

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI SERVIZI IN ITALIA: ANALISI DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

di Sergio Mariotti (*)

La crescente importanza degli investimenti diretti esteri nei servizi

La composizione settoriale degli investimenti diretti esteri (IDE) ha subito una trasformazione radicale nel corso degli ultimi quarant'anni. Si può stimare che all'inizio degli anni novanta quasi il 45% dello stock mondiale di IDE concerneva le attività di servizio. Tale quota era pari al 25% all'inizio degli anni settanta ed a meno del 20% nel corso dei primi anni cinquanta. La "terziarizzazione" degli investimenti esteri appare la conseguenza dell'intrecciarsi di più fattori.

In primo luogo, il ruolo di assoluto rilievo che tale comparto è venuto assumendo in tutti i sistemi economici. E' bene ricordare come alle soglie degli anni novanta, l'incidenza sul valore aggiunto totale del settore dei servizi oscillava, per i principali paesi industrializzati, tra il 58% dei paesi a più forte vocazione industriale (Germania e Giappone) ed il 65% di quelli a più elevata terziarizzazione (Regno Unito e Stati Uniti). La crescita generalizzata delle attività di servizio si è riflessa nella dinamica e nella composizione degli investimenti internazionali.

In secondo luogo, alcune prevalenti caratteristiche dei servizi - immaterialità del prodotto, non accumulabilità, connessione uno actu tra produzione e consumo - fanno sì che gli IDE, piuttosto che il commercio estero, rappresentino la forma principale di internazionalizzazione dei servizi. A conferma di ciò, si può osservare come negli Stati Uniti il rapporto in valore tra vendite di servizi all'estero da parte di affiliate di multinazionali statunitensi ed esportazioni di servizi fosse già nei primi anni ottanta di circa 6 a 1; e come parimenti, sul lato delle vendite di servizi da parte di multinazionali estere e delle importazioni di servizi all'interno del paese, tale rapporto sfiorasse il valore di 4 a 1. In Germania, paese il cui modello di internazionalizzazione è notoriamente export-based, il rapporto tra vendite delle affiliate estere ed esportazioni di servizi era a metà degli anni ottanta leggermente a favore delle prime (1,14 a 1), ma con un trend di crescita delle vendite all'estero superiore di ben 1,75 volte a quello delle esportazioni (UNCTC 1989).

In terzo luogo, l'intensificarsi, soprattutto nel corso degli anni ottanta, degli IDE incrociati tra i maggiori paesi industrializzati, a scapito delle destinazioni verso le aree meno sviluppate dell'economia mondiale, ha certamente contribuito ad accrescere il peso dei servizi negli IDE. I primi sei paesi industrializzati al mondo, a fine 1989, rappresentavano il 76% ed il 53% dello stock mondiale degli IDE, rispettivamente come paesi di origine e di destinazione. Tali paesi hanno mostrato un netto protagonismo nell'ambito dell'internazionalizzazione delle attività di servizio, testimoniato dal fatto che, pur con differenze talvolta marcate, le quote di tali attività sui flussi di IDE sia in uscita che in entrata si sono mantenute in media nettamente al di sopra del 50% per tutti gli anni ottanta.

Dal punto di vista dell'evoluzione storica, la prima ondata degli IDE nel settore dei servizi è stata dominata dalla stretta interazione tra multinazionalizzazione della produzione di beni e di servizi. In altri termini, è stata soprattutto la domanda generata dalle imprese multinazionali nei settori primari ed industriali a spingere le imprese di servizio verso l'investimento estero, secondo la logica "follow the customer". La necessità di un'adeguata e diffusa infrastrutturazione dell'economia mondiale si è manifestata particolarmente nei servizi che sono alla base dell'attività multinazionale delle imprese: i servizi finance-related (banche,

(*) Politecnico di Milano - Dipartimento di Economia e Produzione.

assicurazioni ed altri servizi finanziari) e quelli trade-related (commercio all'ingrosso e al dettaglio, trading e marketing). All'inizio degli anni ottanta, la composizione degli IDE nei servizi era inconfondibilmente dominata da questi servizi "tradizionali" (1).

Nel corso degli anni ottanta, tuttavia, è venuta emergendo una spinta all'internazionalizzazione delle imprese dei servizi anche a partire dalla domanda interna ai singoli paesi. Parallelamente, i progressi delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione e gli avanzamenti nelle forme organizzative e logistiche hanno favorito l'espansione internazionale delle attività (particolarmente di quelle information-intensive). E' a partire da questo momento che cominciano ad assumere rilievo anche gli IDE nel terziario "non tradizionale", soprattutto nei servizi alle imprese. Sebbene il peso di questi settori rimanga limitato, anche per la taglia internazionale medio-bassa degli investitori e per il contenuto ammontare degli investimenti che essi generalmente comportano, il forte tasso di crescita degli IDE ad essi relativi impone una doverosa attenzione.

Infine, è bene sottolineare come un'importante determinante della crescita degli IDE nei servizi sia stata l'attività di investimento da parte delle imprese multinazionali operanti nel settore industriale, come estensione in ambito internazionale dei processi di divisione del lavoro e della conseguente esternalizzazione di parte delle attività. Tale processo trova riflesso nella situazione dei principali paesi industrializzati (Germania, Giappone, Regno Unito, Stati Uniti), per i quali, all'inizio degli anni ottanta, da un terzo sino alla metà degli IDE nei servizi era espressione di imprese multinazionali che non avevano attività principale in tale comparto.

Il ritardo dell'Italia

Nel quadro delineato, è sinora mancato in Italia uno sforzo di ricerca e di analisi conoscitive proporzionale alla crescente rilevanza del fenomeno. La recente indagine promossa dal CNEL e da alcune maggiori imprese ed enti italiani, tra cui lo stesso ICE (2), rappresenta un primo parziale passo per colmare un ritardo che, come avremo modo di vedere, riflette in modo non casuale quello ben più grave con cui il paese partecipa ai processi di internazionalizzazione delle attività di servizio.

La ricerca si è posta il fine di delineare i caratteri salienti dell'internazionalizzazione via IDE del settore dei servizi in Italia: essa è articolata in un'analisi generale ed in una serie di studi dedicati ai settori di maggiore interesse economico (3). Nel presente saggio, di natura sintetica, l'attenzione si concentra sui risultati generali, senza peraltro trascurare le principali evidenze emerse dalle indagini dirette di natura settoriale.

La prima rilevante evidenza cui la ricerca ha dato corpo riguarda il fatto che, qualora si guardi all'intero aggregato dei servizi, il grado di internazionalizzazione del comparto appare significativamente inferiore a quello degli altri paesi industriali. Diversi indicatori convergono nel darne conto.

Sul lato dell'internazionalizzazione attiva, i dati delle Nazioni Unite indicano come, per l'Italia, l'incidenza degli IDE nei servizi sullo stock totale degli investimenti diretti fosse, a metà degli anni '80, attorno al 33%, cioè significativamente al di sotto delle quote dei cinque maggiori paesi industrializzati (UNCTC 1989). A tale divario gli anni recenti non hanno posto rimedio. Se si considera la dinamica delle acquisizioni e fusioni internazionali relativa al periodo di massima attività del fenomeno (il biennio 1989'90) (4), emerge come l'incidenza delle acquisizioni internazionali nei servizi sul totale delle acquisizioni sia stata per l'Italia pari o inferiore alla media internazionale: rispettivamente, il 37% del totale dei cross-border M&A realizzati da investitori italiani in Europa ed il 33% delle acquisizioni effettuate sul mercato statunitense (tabelle 1 e 2). A fronte di tali incidenze, poiché il grado di internazionalizzazione

attiva del paese nel settore industriale si è mantenuto, nonostante la rincorsa degli anni ottanta, al di sotto di quello caratterizzante gli altri principali paesi (5), se ne deriva, a maggior ragione, il modesto profilo internazionale del comparto italiano dei servizi.

Sul lato dell'internazionalizzazione passiva, la situazione a livello aggregato non è dissimile. L'incidenza del comparto sullo stock degli IDE in entrata, pari a metà anni ottanta a circa il 40%, è più vicina alla media internazionale. Tuttavia, tale incidenza si applica nuovamente ad un ammontare totale degli investimenti esteri nel paese di consistenza inferiore, proporzionalmente alla dimensione economica, a quella delle maggiori nazioni. Inoltre, lungo tutto l'arco degli anni ottanta, i flussi di IDE in entrata nei servizi sono stati alquanto volatili e scarsamente correlati sia alla dinamica della crescita interna che a quella delle importazioni del comparto.

Nel complesso, il paese mostra una scarsa propensione ad essere parte del vasto movimento di integrazione internazionale delle strutture di produzione di beni e servizi, manifestatosi con la recente ondata di acquisizioni incrociate tra i maggiori paesi industriali. La distanza che separa la numerosità delle iniziative di M&As intraprese da imprese italiane all'estero ed estere in Italia dalla media degli altri paesi è tale da fare accantonare qualsiasi dubbio circa la possibilità che essa sia da ascrivere a limiti ed approssimazioni degli indicatori che misurano il fenomeno o ad eventuali distorsioni nelle basi di dati predisposte dalle principali agenzie internazionali. Nel biennio 1989-'90, la propensione dell'Italia ad effettuare acquisizioni in Europa nei servizi è stata 3 volte inferiore alla media dei paesi europei; la propensione misurata sul mercato statunitense è stata addirittura 6 volte inferiore (tabelle 3 e 4). Anche sul lato delle acquisizioni in entrata, il gap rispetto alla media del Vecchio Continente si è mantenuta nell'ordine di 1 a 2. In particolare, l'Italia ha avuto un coefficiente di attrattività per le operazioni di M&As superiore solo a quello della Grecia (tabella 5). Trova in tal modo conferma il ruolo marginale delle imprese italiane dei servizi rispetto all'accentuarsi delle forme di crescita internazionale per via "esterna" che hanno coinvolto le imprese europee, sia nella prospettiva del completamento del mercato comune, sia nel processo di straordinaria espansione che esse hanno vissuto nei confronti del mercato nord-americano.

L'atipicità della composizione strutturale degli IDE

Le peculiarità dell'internazionalizzazione del comparto italiano dei servizi emergono con maggiore chiarezza comparando la composizione strutturale degli IDE in uscita ed in entrata. Tale comparazione mette in luce forti squilibri e debolezze strutturali. Ancora i dati delle Nazioni Unite mostrano come, alla metà degli anni ottanta, l'investimento italiano all'estero si esauriva pressoché totalmente considerando le sole attività inerenti i servizi "tradizionali" del credito, delle assicurazioni e del commercio: ben il 97% dell'intero stock degli IDE italiani nei servizi riguardava questi settori. Assolutamente ai margini del processo di internazionalizzazione erano i servizi "avanzati" (servizi alle imprese, servizi di informatica e di telecomunicazione, engineering, servizi connessi agli scambi di tecnologia, ecc.). Sul lato opposto, la composizione dello stock degli IDE in entrata mostrava una ben maggiore consistenza di quest'ultimo comparto: secondo la stessa fonte, i servizi altri che le attività finanziarie ed il commercio rappresentavano in Italia una quota almeno pari ad un terzo dello stock totale.

L'analisi della composizione settoriale delle acquisizioni internazionali nei servizi, in cui il paese è stato coinvolto con ruolo attivo e passivo alla fine degli anni ottanta, indica come l'80% circa delle acquisizioni di imprese di servizio all'estero da parte di investitori italiani sia avvenuto nei settori del credito, delle assicurazioni e del commercio, contro una quota negli stessi settori pur elevata, ma che non raggiunge il 70%, per quanto concerne le acquisizioni estere nel paese (tabelle 6, 7 e 8).

Questa asimmetria nella composizione degli IDE è del tutto peculiare al nostro paese ed è pienamente confermata dagli studi di settore svolti nell'ambito della ricerca promossa dal CNEL. In estrema sintesi (figura 1):

- l'area dei servizi alle imprese si caratterizza per un livello assolutamente basso di internazionalizzazione attiva, contrastato da gradi di internazionalizzazione passiva variabili, ma generalmente assai più alti; la presenza estera è notevole nei settori dell'auditing, della consulenza direzionale e della pubblicità ed è di medio-alto livello nel software e nell'engineering; fa eccezione il settore dei servizi di telecomunicazione, come conseguenza del regime di regolazione che lo ha sinora caratterizzato;

- il settore del credito è l'unico a mostrare un livello di internazionalizzazione in uscita superiore a quello in entrata, con l'esclusione tuttavia delle attività para-bancarie (servizi finanziari), per le quali la situazione si rovescia; solo per tale settore e per quello assicurativo è lecito parlare di strutture dirette all'estero che abbiano sufficiente stabilità ed articolazione, sia dal punto di vista della numerosità dei soggetti investitori che delle aree di insediamento delle attività;

- anche nei settori "tradizionali" emergono aree di evidente squilibrio a favore degli IDE dall'estero, ogni qual volta si considerino le forme più evolute di svolgimento delle attività; ad esempio, per quanto concerne le attività commerciali, l'importante segmento della grande distribuzione si caratterizza per la presenza esclusiva di investimenti in entrata, mentre l'investimento estero in uscita dell'intero comparto commerciale riguarda in modo pressoché esclusivo la costituzione di filiali, reti distributive ed uffici di rappresentanza da parte di imprese manifatturiere.

Da ultimo, una recente ricerca condotta dalla American Chamber of Commerce in Italy offre un'ulteriore evidenza circa i ritardi e le debolezze dell'investimento diretto italiano all'estero nell'area dei servizi. Tale ricerca (6) ha censito, relativamente al 1992, la consistenza delle partecipazioni italiane in imprese localizzate sul mercato statunitense. Da essa risulta che le attività commerciali e di servizio, pur esprimendo ovviamente la gran parte (i due terzi) del totale delle filiali, consociate ed uffici di rappresentanza italiani nel paese nord-americano, non raccolgono più del 20% del totale degli addetti impiegati. Alla bassa incidenza del comparto si accompagna una ripartizione settoriale delle attività che conferma quanto sin qui affermato (tabella 9): la ripartizione degli addetti vede al primo posto l'attività commerciale-distributiva, con il 44% del totale, seguita dal credito-servizi finanziari e dai servizi assicurativi, rispettivamente con il 28% ed il 14%. I tre settori aggregano l'86% degli addetti totali nei servizi, lasciando ben pochi spazi alle altre attività: poco meno del 5% per i trasporti, poco più del 3% per hotel e ristoranti e solo il 6% per l'insieme dei servizi alle imprese.

Il contesto economico generale ed il modello di internazionalizzazione dei servizi

Quanto illustrato fornisce alcune fondamentali coordinate per collegare lo stato e le tendenze dell'internazionalizzazione dei servizi ai problemi più generali di assetto e di sviluppo di tale comparto e per cercare di comporre il puzzle interpretativo dell'atipicità italiana. In termini del tutto generali, si può sottolineare come lo "sviluppo tardivo" del paese (7), comparativamente ai maggiori paesi europei, abbia avuto importanti conseguenze sia per l'affermarsi e la crescita di un moderno settore terziario, sia per i tempi e le forme dei processi di internazionalizzazione che hanno interessato questo fondamentale comparto economico.

La storia dello sviluppo economico ci consegna un settore terziario la cui arretratezza è stata oggetto di numerose ed autorevoli riflessioni (per tutti, si vedano Barca e Visco 1992, CER-IRS 1992, Pellegrini 1991). Da un lato, vi è la modestia qualitativa e quantitativa

dell'offerta, le cui insufficienze si concentrano soprattutto nei servizi tipici della fase avanzata dello sviluppo economico. Dall'altro lato, vi è il contributo negativo del settore dei servizi al contenimento dell'inflazione. Alla base di entrambi i fenomeni si trova una crescita della produttività assai inferiore a quella dell'industria, secondo una dinamica che appare del tutto peculiare al nostro paese e che va ben al di là dei fattori tecnologici e dei vincoli relazionali tra produzione e consumo che tendono a deprimere, in ogni economia, la dinamica della produttività nelle attività terziarie al di sotto di quelle secondarie. Il modello più accreditato per spiegare tale divario di produttività si richiama all'idea che il terziario italiano sia stato e sia, in larga misura, un settore "protetto", nel senso tanto di un deficit di concorrenza sul mercato interno, quanto di una esposizione agli stimoli provenienti dalla concorrenza internazionale inferiore a quella sperimentata dal terziario dei maggiori paesi industriali, peraltro già caratterizzato, per intrinseca natura, da una minore apertura verso l'estero rispetto al settore industriale. Una serie numerosa di barriere all'entrata di natura economica, legale ed istituzionale ha offerto tale protezione. Tali barriere, da un lato, hanno determinato il formarsi di un sistema di prezzi relativi particolarmente favorevole ai produttori di servizi e tale da deprimere la domanda e dunque il livello dell'attività produttiva; dall'altro lato, hanno determinato il rallentamento dei processi di selezione naturale operati dalla concorrenza, consentendo la sopravvivenza di imprese inefficienti, con bassa dotazione di capitale per addetto e con dimensioni sub-ottimali; infine, esse hanno agito da freno al processo innovativo.

Tale negativa evoluzione del terziario ed i fattori strutturali che ne sono alla base hanno influenzato significativamente i processi di internazionalizzazione sia in entrata che in uscita.

Come è stato possibile verificare tramite le analisi di settore, nei comparti terziari tradizionali (commercio, turismo e, sino a non molto tempo fa, credito) le protezioni legali ed istituzionali si sono spesso affiancate a quelle economiche (frammentazione dei mercati locali, scarsa trasparenza dell'offerta, insufficienza del mercato azionario, alte rendite urbane, ecc.) nell'ostacolare od allontanare il pericolo competitivo di una significativa presenza estera. Parallelamente, la possibilità di operare in un mercato protetto di dimensione comunque non trascurabile ed in crescita, riuscendo a scaricare interamente sui prezzi l'incremento dei costi, ha fatto sì che ben scarsi incentivi vi siano stati per la ricerca di una maggiore efficienza e per condotte innovative. Ciò ha impedito agli stessi operatori italiani quell'accumulo di vantaggi competitivi che rappresenta il presupposto essenziale per un'espansione delle attività all'estero. Solo i settori del credito e delle assicurazioni hanno saputo avviare nel corso degli anni ottanta un significativo processo di crescita all'estero, sotto lo stimolo della deregolamentazione realizzatasi su scala europea e dei fenomeni di innovazione tecnologica, di prodotto e di mercato che hanno interessato le rispettive attività. Tale processo non è tuttavia esente da debolezze: la prevalente circoscrizione dell'azione internazionale delle banche italiane nell'ambito dei mercati interbancari, l'arretratezza nei segmenti avanzati del parabancario, l'elevata concentrazione degli IDE nel settore assicurativo, ove la presenza all'estero è dominata da un solo grande investitore a forte vocazione e cultura internazionale, dovute alle sue origini mittel-europee.

Nei settori terziari avanzati, caratterizzati da rapidi processi di internazionalizzazione e di concentrazione oligopolistica dei mercati, il ritardo nel formarsi di un'offerta nazionale ha certamente alimentato un flusso di investimenti esteri nel paese, particolarmente in attività ad alto contenuto di professionalità e di tecnologia (auditing e consulenza, pubblicità, software e engineering). Ma mentre negli altri paesi europei, ad una prima fase storica di espansione dell'investimento estero, veicolato soprattutto dalle multinazionali statunitensi, è seguita una fase di inseguimento oligopolistico e di affermazione delle imprese nazionali, grazie all'imitazione ed alla rapida assimilazione delle competenze, in Italia, l'insufficiente sviluppo della domanda interna ha depresso la capacità di competizione delle imprese nazionali, le quali ancora una volta hanno trovato protezione in mercati captive, nella domanda pubblica ed in meccanismi legali ed

istituzionali favorevoli a soluzioni locali (ad esempio, nei settori dell'engineering e dei servizi informatici). Solo nel corso degli anni ottanta il paese giunge a sperimentare tassi di crescita della domanda e di esternalizzazione delle attività terziarie da parte delle imprese industriali di entità paragonabile a quella degli altri paesi europei. Ciò ha finalmente favorito l'espansione dell'offerta nazionale, la quale tuttavia si è proposta assai raramente ed in forma episodica come soggetto investitore all'estero, scontando la propria inesperienza internazionale e le difficoltà nell'affrontare mercati internazionali ormai altamente strutturati ed oligopolistici.

Infine, la debole capacità di andare all'estero delle imprese terziarie riflette un altro fondamentale aspetto dello sviluppo tardivo del paese: il generale ritardo nella crescita multinazionale da parte delle imprese industriali italiane. Tale crescita, comparativamente alle esperienze dei maggiori paesi dell'Occidente, è stata non solo sequenzialmente sfasata nel tempo, ma anche rallentata dalle difficoltà che i late comers inevitabilmente incontrano sui mercati internazionali, a causa del formarsi di alte barriere all'entrata e delle asimmetrie competitive create dai vantaggi di prima mossa. La rarefazione di imprese multinazionali a base italiana ha a sua volta determinato il venire meno di uno dei più potenti fattori di stimolo della crescita all'estero delle attività di servizio, particolarmente durante la prima fase dei processi di internazionalizzazione del dopoguerra (anni sessanta e settanta). Le analisi di settore confermano il ruolo sempre determinante, ancorché non esclusivo, del meccanismo "follow the customer" nella formazione delle principali multinazionali dei servizi e, conseguentemente, l'importanza che l'assenza di tale fattore ha assunto nello spiegare l'insufficiente proiezione internazionale delle imprese italiane dei servizi.

In definitiva, la debolezza strutturale del terziario italiano è accompagnata dall'assenza di un qualsiasi modello di specializzazione internazionale degli investimenti esteri nel comparto. Anche la positiva evoluzione internazionale che settori quali il credito e le assicurazioni hanno avuto nel corso degli anni ottanta appare più la conseguenza di un processo di adattamento agli imperativi di infrastrutturazione finanziaria del mercato mondiale che non l'esplicitarsi, pur ritardato, di specifiche vocazioni di paese. Negli stessi settori che ci vedono protagonisti nell'interscambio mondiale dei servizi, nonché dotati di indiscutibili vantaggi localizzativi, come nel caso del turismo, stentano a manifestarsi, per le ragioni sino qui indicate, fenomeni complementari di espansione degli investimenti esteri, sia sul lato dell'uscita che dell'entrata.

3. Le prospettive

Il panorama entro cui evolve il terziario italiano è caratterizzato da una profonda discontinuità rispetto al passato. La liberalizzazione dei mercati interni alla Comunità europea e la stessa prospettiva di una conclusione dei negoziati GATS improntata al liberismo stanno inducendo radicali cambiamenti nella logica competitiva e nell'organizzazione delle attività. L'aumento delle opportunità di crescita internazionale per le singole imprese è implicito in tali processi. Il terziario italiano si trova dunque esposto ad una maggiore pressione competitiva dall'estero, la quale si tradurrà con ogni probabilità in un aumento delle presenze dirette nel paese, soprattutto nei settori ove liberalizzazione e stimoli tecnologici e di innovazione del prodotto convergono nel determinare una crescente integrazione dei mercati.

A fronte di tale evoluzione vi è il pericolo che una parte del terziario del paese cerchi la risposta nella riproposizione dei meccanismi di protezione del mercato interno. Un tale ripiegamento provocherebbe un accentuato dualismo tra terziario esposto e terziario protetto, anche trasversale ai singoli settori di attività, tale da determinare l'ulteriore involuzione strutturale ed il mancato recupero del gap di produttività che ci separa dai maggiori paesi industriali, con la prospettiva di un dirompente "effetto serra" nel medio termine. In tale luce

non si può che concordare con la necessità, da più parti autorevolmente richiamata, di allineare le condizioni operative del mercato interno alle tendenze che si manifestano sul grande "mercato domestico" europeo. Oggi il paese ha gli strumenti normativi ed istituzionali - inclusa l'Alta autorità garante per la concorrenza - tali da poter favorire l'affermarsi di condizioni concorrenziali interne consone all'avvio di processi di ristrutturazione ispirati al perseguimento dell'efficienza e dell'innovazione. Solo in questa prospettiva si può pensare sia di poter contare sull'iniezione di investimenti dall'estero per l'ammodernamento e lo sviluppo delle attività, sia che tale iniezione possa attivare quei circuiti virtuosi di reazione e di crescita competitiva che sono alla base della stessa formazione di capacità e di strumenti per l'espansione internazionale delle imprese nazionali. Le privatizzazioni che coinvolgono il settore terziario italiano dovrebbero trovare nei principi dell'apertura all'estero e della tutela della concorrenza delle convinte linee-guida.

- (1) Nel seguito useremo l'appellativo "tradizionali" per i settori *finance-* e *trade-related* e per quello dei trasporti. Per converso, riferiremo l'appellativo "avanzati" particolarmente ai servizi alle imprese, ai servizi di comunicazione ed a quelli di informatica. Questa classificazione va intesa nel giusto spirito e non riflette l'idea che i servizi "tradizionali" non siano oggi interessati da processi anche intensi di innovazione dei prodotti e dei processi.
- (2) Si veda Cominotti e Mariotti (1993).
- (3) Per la precisione, i settori considerati sono: credito e servizi finanziari, servizi assicurativi, grande distribuzione, servizi turistici, auditing e consulenza direzionale, pubblicità e comunicazione commerciale, software e servizi informatici, servizi di telecomunicazione, servizi di ingegneria.
- (4) L'onda lunga di *M&As* che ha interessato l'economia mondiale è cresciuta con ritmi esplosivi nella seconda parte degli anni ottanta, raggiungendo un picco nel 1989. Essa ha poi subito una lieve flessione nel corso del 1990, rimanendo tuttavia su livelli di attività del tutto straordinari ed ha avuto una marcata contrazione nel corso del 1991 (-40% sull'anno precedente). Infine, il 1992 ha fatto segnare una ripresa delle operazioni che tuttavia non hanno più raggiunto il livello del 1989.
- (5) In proposito si rinvia a Cominotti e Mariotti (1992).
- (6) Si veda il numero monografico di *Italian American Business*, febbraio 1993.
- (7) Si fa qui riferimento alla linea di analisi proposta da Fuà (1980) e, riguardo ai nessi tra sviluppo tardivo e processi di internazionalizzazione, ad Acocella (1985).

Riferimenti bibliografici

- Acocella N. (a cura di), *Le multinazionali italiane*, Il Mulino, Bologna, 1985.
- Barca F., Visco I., "L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali", *Temi di discussione*, 175, 1992.
- CER - IRS, *Una politica industriale per la nuova legislatura*, Il Mulino, Bologna, 1992.
- Cominotti R., Mariotti S. (a cura di), *Italia multinazionale 1992*, Etas Libri, Milano, 1992.
- Cominotti R., Mariotti S. (a cura di), *Italia multinazionale nei servizi*, Etas Libri, Milano, 1993.
- Fuà G., *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Il Mulino, Bologna, 1980.
- Pellegrini G., *La produttività nei servizi destinabili alla vendita: nuove evidenze per un vecchio problema*, Banca d'Italia, mimeo, 1991.
- UNCTC - United Nations Centre on Transnational Corporations, *Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services*, United Nations, New York, 1989.

**EUROPA: CROSS-BORDER M&As NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990,
IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE**

Paese dell'impresa acquirente	Acquisizioni		
	Totale (A) Numero	Servizi (B) Numero	B/A (%)
Austria	36	6	15,4
Belgio	59	17	28,5
Danimarca	29	14	49,0
Finlandia	72	13	17,8
Francia	418	175	41,9
Germania	235	68	29,1
Grecia	1	1	100,0
Irlanda	47	15	32,5
Italia	109	40	36,7
Liechtenstein	3	1	33,3
Lussemburgo	12	7	57,9
Norvegia	32	8	25,9
Paesi Bassi	139	44	31,3
Portogallo	1	0	0,0
Regno Unito	527	218	41,3
Spagna	38	15	39,9
Svezia	292	111	38,0
Svizzera	195	58	30,0
Giappone	110	43	38,5
USA	358	123	34,3
Altri	1	0	0,0
Totale (1)	2.714	977	36,0
Europa	2.245	811	36,1
- CEE	1.615	614	38,0
- EFTA	630	197	31,3

(1) Il totale (A) è privo di 4 operazioni ed il totale (B) è privo di 2 operazioni, a causa di acquirenti di nazionalità sconosciuta.

Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 1

**USA: ACQUISIZIONI ESTERE NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990,
IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE**

Paese dell'impresa acquirente	Acquisizioni		
	Totale (A) Numero	Servizi (B) Numero	B/A (%)
Austria	3	2	66,7
Belgio	9	3	33,3
Danimarca	3	2	66,7
Finlandia	6	1	16,7
Francia	59	20	33,9
Germania	51	12	23,5
Irlanda	14	5	35,7
Italia	15	5	33,3
Liechtenstein	2	2	100,0
Norvegia	8	3	37,5
Paesi Bassi	27	9	33,3
Regno Unito	256	114	44,5
Spagna	2	2	100,0
Svezia	26	4	15,4
Svizzera	37	16	43,2
Canada	119	44	37,0
Giappone	135	49	36,3
Altri	99	40	40,4
Totale	871	333	38,2
Europa	518	200	38,6
- CEE	436	172	39,4
- EFTA	82	28	34,1

Fonte: Elaborazioni su dati Mergers & Acquisitions

Tabella 2

**EUROPA: CROSS-BORDER M&As NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990,
IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE**

Paese dell'impresa acquirente	Acquisizioni		Numero PIL (1)
	Numero	%	
Austria	6	0,6	4,26
Belgio	17	1,7	11,21
Danimarca	14	1,5	13,55
Finlandia	13	1,3	11,08
Francia	175	17,9	18,33
Germania	68	7,0	5,62
Grecia	1	0,1	1,90
Irlanda	15	1,6	46,77
Italia	40	4,1	4,72
Liechtenstein	1	0,1	n.d.
Lussemburgo	7	0,7	106,06
Norvegia	8	0,8	9,06
Paesi Bassi	44	4,5	18,59
Regno Unito	218	22,3	26,50
Spagna	15	1,6	4,57
Svezia	111	11,4	61,34
Svizzera	58	6,0	31,24
Giappone	43	4,4	1,51
USA	123	12,6	2,55
Totale (2)	977	100,0	7,45
Europa (2)	811	83,1	14,86
- CEE	614	62,9	12,92
- EFTA	197	20,2	27,86

(1) Numero di acquisizioni per 100 miliardi di US\$ di PIL 1988 (dati OCSE).

(2) Il totale è privo di 2 operazioni, a causa di acquirenti di nazionalità sconosciuta.

Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 3

**USA: ACQUISIZIONI ESTERE NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990,
IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE**

Paese dell'impresa acquirente	Acquisizioni		Numero PIL (1)
	Numero	%	
Austria	2	0,6	1,55
Belgio	3	0,9	2,00
Danimarca	2	0,6	1,90
Finlandia	1	0,3	0,43
Francia	20	6,0	2,10
Germania	12	3,6	0,98
Irlanda	5	1,5	15,38
Italia	5	1,5	0,59
Liechtenstein	2	0,6	n.d.
Norvegia	3	0,9	3,30
Paesi Bassi	9	2,7	3,85
Regno Unito	114	34,2	13,87
Spagna	2	0,6	0,60
Svezia	4	1,2	2,49
Svizzera	16	4,8	8,57
Canada	44	13,2	9,07
Giappone	49	14,7	1,74
Altri	40	12,0	n.d.
Totale	333	100,0	3,43
Europa	200	60,1	3,66
- CEE	172	51,7	3,66
- EFTA	28	8,4	3,66

1) Numero di acquisizioni per 100 miliardi di US\$ di PIL 1988 (dati OCSE).

Fonte: Elaborazioni su dati Mergers & Acquisitions

Tabella 4

**EUROPA: CROSS-BORDER M&As NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31-12-1990,
IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUISITA**

Paese dell'impresa acquisita	Acquisizioni			Acquisizioni intra-europee (1)		
	Numero			Numero		
	N.	%	PIL (2)	N.	%	PIL (2)
Austria	18	1,8	13,57	16	1,9	12,02
Belgio	60	6,2	39,92	53	6,6	35,46
Danimarca	23	2,4	22,32	21	2,6	19,47
Finlandia	13	1,4	11,46	11	1,3	9,21
Francia	120	12,4	12,51	97	12,1	10,20
Germania	131	13,5	10,69	108	13,5	8,90
Grecia	3	0,3	5,70	3	0,4	5,70
Irlanda	20	2,1	60,92	20	2,5	60,92
Islanda	1	0,1	n.d.	1	0,1	n.d.
Italia	69	7,1	8,14	66	8,3	7,84
Lussemburgo	4	0,4	60,60	4	0,5	60,60
Monaco	7	0,7	n.d.	7	0,9	n.d.
Norvegia	37	3,8	40,66	33	4,1	36,04
Paesi Bassi	83	8,6	35,26	70	8,7	29,96
Portogallo	16	1,7	39,69	17	2,1	39,69
Regno Unito	204	21,2	24,87	142	17,7	17,35
Spagna	84	8,7	25,27	74	9,2	22,12
Svezia	25	2,6	14,10	19	2,4	10,50
Svizzera	46	4,8	24,64	41	5,1	21,96
Totale	964 (3)	100,0	17,37	803 (4)	100,0	14,45
- CEE	824	85,5	17,02	676	84,2	14,08
- EFTA	140	14,5	19,80	127	15,8	16,93

(1) Sono escluse le acquisizioni dagli USA e dal Giappone.

(2) Numero di acquisizioni per 100 miliardi di US\$ di PIL 1988 (dati OCSE).

(3) Il totale è privo di 15 operazioni non classificabili.

(4) Il totale è privo di 11 acquisizioni non classificabili.

Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 5

**DISTRIBUZIONE % DEI CROSS-BORDER M&As IN EUROPA NEI SERVIZI
NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE
ED AL SETTORE DELL'IMPRESA ACQUISITA**

Paese dell'impresa acquirente	Settore dell'impresa acquisita										Totale
	Tras	AgVi	Comu	Comm	PeAl	Fina	Assi	Info	Impr	Vari	
Austria	0	0	18,2	0	0	45,5	0	0	36,4	0	100
Belgio	0	5,9	0	11,8	0	37,2	17,2	5,9	15,7	5,9	100
Danimarca	0	5,9	0	0	0	38,0	0	0	35,0	21,0	100
Finlandia	6,2	6,7	0	60,9	0	10,4	0	0	15,6	0	100
Francia	4,7	3,8	4,0	17,8	2,2	22,1	14,0	9,5	16,2	5,7	100
Germania	5,9	7,3	0	35,0	0	34,4	2,9	0	10,3	4,5	100
Grecia	100,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Irlanda	6,6	0	0	48,1	19,8	6,6	0	0	11,2	9,9	100
Italia	2,5	6,4	5,0	8,6	3,6	51,1	18,0	0	5,0	0	100
Liechtenstein	0	0	0	0	0	100,0	0	0	0	0	100
Lussemburgo	0	0	42,9	14,3	0	14,3	14,3	0	0	14,3	100
Norvegia	55,7	12,1	0	24,2	0	4,0	0	0	4,0	0	100
Paesi Bassi	9,2	13,8	4,6	38,6	0	13,8	8,5	2,3	9,2	0	100
Regno Unito	4,1	3,7	3,2	24,9	6,9	8,7	3,7	8,7	29,2	7,1	100
Spagna	6,6	0	6,6	0	0	80,4	6,6	0	0	0	100
Svezia	12,9	8,2	0	24,3	4,5	18,2	9,0	5,4	15,2	2,3	100
Svizzera	5,1	1,7	5,1	25,7	0	24,0	12,0	1,7	17,7	6,8	100
Giappone	7,1	2,4	0	36,0	11,8	25,9	0	4,7	5,2	7,1	100
USA	5,7	11,4	8,2	15,4	0,8	14,8	6,5	9,0	19,6	8,9	100
Totale	6,3	6,0	3,7	22,9	3,6	20,6	7,7	5,8	17,5	5,7	100

Legenda: Tras = Trasporti
 AgVi = Agenzia di viaggio e intermediari di trasporti
 Comu = Comunicazioni
 Comm = Commercio
 PeAl = Pubblici esercizi e alberghi
 Fina = Servizi finanziari e immobiliari
 Assi = Assicurazioni
 Info = Servizi di informatica
 Impr = Servizi alle imprese
 Vari = Altri servizi

Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 6

**USA: DISTRIBUZIONE % DELLE ACQUISIZIONI ESTERE NEI SERVIZI
NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE
ED AL SETTORE DELL'IMPRESA ACQUISITA**

Paese dell'impresa acquirente	Settore dell'impresa acquisita										Totale
	Tras	AgVi	Comu	Comm	PeAl	Fina	Assi	Info	Impr	Vari	
Austria	0	0	0	0	0	50,0	0	0	50,0	0	100
Belgio	0	0	0	66,6	0	0	0	0	33,3	0	100
Danimarca	50,0	0	0	0	0	0	0	0	50,0	0	100
Finlandia	100,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Francia	0	0	0	20,0	5,0	0	0	25,0	25,0	25,0	100
Germania	0	8,3	0	50,0	0	8,3	16,7	8,3	8,3	0	100
Irlanda	0	0	0	40,0	0	40,0	0	0	0	20,0	100
Italia	0	0	0	20,0	0	40,0	20,0	0	20,0	0	100
Liechtenstein	0	0	0	0	0	100,0	0	0	0	0	100
Norvegia	66,7	0	0	0	0	0	33,3	0	0	0	100
Paesi Bassi	0	0	0	33,3	0	33,3	11,1	22,2	0	0	100
Regno Unito	3,6	0,9	5,3	18,4	4,4	12,3	6,1	6,2	35,2	7,9	100
Spagna	0	0	0	0	0	100,0	0	0	0	0	100
Svezia	11,1	0	0	22,2	22,2	0	22,2	0	22,2	0	100
Svizzera	0	6,3	6,3	25	0	12,5	18,8	0	18,9	12,5	100
Canada	4,6	0	6,8	18,2	4,6	27,3	2,3	9,1	11,4	15,8	100
Giappone	2,0	0	6,1	14,3	8,1	32,6	2,0	4,0	18,3	12,3	100
Altri	7,5	0	0	17,5	12,5	30,0	12,5	10,0	7,5	2,5	100
Totale	4,2	0,9	3,9	19,8	5,4	20,7	6,9	7,5	21,3	9,3	100

Legenda: Tras = Trasporti
 AgVi = Agenzia di viaggio e intermediari di trasporti
 Comu = Comunicazioni
 Comm = Commercio
 PeAl = Pubblici esercizi e alberghi
 Fina = Servizi finanziari e immobiliari
 Assi = Assicurazioni
 Info = Servizi di informatica
 Impr = Servizi alle imprese
 Vari = Altri servizi

Fonte: Elaborazioni su dati Mergers & Acquisitions.

Tabella 7

**DISTRIBUZIONE % DEI CROSS-BORDER M&As IN EUROPA NEI SERVIZI
NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE
ED AL SETTORE DELL'IMPRESA ACQUISITA**

Paese dell'impresa acquirente	Settore dell'impresa acquisita										Totale
	Tras	AgVi	Comu	Comm	PeAl	Fina	Assi	Info	Impr	Vari	
Austria	17,1	0	0	34,3	11,4	5,7	0	8,6	22,8	0	100
Belgio	8,5	16,4	0	27,9	2,6	10,2	7,0	11,9	11,9	3,6	100
Danimarca	0	4,3	0	38,3	2,1	8,6	12,8	8,6	17,1	8,6	100
Finlandia	7,6	13,0	0	22,7	0	0	7,6	15,1	34,0	0	100
Francia	2,5	5,0	7,5	31,1	3,4	20,9	0,8	3,8	18,2	6,6	100
Germania	6,1	6,8	6,0	25,1	6,8	12,2	8,3	11,1	13,6	4,3	100
Grecia	33,3	0	0	0	0	33,3	33,3	0	0	0	100
Irlanda	4,9	0	0	29,3	0	4,9	9,8	4,9	31,8	14,7	100
Islanda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100,0	100
Italia	3,7	5,8	2,9	18,9	0	24,7	25,3	7,4	8,7	2,8	100
Lussemburgo	0	0	25,0	25,0	0	50,0	0	0	0	0	100
Monaco	0	0	28,6	0	0	71,4	0	0	0	0	100
Norvegia	8,1	2,7	0	18,9	2,7	32,4	13,5	5,4	16,2	0	100
Paesi Bassi	4,8	9,7	2,4	28,4	8,5	9,6	4,8	6,0	15,7	9,6	100
Portogallo	6,0	3,3	0	24,1	6,0	48,3	0	0	12,1	0	100
Regno Unito	10,7	4,9	4,0	16,5	1,5	23,0	5,7	2,5	24,2	6,9	100
Spagna	2,4	4,7	1,2	21,8	2,9	33,0	17,4	2,4	10,7	3,6	100
Svezia	3,9	7,8	7,8	11,8	0	15,6	0	19,6	25,4	7,8	100
Svizzera	5,5	4,3	0	17,3	4,3	39,1	0	0	23,9	5,5	100
Totale	6,3	6,0	3,7	22,9	3,6	20,6	7,7	5,8	17,5	5,7	100

Legenda: Tras = Trasporti
 AgVi = Agenzia di viaggio e intermediari di trasporti
 Comu = Comunicazioni
 Comm = Commercio
 PeAl = Pubblici esercizi e alberghi
 Fina = Servizi finanziari e immobiliari
 Assi = Assicurazioni
 Info = Servizi di informatica
 Impr = Servizi alle imprese
 Vari = Altri servizi

Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 8

**DISTRIBUZIONE DELLE PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE DI SERVIZIO LOCALIZZATE
NEGLI STATI UNITI, PER SETTORE DI ATTIVITÀ 1992 (%)**

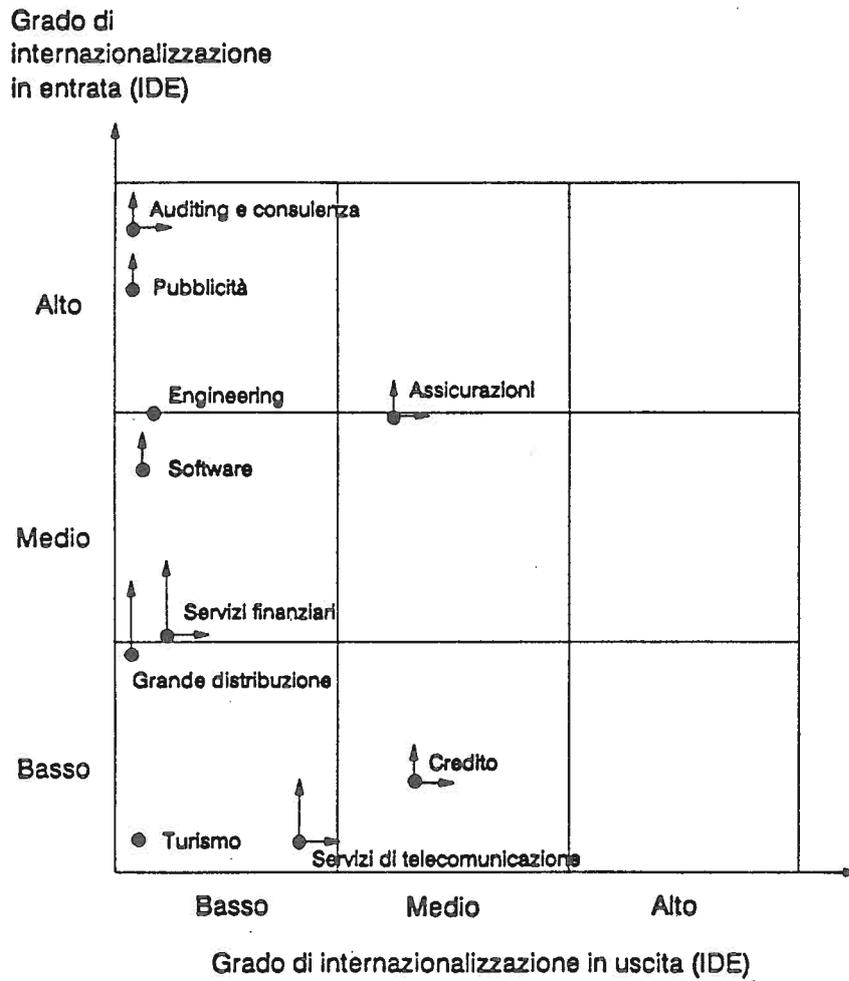
Settori di attività	Unità (1) (%)	Addetti (%)
Assicurazioni	1,19	14,28
Credito e servizi finanziari	10,09	27,56
Commercio	68,76	44,09
Hotel e ristoranti	2,37	3,41
Servizi di trasporto	12,65	4,55
Servizi di comunicazione	1,19	1,42
Consulenza	2,57	1,00
Engineering e software	1,19	3,69
Totale	100	100

(1) Filiali, consociate, uffici di rappresentanza.

Fonte: elaborazioni su dati American Chamber of Commerce in Italy

Tavola 9

**STATO E TENDENZE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE VIA IDE
NEI DIVERSI SETTORI DEI SERVIZI**



Legenda:

- Espansione moderata
- Espansione

Figura 1