, a uno specifico organismo che ne abbia certificato la qualità ovvero alla circostanza che l'impresa che li produce abbia già svolto per l'Amministrazione attività analoghe a quelle oggetto della gara. Tale comportamento, infatti, favorisce alcuni operatori a scapito di altri in funzione di parametri non correlati alle rispettive capacità tecniche.

Al fine di tutelare adeguatamente l'interesse pubblico al corretto adempimento degli obblighi contrattuali, le Amministrazioni appaltanti richiedono alle imprese di indicare nella domanda di partecipazione alla gara tutta una serie di requisiti volti a dimostrare idoneità tecnica e solidità economica e finanziaria. A questo proposito l'Autorità ha sottolineato che tali requisiti devono rispondere a esigenze oggettive dell'amministrazione e, più in generale, ai principi di ragionevolezza e di imparzialità che regolano il legittimo esercizio della discrezionalità amministrativa. Di conseguenza, l'Autorità ha auspicato che le Amministrazioni appaltanti non vincolino la partecipazione alla gara al superamento di una determinata soglia di fatturato calcolata sul solo mercato geografico di riferimento. Tale criterio non è idoneo a valutare la capacità tecnica ed economica di un'impresa e, allo stesso tempo, esclude tutti gli operatori capaci di svolgere la prestazione richiesta sulla base di esperienze acquisite su mercati geografici diversi. Inoltre, e più in generale, l'Autorità ha ribadito che esigere dalle imprese la dimostrazione di un fatturato molto elevato, sproporzionato rispetto al valore del bene o del servizio richiesto, si traduce in una discriminazione nei confronti degli operatori di minori dimensioni che sarebbero in grado di partecipare alla gara. Analogo effetto distorsivo si determina anche nel caso in cui l'Amministrazione appaltante richieda il raggiungimento di una determinata soglia di fatturato per un numero di anni sproporzionato rispetto all'oggetto del contratto. Infine, l'Autorità ha sottolineato che, ai sensi della normativa vigente, il criterio del fatturato non può essere utilizzato per escludere dalla gara le imprese in grado di dimostrare diversamente la propria capacità economica e finanziaria.

La segnalazione ha anche affrontato il tema della compatibilità con i principi sanciti dalla legge n. 287/90 della partecipazione a una gara d'appalto mediante la costituzione di un raggruppamento temporaneo di imprese. L'Autorità ha ravvisato tale compatibilità quando il raggruppamento temporaneo di imprese consente a

soggetti che operano in fasi differenziate di una stessa filiera di presentare la propria offerta a gare a cui individualmente non sarebbero in grado di partecipare. Se, al contrario, i raggruppamenti temporanei di imprese sono costituiti tra soggetti che producono il medesimo bene o servizio e che avrebbero potuto partecipare individualmente alla gara di appalto (in considerazione della loro dimensione e della capacità produttiva disponibile) la compatibilità con la legge n. 287/90 può venir meno. In ogni caso, i bandi di aggiudicazione non dovrebbero prevedere che i requisiti relativi alla capacità tecnica e finanziaria debbano essere soddisfatti dalle singole imprese associate nel raggruppamento, anziché dal raggruppamento nel suo complesso.

L'intervento dell'Autorità si è soffermato, infine, sui problemi concorrenziali legati alla gestione dei servizi pubblici locali attraverso le società miste di cui all'articolo 22 della legge 8 giugno 1990, n. 142. Le forme di gestione dei servizi pubblici locali sono interessate da un significativo processo di riforma. Al momento, tuttavia, le società miste controllate dagli enti pubblici locali possono ancora assumere con un "affidamento" diretto (senza gara) la gestione dei servizi pubblici locali. Nella prassi, inoltre, alcune società miste forniscono alle amministrazioni locali servizi ulteriori rispetto a quelli di cui sono affidatarie dirette, senza che le amministrazioni ricorrano alle prescritte procedure a evidenza pubblica. Alcune segnalazioni hanno anche evidenziato che spesso le società miste forniscono lavori, beni e servizi senza il previo esperimento di procedure concorsuali.

Al fine di evitare l'elusione delle norme che impongono il ricorso alle procedure a evidenza pubblica nell'attività di acquisto di beni e servizi da parte dell'Amministrazione, l'Autorità ha invitato gli enti locali a limitare l'oggetto sociale delle società miste di cui all'articolo 22 della legge n. 142/90 alle sole attività che costituiscono il nucleo essenziale del servizio pubblico affidato. E' stato, infine, auspicato che venga applicata la normativa sugli appalti pubblici per l'aggiudicazione degli appalti di fornitura, lavori e servizi da parte delle società miste, quando esse siano definibili amministrazioni appaltanti.

Parere sulla prestazione del servizio di fonia fissa e mobile per l'Amministrazione dello Stato

Nel luglio 1999, su richiesta del Provveditore Generale dello Stato, l'Autorità ha espresso un parere in merito alla predisposizione di uno schema di bando di gara per la prestazione del servizio di fonia fissa e mobile per l'Amministrazione dello Stato¹¹¹.

Tenuto conto dell'avvenuto mutamento del quadro regolamentare italiano nel settore delle telecomunicazioni, l'Autorità ha innanzitutto osservato che l'*iter* procedurale previsto per l'assegnazione del servizio richiesto rispondeva complessivamente ai principi derivanti dalla normativa a tutela della concorrenza, in quanto conforme ai criteri di pubblicità e trasparenza che devono caratterizzare le procedure a evidenza pubblica. In tal senso, il frazionamento in lotti funzionali della prestazione richiesta, relativamente ai due servizi di telefonia fissa e mobile, appariva idoneo a garantire la partecipazione alla gara di soggetti che non dispongono, cumulativamente, delle licenze per la fornitura di entrambi i servizi.

Inoltre, in merito alle disposizioni contenute nel bando di gara concernenti l'obbligo per l'aggiudicatario di versare un deposito cauzionale pari a venti miliardi di lire per il servizio di telefonia fissa e di tre miliardi di lire per quello di telefonia mobile, l'Autorità ha osservato come tale somma andrebbe, di norma, commisurata al valore dell'appalto, la cui entità non è predeterminata, bensì risulta indicata *ad relationem* sulla base dei flussi di traffico telefonico di competenza dell'Amministrazione appaltante. Pertanto, l'Autorità ha auspicato che l'importo della cauzione risulti effettivamente proporzionato al valore della prestazione e non costituisca un disincentivo per la partecipazione alla gara di operatori di dimensioni minori.

Infine, relativamente alla volontà dell'Amministrazione di bandire in seguito una nuova gara per la realizzazione di un servizio di telefonia fissa e mobile integrato in un'unica rete privata virtuale della Pubblica Amministrazione, l'Autorità ha auspicato che tale nuova procedura avvenga quando sarà possibile la partecipazione alla gara, in forma individuale o associata, di un adeguato numero di operatori di telecomunicazioni.

111. Cfr. Ministero del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica, circolare 5 agosto 1999, "Affidamento del servizio di telefonia fissa e mobile dal 1° gennaio 2000".

ALTRI SETTORI DI INTERVENTO

SERVIZI PUBBLICI LOCALI

Gli interventi dell'Autorità *Segnalazione sulle norme per la gestione dei rifiuti e la bonifica dei siti inquinati*

Nel novembre 1999 l'Autorità, ai sensi dell'articolo 21 della legge n. 287/90, ha inviato una segnalazione al Presidente del Consiglio dei Ministri e ai Presidenti del Consiglio e della Giunta Regionale della Regione Toscana in merito ad alcuni problemi derivanti dall'applicazione dell'articolo 4, comma 3, della legge della Regione Toscana del 18 maggio 1998, n. 25 recante "Norme per la gestione dei rifiuti e la bonifica dei siti inquinati". Tale disposizione prevede che a tutti gli enti, istituti, aziende o amministrazioni soggetti a vigilanza della Regione, delle Province o dei Comuni sia fatto divieto di utilizzare nelle proprie mense, per la somministrazione degli alimenti o delle bevande, contenitori o stoviglie a perdere.

In proposito, è stato osservato come la normativa comunitaria e nazionale in materia sia passata da un approccio alla questione ambientale fondato su una politica di meri divieti, a un altro ispirato alla promozione di una corretta valutazione e conseguente gestione preventiva dell'impatto ambientale da parte delle imprese. In quest'ottica, le diverse normative a tutela dell'ambiente hanno previsto incentivi economici per i produttori che si fanno carico del problema ambientale nella fase di elaborazione delle loro politiche commerciali e disincentivi economici per coloro che non si conformano a tale criterio.

L'Autorità ha osservato che la Regione Toscana, nell'adottare una disposizione che esclude a priori l'utilizzo nelle mense delle stoviglie a perdere, non sembra affatto aver considerato, contrariamente a quanto prescritto dalla normativa di riferimento, le capacità delle imprese fornitrici di tali beni di gestire efficacemente anche la fase *post vitam* del prodotto. Più in particolare, la legge di fatto non lascia nessuno spazio a considerazioni sul possibile recupero dei prodotti monouso in plastica e sul loro riciclaggio, suscettibili di produrre anche effetti positivi per l'ambiente, quali, ad esempio, la riduzione dell'uso di prodotti detergenti inquinanti, e al contempo in grado di rispettare le esigenze di sviluppo e mantenimento di possibilità concorrenziali. Ciò ha comportato l'introduzione di una limi-

tazione per le società produttrici di stoviglie e contenitori a perdere sproporzionata rispetto al perseguimento dell'interesse alla tutela dell'ambiente, che ha determinato un'ingiustificata chiusura del mercato per un numero rilevante di soggetti economici. Pertanto, l'Autorità ha auspicato un intervento legislativo volto a rimuovere le restrizioni dell'iniziativa economica nel settore non strettamente giustificate da esigenze di interesse generale.

Segnalazione relativa allo smaltimento di rifiuti nella provincia di Parma

Nel novembre 1999 l'Autorità, allo scopo di contribuire a una più completa tutela della concorrenza e del mercato, ha segnalato, ai sensi dell'articolo 21 della legge n. 287/90, alcuni problemi collegabili alle modalità di definizione del divieto di esportazione di rifiuti non pericolosi contenuto nel Piano infraregionale della Provincia di Parma. Sotto un profilo generale, la disciplina della materia trae origine dalla giurisprudenza e dalla normativa comunitaria che istituiscono un sistema di gestione incardinato sui principi dell'autosufficienza e della prossimità e volto a garantire la riduzione dei movimenti di rifiuti all'interno della Comunità. Tuttavia, occorre rilevare che, sempre secondo l'orientamento comunitario, i rifiuti, indipendentemente dalla loro riciclabilità, sono considerati "prodotti"; ciò comporta che eventuali ostacoli alla loro circolazione dovrebbero trovare giustificazione nell'articolo 30 (ex 36) del Trattato, o in una delle esigenze imperative ammesse dal diritto comunitario, tra le quali figura senz'altro la protezione dell'ambiente. In quest'ultimo caso, trattandosi di un'esigenza non menzionata espressamente nell'articolo 30, affinché i divieti di esportazione di rifiuti possano costituire una misura giustificata è necessario che si tratti di divieti indistintamente applicabili e strumentali all'attuazione dei principi della prossimità e dell'autosufficienza.

Nel caso di specie, tuttavia, è stato rilevato che l'amministrazione provinciale, a causa della situazione di eccedenza di rifiuti dovuta alla saturazione delle discariche esistenti e ai ritardi nell'entrata in funzione di nuove discariche, ha consentito, con alcuni provvedimenti individuali, alla Azienda Municipale Nettezza Urbana di Parma di conferire i rifiuti in impianti di smaltimento situati al di fuori del territorio provinciale. L'Autorità ha argomentato, al riguardo, che il divieto di esportazione può considerarsi funzionale alla realizzazione di un sistema basato sui principi della prossimità e dell'autosufficienza solo nel caso in cui gli impianti di smaltimento siano in grado di smaltire i rifiuti prodotti nel territorio e quindi idonei a eliminare qualsiasi movimentazione di rifiuti. In caso contrario, il divieto all'esportazione, aumentando la quantità

di rifiuti accumulati nel territorio, non costituisce una misura giustificata al fine del soddisfacimento dell'interesse ambientale. Pertanto, l'Autorità ha auspicato che l'amministrazione introduca divieti di esportazione dei rifiuti solo nei casi in cui i locali impianti di smaltimento siano in grado di smaltire tutti i rifiuti prodotti nel territorio provinciale, dando concreta attuazione ai principi dell'autosufficienza e della prossimità.

Parere sul riordino dei servizi pubblici locali

Nell'ottobre 1999 l'Autorità, in conformità a quanto previsto dall'articolo 22 della legge n. 287/90, ha inviato ai Presidenti del Senato e della Camera e al Presidente del Consiglio dei Ministri un parere relativo al disegno di legge recante "Modifica degli articoli 22 e 23 della legge 8 giugno 1990, n. 142, in materia di riordino dei servizi pubblici locali e disposizioni transitorie" (AS 4014, XIII Legislatura). Il disegno di legge era volto a promuovere l'apertura alla concorrenza dei servizi pubblici locali mediante la riforma della disciplina delle forme di gestione dei servizi a rilevanza industriale (distribuzione di energia, erogazione del gas, gestione del ciclo dell'acqua e dei rifiuti solidi urbani e assimilati, nonché trasporto collettivo) e dei servizi esclusi da tale categoria.

Il parere dell'Autorità ha sottolineato i molteplici aspetti positivi dal punto di vista concorrenziale del disegno di legge, ne ha evidenziato gli elementi contraddittori o potenzialmente distorsivi e ha, infine, indicato alcuni criteri da tenere presenti all'atto della redazione del Regolamento attuativo previsto dal disegno di legge medesimo per completare il quadro normativo di riferimento dei servizi pubblici locali.

In primo luogo, il disegno di legge aveva previsto che i servizi fossero "affidati" esclusivamente in base a gara e che i rapporti tra ente locale e gestori fossero regolati da un "contratto di servizio". A quest'ultimo proposito, l'Autorità ha indicato la necessità che la legge qualifichi con maggiore chiarezza la natura dell'"affidamento". Esiste, infatti, il pericolo che nella prassi tale "affidamento" possa essere assimilato a una concessione amministrativa, strumento strutturalmente più restrittivo della concorrenza di altri, anche quando la concessione sia conferita con gara. In particolare, per l'espletamento dei servizi già liberalizzati o in procinto di essere liberalizzati, dovrebbe al più essere prevista un'autorizzazione amministrativa, in luogo della più onerosa procedura di "affidamento" tramite gara, necessaria soltanto nei casi in cui le caratteristiche tecnologiche o economiche del mercato impongano una limitazione del numero dei soggetti ammessi a operare. Così la gestione delle attività

di vendita del gas naturale, di recupero e smaltimento dei rifiuti solidi urbani, di trasporto di linea a livello locale (fatta eccezione per la gestione e lo sviluppo della rete ferroviaria) non dovrebbe essere oggetto di affidamento.

Per i servizi diversi da quelli a “rilevanza industriale”, l’articolo 22, comma 3, del disegno di legge prevedeva l’affidamento, diretto o in base a gara, ovvero l’esercizio tramite istituzione o in economia quando “le relative attività non possano essere svolte in regime di concorrenza”. Al riguardo, l’Autorità ha auspicato che il Regolamento attuativo enunci chiaramente i criteri per limitare il più possibile le esclusioni dalla concorrenza delle attività riconducibili a servizi non industriali.

L’articolo 23, comma 9, aggiungeva che il Regolamento governativo poteva individuare i “servizi pubblici locali che sono svolti in regime di concorrenza, previo rilascio di autorizzazione amministrativa”. L’Autorità, al fine di evitare che in tale ultima norma potesse leggersi una qualificazione dei servizi in concorrenza come categoria eccezionale e circoscritta da apposite norme regolamentari, in contrasto con l’articolo 86 (ex 90), comma 2, del Trattato CE (secondo cui i servizi soggetti alla concorrenza costituiscono la regola), ha sottolineato che dalla legge dovrebbe risultare con chiarezza che i servizi locali, o segmenti di servizi, non ricompresi fra quelli soggetti al regime di affidamento, con gara o diretto (in base all’articolo 22, commi 2 e 3), sono comunque da considerarsi liberi e in concorrenza e che la normativa dovrebbe specificare quali di essi siano esercitabili solo previo rilascio di un’autorizzazione amministrativa.

Il parere si sofferma brevemente anche sulla disciplina delle società miste controllate dagli enti pubblici locali, cui il disegno di legge consente di assumere con un affidamento diretto (senza gara) la gestione dei servizi pubblici non aventi rilevanza industriale che non possono essere svolti in regime di concorrenza. Con l’intento di evitare che le società miste svolgano a vantaggio dell’ente locale “affidante” anche attività che non costituiscono il nucleo essenziale del servizio pubblico, con ciò eludendo il ricorso alle procedure a evidenza pubblica, l’Autorità ha sottolineato l’opportunità di inserire nel disegno di legge precisi limiti all’oggetto sociale di tali società.

Il parere evidenzia, altresì, che dalla lettura congiunta della norma che impedisce a qualsiasi società affidataria diretta, nazionale o estera, di partecipare alle gare per l’affidamento dei servizi pubblici locali a rilevanza industriale e della norma che esclude l’applicazione di tale divieto, per tutta la fase transitoria (di sospensione dell’efficacia della legge), alle imprese operanti in Italia, attualmente affidatarie dirette, potrebbe derivare una illegittima discriminazione tra operatori nazionali ed esteri.

Particolare attenzione è stata, inoltre, rivolta dall'Autorità alle modalità di espletamento delle gare per l'affidamento dei servizi pubblici locali, nonché alla predisposizione dei relativi bandi. In particolare, ogni gara dovrebbe tener presente le peculiarità di ciascun tipo di servizio ed essere strutturata in modo da favorire il raggiungimento dell'efficienza, giungendo, ad esempio, a indicare l'area geografica ottimale di espletamento del servizio. Inoltre, nei bandi di gara dovrebbe essere il più possibile evitata l'inclusione di requisiti non strettamente necessari o non proporzionati rispetto all'esigenza di garantire la capacità economico-finanziaria e operativa delle imprese partecipanti.

L'Autorità ha auspicato, infine, la massima riduzione possibile della durata delle proroghe delle gestioni esistenti, disciplinata dalle norme transitorie previste dal disegno di legge. La notevole durata complessiva delle proroghe degli affidamenti diretti e delle concessioni in essere, infatti, è in grado di ritardare sensibilmente l'avvio del processo di apertura alla concorrenza dei servizi a rilevanza industriale e, consentendo il consolidamento delle gestioni esistenti, può tradursi in un ostacolo all'accesso al mercato da parte di nuovi operatori, in contrasto con gli obiettivi stessi della liberalizzazione. Al 31 marzo 2000, è ancora in corso il processo di riforma della disciplina dei servizi pubblici locali.

2

I PROCESSI DI CONCENTRAZIONE TRA IMPRESE**FUSIONI E ACQUISIZIONI NEGLI ANNI NOVANTA**

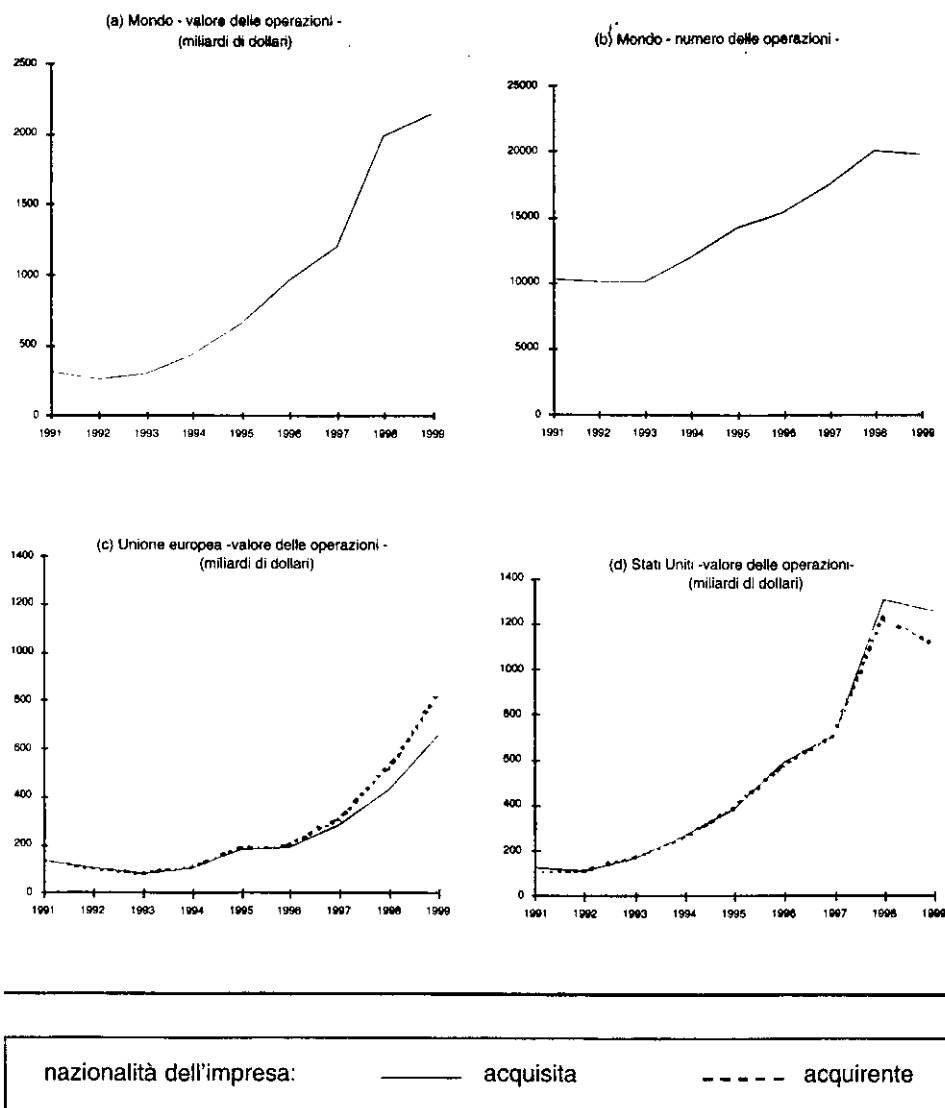
Su scala mondiale, i valori delle operazioni di fusione e acquisizione si sono attestati nel 1999 sugli elevati livelli raggiunti l'anno precedente (FIGURA 2.1)¹, consolidando una tendenza manifestatasi dalla metà degli anni Novanta in poi.

Concentrando l'attenzione sulle due aree economiche che più hanno contribuito a tali andamenti (Stati Uniti e Unione europea), i dati relativi al 1999 sembrano evidenziare un fenomeno che era già emerso nella seconda metà del 1998 e già rilevato nella Relazione dello scorso anno: il valore delle acquisizioni realizzate da operatori comunitari, sia all'interno che al di fuori dell'Unione europea, sopravanza i flussi altrettanto consistenti di operazioni aventi come obiettivo le imprese comunitarie, al contrario di quanto avviene con riferimento alle imprese statunitensi (FIGURA 2.1 (c) e (d), dove è netta la "forbice" fra soggetti acquirenti e acquisiti, di segno opposto nelle due aree geografiche menzionate e sostanzialmente costanti in entrambi i semestri del 1999).

1. Le statistiche commentate nella prima parte del capitolo sono estratte dalla banca dati M&A della società Thomson Financial Securities Data. Le operazioni si riferiscono a tutte le transazioni, completate nel periodo di analisi, che comportano una

modifica della proprietà. Il valore delle operazioni non è disponibile per tutte le transazioni; si assume, tuttavia, un buon grado di copertura delle operazioni principali.

FIGURA 2.1 -Valore delle operazioni di fusione e acquisizione fra imprese (1991-1999)

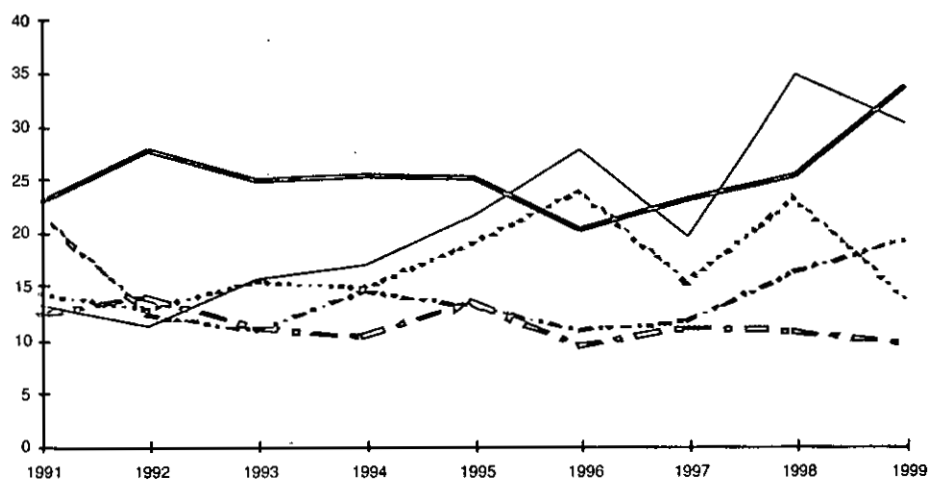


Fonte: Elaborazioni su dati Thomson Financial Securities Data.

La “forbice” fra i valori relativi a soggetti acquirenti e acquisiti trova riscontro negli andamenti delle operazioni *cross border*², in merito alle quali si rileva una forte attitudine all'internazionalizzazione attiva da parte delle imprese comunitarie, a fronte di una tendenza di segno opposto per le imprese di nazionalità statunitense (FIGURA 2.2). In generale, le transazioni di natura internazionale crescono più delle operazioni nel loro complesso, tanto che alla fine

degli anni Novanta oltre un terzo del valore delle operazioni di fusione e acquisizione riguardava transazioni tra *partner* di nazionalità diversa.

FIGURA 2.2 - Incidenza percentuale del valore delle operazioni *cross border*(*) sul valore complessivo delle operazioni di fusione e acquisizione (1991-1999)



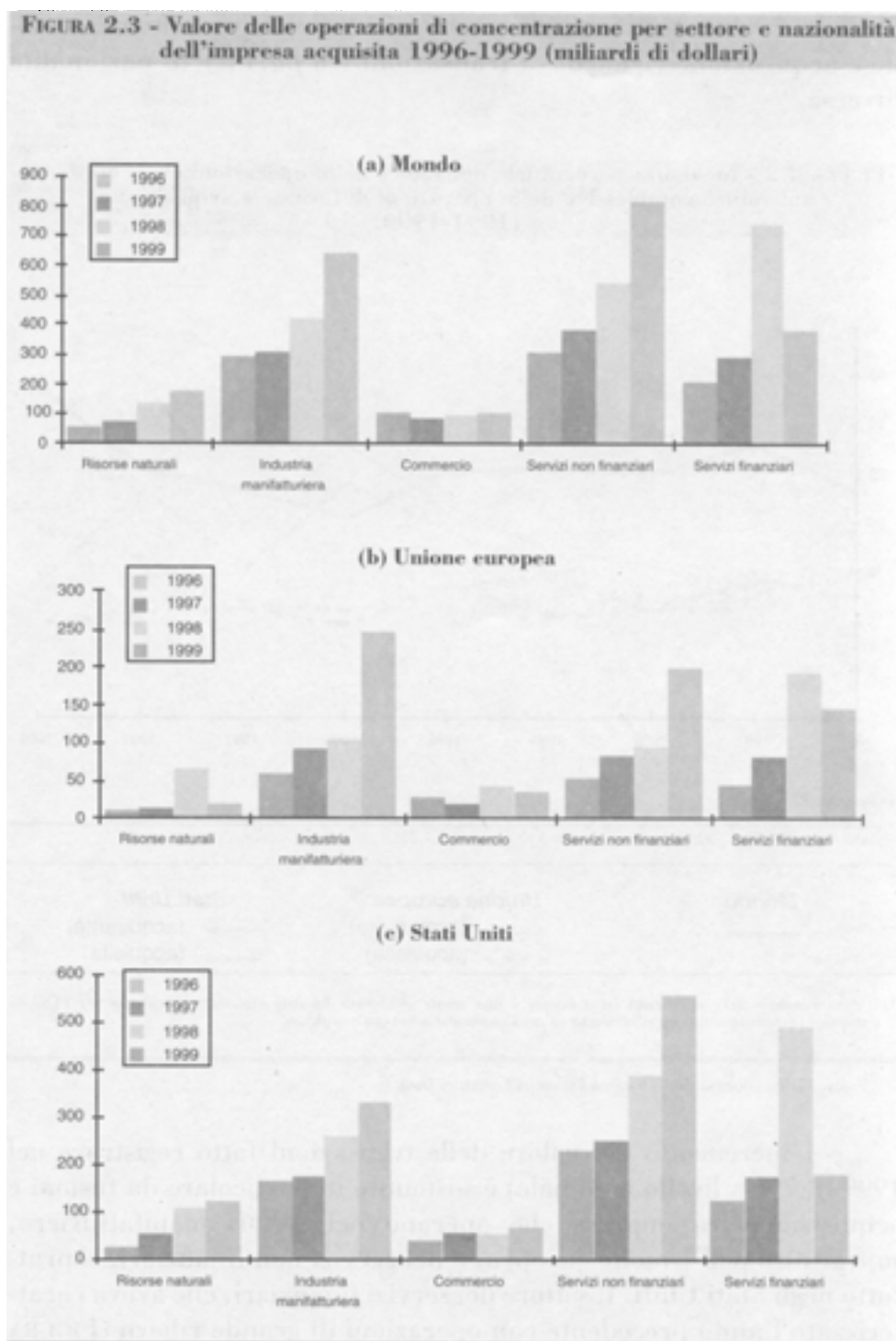
Mondo	Unione europea	Stati Uniti
	(acquirente)	(acquirente)
	(acquisita)	(acquisita)

(*) Il dato mondiale delle operazioni *cross border* è una media ponderata dei dati nazionali; l'incidenza per l'Unione europea è invece calcolata con riferimento all'area comunitaria nel suo complesso.

Fonte: Elaborazioni su dati Thomson Financial Securities Data.

L'incremento del valore delle transazioni fatto registrare nel 1999 (8,7% a livello mondiale) è sostenuto in particolare da fusioni e acquisizioni fra imprese che operano nei settori manifatturiero, soprattutto nell'Unione europea, e dei servizi non finanziari, soprattutto negli Stati Uniti. Il settore dei servizi finanziari, che aveva caratterizzato l'anno precedente con operazioni di grande rilievo (FIGURA 2.3), fa registrare una netta flessione in termini di valore delle transazioni nell'Unione europea ma soprattutto negli Stati Uniti.

2. Per i paesi membri dell'Unione europea, rispetto all'area comunitaria nel suo complesso, le operazioni *cross border* sono definite



Fonte: Elaborazioni su dati Thomson Financial Securities Data.

Analizzando in maggior dettaglio la distribuzione settoriale del valore delle transazioni (TAVOLA 2.1), i servizi di telecomunicazione emergono come il settore di gran lunga più interessato da un processo di consolidamento, in maniera uniforme a livello mondiale.

TAVOLA 2.1 – Distribuzione percentuale e graduatoria settoriale delle operazioni di fusione e acquisizione realizzate nel 1999

Settore dell'impresa acquisita	Mondo		Stati Uniti		Unione Europea		Italia	
	% valore	rango	% valore	rango	% valore	rango	% valore	rango
Telecomunicazioni	14,40	1	14,86	1	16,04	1	57,16	1
Banche	7,44	2	5,52	5	11,35	2	32,45	2
Estrazione di petrolio e gas	7,35	3	8,69	3	2,01	14	-	-
Servizi radiotelevisivi	6,17	4	9,67	2	1,35	20	-	-
Servizi per le imprese	5,95	5	7,84	4	3,41	8	0,09	17
Servizi elettrici, gas e acqua	4,41	6	4,38	7	3,32	9	-	-
Assicurazioni	4,07	7	4,53	6	2,96	10	0,01	27
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	3,50	8	2,72	11	4,37	5	0,47	9
Prodotti chimici	3,37	9	1,32	18	7,35	3	0,03	26
Prodotti farmaceutici	3,08	10	1,55	16	6,82	4	0,01	28
<i>Altri settori rilevanti per l'Italia:</i>								
Altri istituti di credito	1,21	23	0,77	31	0,94	24	2,72	3
Servizi immobiliari	2,70	12	1,76	14	3,95	6	2,02	4
Strumenti di precisione	2,02	16	2,85	10	0,83	27	1,24	5
Prodotti alimentari	1,19	24	0,69	33	1,76	15	1,01	6
<i>Aggregati settoriali:</i>								
SERVIZI NON FINANZIARI	38,09	1	44,32	1	30,63	2	57,64	1
INDUSTRIA MANIFATTURIERA	29,95	2	26,35	2	37,66	1	3,91	3
SERVIZI FINANZIARI	18,21	3	14,64	3	22,71	3	38,11	2
RISORSE NATURALI	8,49	4	9,54	4	2,85	5	-	5
COMMERCIO	5,10	5	5,06	5	5,87	4	0,34	4
ALTRO	0,17	6	0,09	6	0,28	6	-	6
TOTALE	100,00		100,00		100,00		100,00	

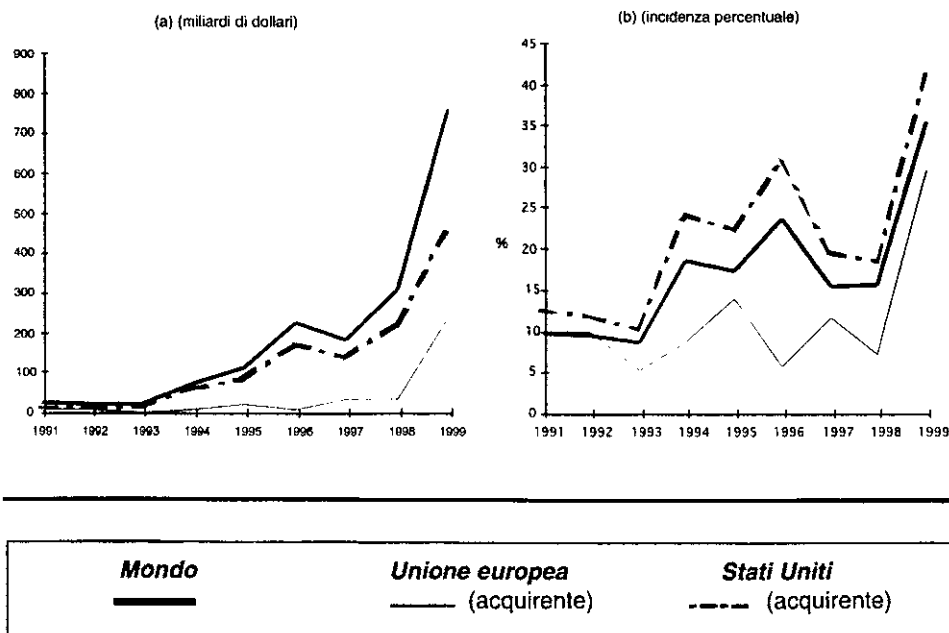
Fonte: Elaborazioni su dati Thomson Financial Securities Data.

I paesi dell'Unione europea si caratterizzano, nel 1999, per un'attività di concentrazione ancora consistente nel settore bancario, seguito dalle industrie chimica e farmaceutica. Negli Stati Uniti, invece, il comparto delle telecomunicazioni è seguito dal settore dei *media* e da quello petrolifero. Al di là di queste differenze, tra i settori maggiormente interessati da fenomeni di crescita esterna vi sono, oltre a banche e telecomunicazioni, le *utilities* (elettricità, gas e acqua), le assicurazioni e i servizi per le imprese (principalmente acquisizioni di imprese di servizi informatici). In alcuni di questi settori (telecomunicazioni, *utilities*, banche), da tempo interessati da

processi di liberalizzazione dei mercati, attraverso operazioni di concentrazione si perseguono strategie di ristrutturazione delle imprese, di ricerca di alleanze strategiche e, in generale, di riposizionamento nel nuovo contesto concorrenziale.

La componente tecnologica caratterizza decisamente i processi di concentrazione realizzati nel corso del 1999: le acquisizioni di imprese ad alta tecnologia fanno registrare un incremento in valore, a livello mondiale, pari al 145% rispetto all'anno precedente (FIGURA 2.4). Questo fenomeno ha interessato sia il mercato comunitario che quello statunitense: nel primo caso, il valore di questa categoria di transazioni è incrementato di oltre cinque volte; nel secondo caso è circa raddoppiato. Si noti tuttavia che, all'interno di questa categoria di operazioni, le acquisizioni da parte di imprese statunitensi rappresentano, nel 1999, circa il 60% del valore delle operazioni a livello mondiale, a fronte di un'incidenza pari al 30% nell'Unione europea.

FIGURA 2.4 - Acquisizioni di imprese ad alta tecnologia 1991-1999: (a) valore delle transazioni (miliardi di dollari); (b) incidenza percentuale sul valore complessivo delle transazioni

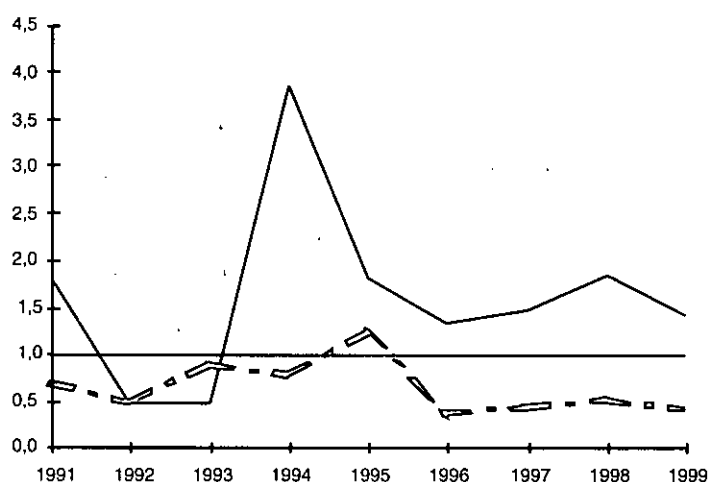


Fonte: Elaborazioni su dati Thomson Financial Securities Data.

La crescita delle acquisizioni di imprese *high-tech* si è manifestata, all'interno dell'area comunitaria, anche attraverso la ricerca di *partner* esterni all'Unione europea, contribuendo ad accelera-

re i processi di internazionalizzazione già in atto (FIGURA 2.5). Per le imprese comunitarie, l'incidenza delle operazioni *cross border* nei settori ad alta tecnologia, che consentono di acquisire tecnologie e conoscenze sviluppate altrove, risulta più elevata dell'incidenza rilevata negli altri settori. Esattamente il contrario si osserva per gli Stati Uniti.

FIGURA 2.5 – Operazioni *cross border*: rapporto fra incidenza nel settore ad alta tecnologia e incidenza complessiva (1991 – 1999)



—— Unione europea (acquirente) - - - - Stati Uniti (acquirente)

Fonte: Elaborazioni su dati Thomson Financial Securities Data.

All'interesse per l'acquisizione di imprese ad alta tecnologia è in gran parte legata l'intensificazione del processo di consolidamento nei comparti manifatturiero e dei servizi non finanziari. Circa il 50% del valore del complesso delle transazioni registrate in questi due comparti riguarda l'alta tecnologia, con un'incidenza di acquisizioni di imprese *high-tech* in termini di nazionalità dell'impresa acquirente generalmente più elevata negli Stati Uniti rispetto all'Unione europea (TAVOLA 2.2).

Tavola 2.2 – Incidenza percentuale delle acquisizioni di imprese ad alta tecnologia per settore di attività economica dell'impresa acquisita e nazionalità dell'impresa acquirente (1999)

Settore dell'impresa acquisita	Quota % delle acquisizioni di imprese ad alta tecnologia, per nazionalità dell'impresa acquirente		
	Unione europea	Stati Uniti	Mondo
Servizi non finanziari (di cui:)	45,4	58,9	53,1
Telecomunicazioni	64,2	94,6	77,0
Servizi per le imprese	26,9	74,0	67,3
Servizi radiotelevisivi	4,6	70,2	64,8
Servizi sanitari	12,4	46,6	42,5
Stampa ed editoria	0,3	41,6	15,5
Industria manifatturiera (di cui:)	43,7	55,9	50,4
Apparecchiature di comunicazione	97,9	99,2	99,1
Prodotti farmaceutici	99,5	97,8	99,1
Calcolatori e macchine per ufficio	98,7	98,5	98,3
Software	96,4	95,4	95,6
Industria aeronautica e spaziale	46,8	91,9	79,9
Strumenti di precisione	62,4	81,4	78,1
Apparecchiature elettriche ed elettroniche	25,6	89,3	74,0
Prodotti chimici	70,1	-	52,4
Commercio	0,3	3,9	2,2
Servizi finanziari	-	1,9	0,8
Risorse naturali	-	-	-

Fonte: Elaborazioni su dati Thomson Financial Securities Data.

Per quanto riguarda l'Italia, alcune importanti operazioni caratterizzano, in termini di valore delle transazioni, gli andamenti dei processi di crescita esterna delle imprese (TAVOLA 2.1). Ci si riferisce, in particolare, all'acquisizione di Telecom Italia da parte di Olivetti con la contestuale cessione di Omnitel-Infostrada a Mannesmann, all'acquisizione della Banca Commerciale Italiana da parte di Banca Intesa e a numerose altre operazioni nel settore del credito. Più in generale, anche nel 1999 emerge la scarsa propensione delle imprese italiane ad acquisire imprese estere (e viceversa). Infatti, l'incidenza delle operazioni *cross border* (dove i confini sono, in questo caso, quelli nazionali) sul valore totale delle transazioni è fra i più bassi in ambito comunitario (FIGURA 2.6).