



**CORSO DI
ECONOMIA DEI GRUPPI:
*LE AGGREGAZIONI E LE
COOPERAZIONI AZIENDALI***

Prof. Davide Maggi

Dipartimento di Studi per l'Economia e l'Impresa

Università degli Studi del Piemonte Orientale

LE AGGREGAZIONI AZIENDALI

MOTIVAZIONI CHE SPINGONO ALLE AGGREGAZIONI

❖ *Natura esogena:*

- ✓ Globalizzazione dei mercati
- ✓ Migliori comunicazioni e relazioni internazionali
- ✓ Progresso tecnologico
- ✓ Diffusione dei consumi di massa

❖ *Natura endogena:*

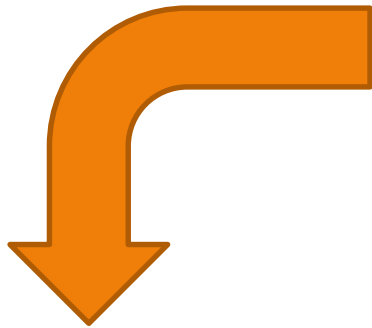
- ✓ Incremento capacità produttive
- ✓ Maggiori risultati ricerca
- ✓ Necessità nuovi mercati di sbocco

Ragione preponderante: raggiungimento di un migliore equilibrio economico nel tempo

LE AGGREGAZIONI AZIENDALI (SEGUE)

Equilibrio economico facilitato dall'ottenimento di:

- Economie di scala
- Economie di raggio d'azione
- Economie di transazione



Limiti della crescita aziendale:

- Difficoltà di natura organizzativa
- Modifica della composizione dei costi
- Inevitabile eccesso di burocratizzazione
- Irrigidimento organizzativo

Sviluppo di ACCORDI e ALLEANZE

LA DOMANDA DI FONDO DELL'ECONOMIA DELLE ISTITUZIONI:

- *Mercato e organizzazione* sono due istituzioni alternative per il coordinamento dell'attività economica.
- Perché, ai fini del coordinamento, in alcuni casi esiste il mercato e in altri l'organizzazione?
- Quali sono le condizioni economiche che favoriscono l'uno o l'altro meccanismo di coordinamento?



L'APPROCCIO DEI COSTI TRANSAZIONALI

- Al confine tra economia e teoria delle organizzazioni
- Vuole integrare approcci diversi per lo studio della moderna impresa capitalistica
- Le origini risalgono a Coase (1937), ma lo sviluppo si deve a Oliver Williamson (1986)
- Approccio economico *centrato sulla transazione* (i.e., la stipula di un contratto)
- **Problema tipico:** *data una transazione, qual'è la forma di organizzazione più efficiente?*



RONALD COASE

- “*The Nature of the Firm*” (1937); Nobel per l’economia nel 1991
- Perché esistono le imprese? Perché un grande segmento delle attività di produzione non viene coordinato attraverso gli scambi di mercato?
- Perché esistono queste “*isole di potere*” in cui le cose si muovono non in virtù di scambi di mercato ma in virtù dell’autorità dell’imprenditore?



LA RISPOSTA: IL MERCATO HA DEI COSTI

- **Esistono dei *costi di transazione*** legati all'uso del mercato
- Da dove hanno origine questi costi? Le risposte:
 1. *Costi di ricerca dei prezzi rilevanti*
 2. *Costi legati alla negoziazione e all'esecuzione di ciascuna transazione*
 3. *Costi legati all'impossibilita' di stipulare contratti completi quando l'orizzonte temporale e' sufficientemente lungo (incertezza sul futuro)*



R.COASE (1937), THE NATURE OF THE FIRM, ECONOMICA, PP.368-405

(...) Nostro compito è scoprire perchè nasce l'impresa in un'economia di scambi specializzata(...) La principale spiegazione del perchè è vantaggioso creare un'impresa sembra essere il fatto che l'utilizzo del meccanismo dei prezzi di mercato comporta un costo. Il costo più evidente dell'organizzare la produzione tramite il meccanismo dei prezzi è quello di scoprire quali sono i prezzi che interessano (...) Il funzionamento del mercato comporta un certo costo e, formando un'organizzazione e permettendo a un'autorità (un imprenditore) di dirigere le risorse, possono essere risparmiati taluni costi di contrattazione (...) Un'impresa consiste dunque in un sistema di rapporti che vengono in essere quando la direzione dell'uso delle risorse dipende da un imprenditore (...) L'approccio finora sviluppato sembra offrire un vantaggio consistente nel fatto che è possibile attribuire un significato scientifico a ciò che si intende quando si afferma che un'impresa cresce o si riduce di dimensioni. Un'impresa si espande quando altre ulteriori transazioni (che possono essere scambi di mercato coordinati tramite il meccanismo dei prezzi) vengono organizzate dall'imprenditore e diventa più piccola quando quest'ultimo abbandona l'organizzazione di queste transazioni (...) Un'impresa tenderà ad espandersi fino a che i costi di organizzare una transazione in più all'interno dell'impresa diventano uguali ai costi di effettuare la stessa transazione mediante uno scambio di mercato, o ai costi di organizzare un'impresa diversa (...)

COASE: INTERNALIZZAZIONE DEGLI SCAMBI

- *Il funzionamento del mercato comporta un certo costo e, formando un'organizzazione e permettendo a un'autorità (un imprenditore) di dirigere le risorse, tale costo può essere diminuito*
- *Un'impresa consiste dunque in un sistema di rapporti che vengono in essere quando la direzione dell'uso delle risorse dipende da un imprenditore; **l'impresa nasce perché, in certe situazioni, internalizzare certe transazioni costa meno che lasciarle sul mercato***



COASE: I LIMITI DELL'ESPANSIONE

- *All'aumentare delle transazioni "internalizzate" aumenteranno le dimensioni dell'impresa: fino a quando? Fino a quando il costo internalizzato diventa superiore a quello del mercato*
- *Infatti esistono anche **costi della gerarchia**: si puo' arrivare al punto in cui il costo di gestione interna della transazione eguaglia o supera quello del mercato*



OLIVER WILLIAMSON

- *The Economic Institutions of Capitalism*
- **Transazione**= “trasferimento di un bene o servizio attraverso un’interfaccia tecnologicamente separabile che comporta un trasferimento di valori tra le parti” (Williamson, 1975)
- Qualsiasi problema di natura contrattuale puo’ (e deve) essere analizzato in termini di **riduzione dei costi di transazione**
- **Mercato e gerarchia** sono **estremi** di un continuum di *forme di governo delle transazioni*



W. :IL MERCATO COME STRUTTURA ORGANIZZATIVA

- *E' il "luogo" dove avvengono le transazioni tra entita' economiche indipendenti*
- *Non e' prevista la supervisione diretta dei comportamenti ma solo il controllo e la misurazione dell'oggetto della prestazione*
- Il rapporto tra le parti si regge sulla norma di *reciprocita'*: ciascuna parte nella transazione e' titolare di diritti e doveri nei confronti dell'altra



PRESUPPOSTI PER IL FUNZIONAMENTO DEL MERCATO

- Perfetta misurabilita' delle prestazioni
(valore degli oggetti scambiati certo e noto in ugual misura a tutti i partecipanti; qualita' determinabile con certezza)
- Deve sempre essere possibile uscire dalla relazione di scambio se si e' insoddisfatti



SE CI SONO QUESTI PRESUPPOSTI:

- *Il sistema dei prezzi contiene tutte le informazioni di cui le parti hanno bisogno*
- Il mercato che si crea e' un mercato atomistico (rapporti impersonali; uscita dalla relazione come unico meccanismo di sanzione di comportamenti insoddisfacenti)
- In presenza di molti compratori ed offerenti in competizione ("grandi numeri"), la rottura della relazione ha costo zero
- *Un mercato cosi' e' un mercato "perfetto" (costi di transazione inesistenti)*



WILLIAMSON INTRODUCHE IPOTESI PIU' REALISTICHE:

- La maggior parte dei contratti *non sono di tipo istantaneo*, ma prevedono una proiezione dello scambio nel futuro
- *L'elemento temporale fa si' che gli aspetti relazionali del contratto assumano una grande importanza*
- L'elemento temporale introduce *incertezza*



WILLIAMSON: COSA FA LIEVITARE I COSTI DI TRANSAZIONE SUL MERCATO?

1. **Incertezza**
2. **Razionalita' limitata**
3. **Opportunismo/asimmetria informativa**
4. **Specificita' delle risorse**



1. EFFETTI DELL'INCERTEZZA SUI CONTRATTI

- *Incerteza sul futuro*: non e' possibile prevedere in anticipo tutti i mutamenti (es. di tipo economico, valutario, ecc.) che potranno influire sulla transazione



- Non e' piu' possibile definire contratti *esaustivi* (i.e., completi). I contratti sono definiti *di tipo relazionale* (in contrapposizione a contratto classico e neoclassico)



ALTRI DUE TIPI DI INCERTEZZA

- *Incertezza relazionale*, relativa alle reali intenzioni della controparte (**asimmetria informativa**)
- *Impossibilita' di misurare* precisamente il valore di alcuni beni e servizi “complessi” le cui caratteristiche si definiscono mediante il mutuo aggiustamento tra le parti



W. IPOTESI SULLA NATURA UMANA

- L'essere umano è caratterizzato da una *razionalità limitata* (Simon, 1947):
 1. *Limiti* nella capacità di raccolta, immagazzinamento ed elaborazione di informazioni



Le decisioni in genere non sono ottimali



INOLTRE...

Conseguenze: la razionalità limitata
amplifica i problemi relazionali legati
all'incertezza sul futuro e **puo' amplificare i**
problemi di *asimmetria informativa* tra le
parti in causa



3. OPPORTUNISMO

- *L'uomo è propenso a ricercare **egoisticamente** il proprio interesse anche mediante la truffa e l'inganno; in una relazione contrattuale sarà tentato di **tenere nascoste informazioni** rilevanti che potrebbero influenzare il comportamento della controparte, o addirittura di offrire una **rappresentazione distorta della realtà** per trarne vantaggio*



OPPORTUNISMO (TEORIA DELL'ASSICURAZIONE)

Opportunismo ex-ante o selezione avversa: le persone "a piu' alto rischio" hanno piu' convenienza ad assicurarsi, occultando la loro condizione → I premi assicurativi aumentano

le persone "piu' a basso rischio" non trovano piu' conveniente assicurarsi ed escono dal mercato delle assicurazioni

*Si seleziona pertanto un **portafoglio ad alto rischio***

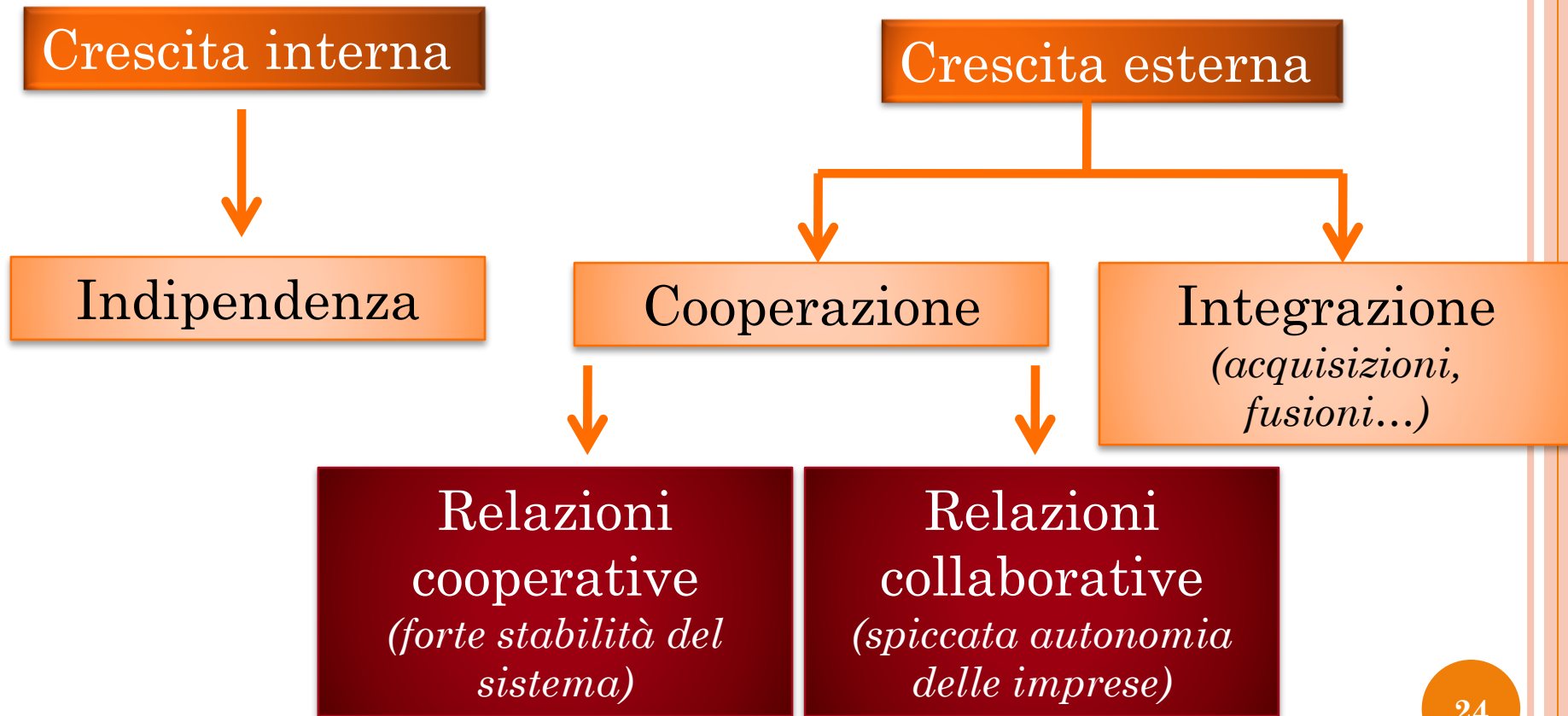


OPPORTUNISMO

- L'opportunismo funziona analogamente per *le pratiche di fido delle banche*, quando i tassi troppo alti, a causa dell'asimmetria informativa, selezionano un portafoglio rischioso di prenditori di credito: gli unici che hanno interesse a pagare così tanto il denaro !



LE “VIE” DELLA CRESCITA



ACCORDI E ALLEANZE

Motivazioni alla base di accordi e alleanze:

- ✓ Motivazioni organizzative
- ✓ Motivazioni tecnologiche
- ✓ Motivazioni produttive e commerciali

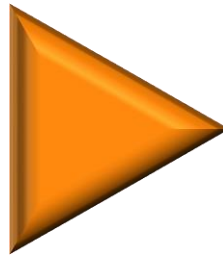
Il **successo** degli accordi e delle alleanze dipende da:

- ✓ *Modo con cui si affrontano le complessità del rapporto e le difficoltà di realizzazione*
- ✓ *Esistenza di elementi in grado di neutralizzare o ridurre possibili contrasti*

ACCORDI E ALLEANZE *(SEGUE)*

Suddivisione delle modalità in base a diversi criteri (orizzonte temporale, finalità, tipo di legame, ampiezza dell'accordo, numero dei partecipanti)

CRITERIO
MAGGIORMENTE
USATO



Tipo di “LEGAME” che
si instaura tra i
partecipanti

- Aggregazioni informali (“*non equity*”)
- Aggregazioni formali su base contrattuale (“*non equity*”)
- Aggregazioni formali su base patrimoniale (“*equity*”)

1) LE AGGREGAZIONI INFORMALI

RETI DI SUBFORNITURA, COSTELLAZIONI DI IMPRESE,
DISTRETTI INDUSTRIALI

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Presenza di una impresa di grandi dimensioni che esercita forte influenza su piccole imprese subfornitrici
- A volte accordi stipulati tra organismi paritetici (sfruttamento sinergie ed economie di scala)
- Accordi basati su fiducia (precari ed inadeguati per rapporti stabili)
- Autonomia e flessibilità delle aziende coinvolte (recessione dall'accordo rapidamente e con minime formalità)

1) LE AGGREGAZIONI INFORMALI (SEGUE)

A) RETI DI SUBFORNITURA

- ✓ Presenza di una grande impresa che utilizza piccole aziende per lo svolgimento di alcune fasi produttive
- ✓ La direzione spetta alla GI (le piccole imprese possono considerarsi di fatto controllate)
- ✓ Le piccole imprese, pur mantenendo autonomia giuridica, perdono quella economica

Le sorti delle imprese fornitrici sono legate univocamente a quelle della GI. Una ondata congiunturale negativa del settore in cui è inserita l'attività della GI può ripercuotersi negativamente su l'intero indotto

1) LE AGGREGAZIONI INFORMALI *(SEGUE)*

A) RETI DI SUBFORNITURA

Può accadere che, di fronte a competenze altamente specifiche delle PI si determina uno stravolgimento del rapporto tale da indurre la GI ad elaborare ed attuare acquisizioni, trasformando l'accordo informale in formale e patrimoniale

1) LE AGGREGAZIONI INFORMALI *(SEGUE)*

B) COSTELLAZIONI DI IMPRESE

- ✓ Manca una GI in grado di esercitare un controllo sulle altre
- ✓ Accordo tra un elevato numero di imprese di eguale dimensione per la fabbricazione e commercializzazione di prodotti in settori maturi
- ✓ La capofila svolge compiti di coordinamento delle singole attività (a volte capofila ex GI)

1) LE AGGREGAZIONI INFORMALI (SEGUE)

C) DISTRETTI

- ✓ Zone territoriali in cui operano piccole e micro imprese che riescono a sviluppare nuove tecnologie sfruttando economie di scala legate al “sistema delle imprese”
- ✓ Regole culturali e comportamentali di comune accettazione e cooperazione reciproca
- ✓ Ottenimento di “economie esterne di cooperazione” (possibilità di comunicazione ed interscambio delle conoscenze accumulate e di confronto di quanto prodotto)

1) LE AGGREGAZIONI INFORMALI *(SEGUE)*

C) DISTRETTI

N.B.: nei distretti industriali non operano solo imprese che svolgono attività complementari ma anche attività concorrenti.

Le relazioni sociali e le tradizioni sono intense ed elevato è il senso di appartenenza al territorio, condivisa è la stessa cultura imprenditoriale.

1) LE AGGREGAZIONI INFORMALI *(SEGUE)*

GLI ACCORDI SU BASE FINANZIARIA E SU BASE PERSONALE

A) ACCORDI SU BASE FINANZIARIA

- ✦ Istituto di credito che ha concesso finanziamenti ad un'impresa che di fatto risulta essere controllata
- ✦ Controllo che mira ad una supervisione dell'attività svolta per la salvaguardia dei prestiti accordati
- ✦ Compartecipazione al rischio generale d'impresa
- ✦ Molto dipende dalle circostanze per cui è stato concesso il finanziamento ed è tanto più intenso quanto più grave è la situazione finanziaria dell'impresa che ha richiesto l'erogazione del prestito

1) LE AGGREGAZIONI INFORMALI (SEGUE)

B) ACCORDI SU BASE PERSONALE

- ✘ Imprese amministrate dalle stesse persone (*city communities of interests*)
- ✘ Coordinamento delle aziende verso uno stesso fine (l'attività di una impresa non può contrastare quella di un'altra controllata dallo stesso soggetto)
- ✘ A volte tale legame viene affiancato da contratti di affitto, lavorazione c/terzi, sfruttamento comune di brevetti)
- ✘ *Gentlemen's agreements* relativi alla fissazione dei prezzi, luoghi e modalità distributive della produzione

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

Caratteristiche:

- ❑ Stipula di un contratto formale in grado di fornire maggiore stabilità al rapporto collaborativo
- ❑ Mantenimento di autonomia giuridica e, di norma, economica delle imprese partecipanti all'accordo
- ❑ Presenza di eventuali sanzioni per mancata osservanza di elementi del rapporto (negozio giuridico)
- ❑ Contratti aventi ad oggetto l'intera gestione o solo specifiche operazioni
- ❑ Disciplinati dal Codice Civile

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

A) AFFITTO DI AZIENDA

- Contratto di l/t in cui l'affittuaria, dietro pagamento di un canone periodico, acquisisce il pieno dominio sui beni di un'altra impresa
- Motivazioni di natura economica
- Vantaggi: possibilità di frazionare nel tempo costi di strutture che si rendono immediatamente disponibili
- Art. 2562 C.C.: chi riceve l'azienda non deve modificare la destinazione, deve conservare l'efficienza dell'organizzazione, degli impianti e le normali dotazioni di scorte. Le differenze di inventario sono regolate in denaro (valori correnti)

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

B) CONTRATTI DI DOMINIO

- Accordi in cui un'impresa (soc. capitali) acquisisce il dominio di un'altra
- Ordini che potrebbero andare a svantaggio della dominata
- Per le imprese “dominate” è previsto un compenso in contropartita ed ulteriori garanzie da fornire a creditori particolari
- Punto delicato del rapporto: cessazione rapporto per il deterioramento degli equilibri economici e credibilità delle imprese dominate

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

C) ASSOCIAZIONI IN PARTECIPAZIONE

- Variegata forme collaborative che possono avere ad oggetto un unico affare o l'intera gestione
- Particolarmente diffuse nel settore mercantile e nella distribuzione in genere
- Art. 2549 C.C.: contratti in cui l'associante attribuisce all'associato una partecipazione agli utili della sua impresa o di uno o più affari verso il corrispettivo di un determinato apporto

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

C) ASSOCIAZIONI IN PARTECIPAZIONE

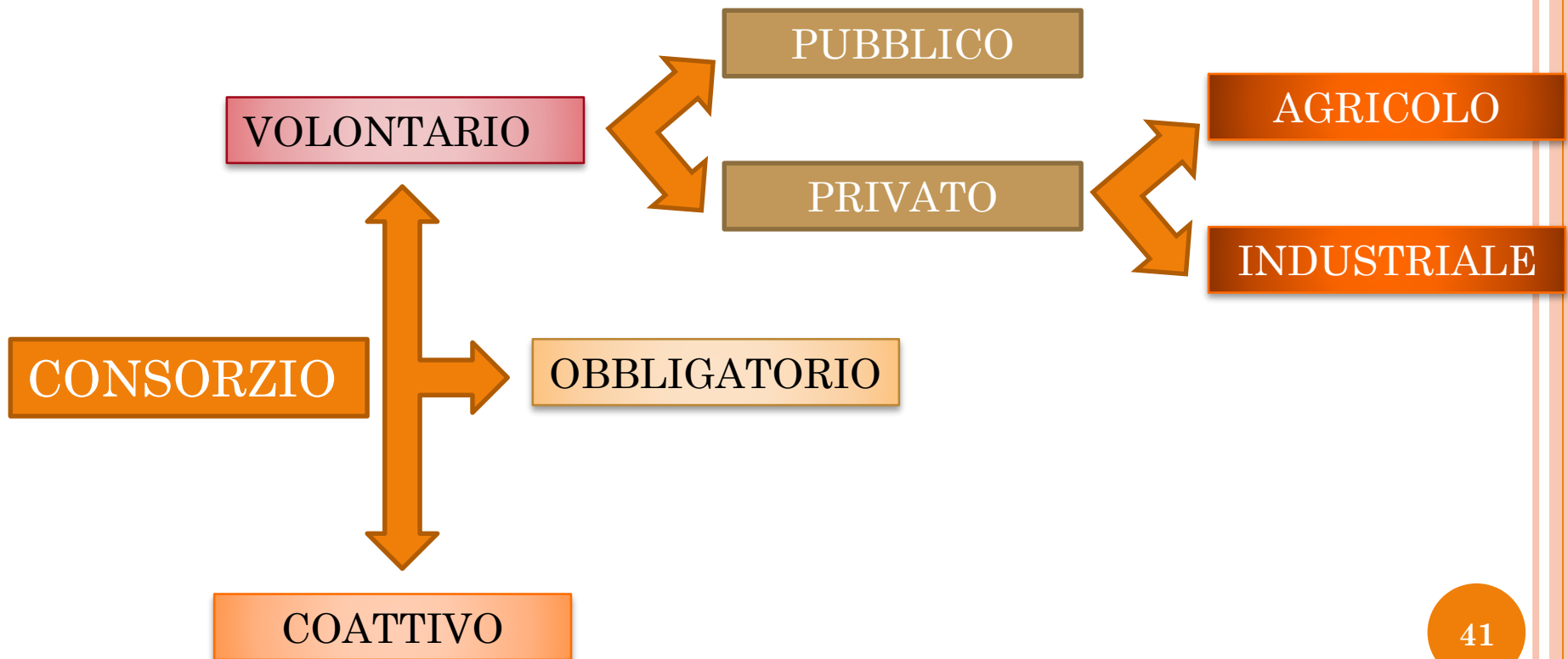
- La gestione è competenza dell'associante a cui è rimessa l'iniziativa economica e a cui si rimandano le responsabilità
- L'associato svolge funzioni di controllo
- Viene anche stabilito che:
 - L'associazione è sottoposta al consenso dei precedenti associati
 - I terzi acquistano diritti ed obblighi solo verso l'associante cui spetta la gestione
 - L'associato ha diritto al rendiconto e può esercitare forme di controllo, partecipando alle perdite secondo il suo apporto

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

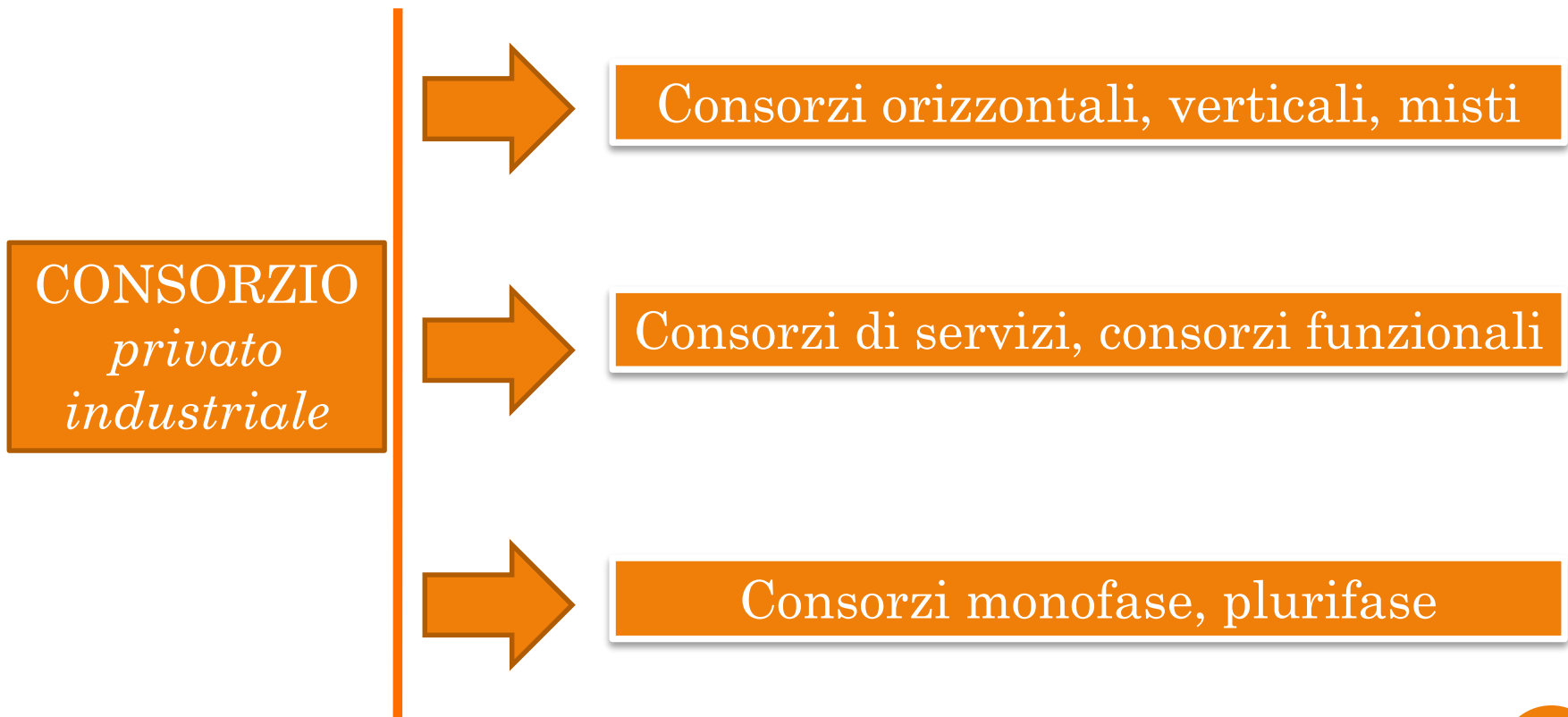
D) CONSORZIO

- Contratto di collaborazione per dar vita ad una comune organizzazione a cui affidare il coordinamento di alcune attività o svolgimento di specifiche operazioni
- Le aziende, collegate tra loro, mantengono autonomia giuridica
- Si tratta di una collaborazione imprenditoriale, posta in essere con la creazione di una struttura organizzativa per la realizzazione di interessi comuni altrimenti difficilmente realizzabili dai singoli consorziati
- Organo consorzio: può limitarsi ad una attività interna o acquisire rilevanza esterna (contributi associati) da garanzia per obbligazioni assunte direttamente dall'ente

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE



2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE



2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

D) CONSORZIO

- Contratto di collaborazione per dar vita ad una comune organizzazione a cui affidare il coordinamento di alcune attività o svolgimento di specifiche operazioni
- Le aziende, collegate tra loro, mantengono autonomia giuridica
- Organo consorzio: può limitarsi ad una attività interna o acquisire rilevanza esterna (contributi associati) da garanzia per obbligazioni assunte direttamente dall'ente

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

E) CARTELLI

- Accordi contrattuali in cui le aziende si impegnano a ridurre e disciplinare la concorrenza nel comune interesse
- Può sorgere anche un organo centrale per far osservare le condizioni del negozio
- Funzione: regolazione del mercato, utile quando sostituisce una concorrenza eccessivamente spinta ad una collaborazione costruttiva ed efficace
- Accordo di durata temporanea (accordo solo per specifici ed identificati momenti)

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

F) GRUPPO EUROPEO DI INTERESSE ECONOMICO (GEIE)

- Collaborazione di imprese della UE
- In Italia disciplinato dalla L.n. 240/1991
- Concluso solo tra due o più aziende appartenenti a Stati diversi e può avere durata indeterminata
- Organi: Collegio dei membri (decisioni di governo); Amministratori (funzioni esecutive e rappresentanza legale)
- Ha personalità giuridica, tiene scritture contabili e redige il bilancio di esercizio
- Possibilità di costituire un fondo patrimoniale (responsabilità solidale ed illimitata dei partecipanti)
- Finalità: ripartizione costi e rischi, migliore razionalizzazione delle strutture, possibilità di fruire di servizi comuni, maggiore specializzazione ed ottenimento delle economie di scala

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

G) ASSOCIAZIONI TEMPORANEE TRA IMPRESE (ATI), UNIONI VOLONTARIE E GRUPPI DI ACQUISTO

○ ATI

- Volontarie collaborazioni di durata illimitata per lo svolgimento di un comune progetto
- Le aziende conservano la propria autonomia giuridica ed economica per la realizzazione delle fasi operative
- Può essere identificata una impresa capofila (coordinamento e rappresentanza presso terzi)
- L.n. 584/77: ATI “collegamento temporaneo di imprese in funzione del compimento di un’opera nella cui esecuzione ciascuna conserva la propria individualità”
- L.n. 406/91: regolamentazione su partecipazione a pubblici appalti e sui rapporti capofila/committenti
- Raggruppamenti orizzontali/raggruppamenti verticali

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

G) ASSOCIAZIONI TEMPORANEE TRA IMPRESE (ATI), UNIONI VOLONTARIE E GRUPPI DI ACQUISTO

○ UNIONI VOLONTARIE

- Collaborazione grossisti/dettaglianti per il raggiungimento di obiettivi specifici
- Vantaggi per i grossisti: fidelizzazione della clientela e minori costi di commercializzazione dei prodotti
- Vantaggi per i dettaglianti: contrazione dei costi di approvvigionamento e rapidità ed adeguatezza dei rifornimenti

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

G) ASSOCIAZIONI TEMPORANEE TRA IMPRESE (ATI), UNIONI VOLONTARIE E GRUPPI DI ACQUISTO

○ GRUPPI DI ACQUISTO

- Unioni tra aziende di dettaglianti per razionalizzare e ridurre costi di approvvigionamento e possibilità di usufruire di alcuni servizi comuni
- Tra unioni volontarie e gruppi di acquisto non esistono differenze sostanziali né da un punto di vista finalistico né organizzativo

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

H) IL FRANCHISING

- Contratto in cui il franchisor concede ai franchisees il diritto di commerciare il proprio prodotto in base a regole e modelli prestabiliti per tutti
- Possibilità di pubblicizzazione comune ed una fidelizzazione della clientela
- Tre tipi di franchising: industriale, distributivo, di servizi

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

H) IL FRANCHISING

- Vantaggi produttore: ottenimento di una capillare rete distributiva e contrazione delle risorse finanziarie per sostenere l'attività
- Vantaggi franchisees: si opera su un prodotto già lanciato e conosciuto, supporto di una organizzazione grande ed affermata
- Elementi tecnico-giuridici del contratto
 - Oggetto (tipologie di franchising)
 - Trasferimento del know-how commerciale originale
 - Esclusività territoriale
 - Licenze d'uso

2) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE CONTRATTUALE

H) IL FRANCHISING

- L.n. 129/2004: stabilisce che il franchising
 - È un contratto, utilizzabile per ogni attività, concluso tra 2 soggetti per cui una parte concede all'altra, dietro corrispettivo, la disponibilità di un insieme di diritti di proprietà industriale ed intellettuale su marchi, denominazioni commerciali, insegne ...
 - Il franchisor deve aver sperimentato sul mercato la propria formula commerciale
 - La durata del contratto deve essere comunque sufficiente affinché l'affiliato possa ammortizzare l'investimento
 - Stabilisca l'ambito di eventuale esclusiva territoriale
 - Deve indicare la specifica del know-how fornito

3) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE PATRIMONIALE

Caratteristiche:

- Accordi caratterizzati dall'acquisto di quote (equity)
- Di norma a tempo indeterminato
- Si passa da un controllo assoluto (per cui l'azienda posseduta perde autonomia economica) a forme meno pesanti
- In questa categoria rientrano anche i *gruppi aziendali*

3) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE PATRIMONIALE

A) TRUST

- Organizzazione di aziende che conservano autonomia giuridica ma fanno capo, tramite vincoli patrimoniali, ad un organismo centrale
- Vengono trasferite all'organismo centrale azioni sufficienti per il controllo ricevendo in cambio titoli del trust che danno diritto alla partecipazione degli utili
- Possibilità di uscire dall'accordo in ogni momento
- Finalità storiche: controllo del mercato (forme monopolistiche)

3) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE PATRIMONIALE

B) KONZERN

- Accordo partecipativo di origine tedesca
- Raggruppamenti di attività eterogenee tra loro
- Controllo forte ed unitario, a volte demandato ad una società finanziaria creata ad hoc
- L'impresa capogruppo decide la direzione ed assume le responsabilità
- Scopo: assicurare la trasparenza di alcuni meccanismi essenziali alla operatività dell'impresa di gruppo
- Le imprese-figlie devono conformarsi alla politica del gruppo ma hanno garanzie sull'erogazione dei dividendi per i soci di minoranza (possibilità di divenire soci della capogruppo)

3) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE PATRIMONIALE

C) JOINT VENTURES

- Accordo intersocietario con cui 2 o più soggetti decidono di mettere insieme fattori della produzione, beni e risorse per dar vita ad una entità economica per sviluppare congiuntamente una attività
- JV concentrative – JV cooperative
- JV strumentali – JV operative
- JV equity – JV non equity
- Finalità: in origine il raggiungimento di un singolo e determinato obiettivo, ora impegni di lunga durata conseguibili anche con costituzione di società giuridicamente autonome

3) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE PATRIMONIALE

C) JOINT VENTURES

- JV come metodo per diversificare la produzione, entrare in nuovi mercati
- La JV si presenta come unità aziendale congiuntamente dipendente da 2 o più imprese autonome non collegate tra loro
- Il governo è suddiviso equamente tra le società conferenti
- Possibilità di individuare un gestore o direttore che non assume potere autonomo ma ha il compito di muoversi nelle politiche contrattualmente stabilite

3) LE AGGREGAZIONI FORMALI SU BASE PATRIMONIALE

D) IL GRUPPO AZIENDALE

Azzini

“istituto economico avente struttura particolare, costituito da unità aventi indipendenza giuridica, rette e gestite unitariamente da un comune soggetto economico”

Paganelli

“un insieme di aziende (tipicamente imprese), con distinti soggetti giuridici, operanti in stretta coordinazione sotto il controllo comune di un soggetto economico. Questo controllo [...] fa sì che le singole aziende del gruppo presentino strutture funzionamento con aspetti rilevanti di complementarità economica”

Terzani

“complesso economico costituito da più aziende, aventi in prevalenza la forma giuridica di società per azioni, le quali, pur mantenendo inalterata la propria autonomia giuridica, vengono controllate da un medesimo soggetto economico che [...] coordina le attività di ognuna secondo un indirizzo unitario”