

Indice

	<i>pag.</i>
<i>Prefazione</i>	9
<i>Introduzione</i>	13

Capitolo Primo

I percorsi di crescita delle imprese

1.1. Opzioni strategiche di sviluppo e modalità di attuazione	17
1.1.1. La crescita per “via interna”	24
1.1.2. La crescita per “via esterna”: fusioni e acquisizioni	26
1.1.3. La crescita per “via esterna”: accordi e alleanze strategiche	33
1.2. I <i>driver</i> dei processi di M&A	39
1.3. I <i>driver</i> delle scelte di collaborazione	49
1.4. <i>Acquire or ally?</i> Le logiche di implementazione della crescita esterna	53

Capitolo Secondo

I servizi di trasporto aereo passeggeri: elementi strutturali e dinamiche competitive

2.1. I servizi di trasporto aereo passeggeri: un business complesso	61
2.1.1. La struttura dei costi	68
2.1.2. Le dinamiche competitive	74
2.1.3. La crescita dei <i>Low Cost Carriers</i> (Lcc)	85
2.1.4. L’evoluzione della domanda	91
2.2. Profili evolutivi del business	95
2.2.1. Aspetti normativi: la <i>deregulation</i> del settore	96

	<i>pag.</i>
2.2.2. Analisi storica dei processi di consolidamento	101
2.2.3. I cambiamenti nei network di rotte	105
Capitolo Terzo	
La crescita nei servizi di trasporto aereo passeggeri: dalle alleanze alle fusioni e acquisizioni	
3.1. La crescita esterna: competizione <i>versus</i> collaborazione	109
3.2. La collaborazione tra vettori	114
3.2.1. L'emergere delle alleanze globali	120
3.2.2. I <i>driver</i> alla base delle alleanze	124
3.2.3. Gli effetti delle alleanze sui vettori e sui clienti	128
3.3. Le nuove tendenze: la ricerca del controllo attraverso M&A	131
3.3.1. I <i>driver</i> alla base dei processi acquisitivi	139
3.4. Quale futuro per le alleanze?	143
3.5. Un <i>framework</i> interpretativo delle dinamiche in atto	146
<i>Bibliografia</i>	153