

*Struttura e localizzazione dei gruppi di imprese in Emilia Romagna**

Roberto Bianchi
Politecnico di Milano

Maria Sole Brioschi
IDSE-CNR, Milano

Giulio Cainelli
IDSE-CNR, Milano e Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Bologna

29 aprile 1999

Abstract

Structure and localization of business groups in Emilia Romagna

This paper aims at investigating the presence and the main features of business groups in Emilia Romagna. The research is based on a sample comprising about 48 thousand firms and about 540 thousand employees from Emilia Romagna, the latter representing more than 42 per cent of the total regional employment. First, we find that the presence of corporate grouping in Emilia Romagna is comparable to that documented at national level. Moreover, and surprisingly enough, we show that the extension of the group organizational form is significant also in industrial districts, suggesting that ownership linkages among firms do play a role and should not be neglected in the analysis of these production systems. Although the analysis requires some further investigation, these results support the view that also in Emilia Romagna the actual size of firms is larger and the number of owners is lower than official statistics reveal. This result has important economic policy implications, as the industrial policy of Emilia Romagna has traditionally been oriented to supporting small and very small firms.

J.E.L. Classification: L22, L11.

* Questo lavoro rappresenta la versione integrale del capitolo 6 del I° Rapporto IDSE-CNR sul cambiamento strutturale dell'economia italiana "Trasformazioni strutturali e competitività dei sistemi locali di produzione", Franco Angeli, Milano (in corso di pubblicazione).

1. Introduzione*

In Italia la diffusione della forma organizzativa di gruppo per le grandi imprese quotate è molto elevata e ben documentata sia nella letteratura sia nella stampa economica e finanziaria. Tale fenomeno è in prevalenza riconducibile al meccanismo della separazione tra proprietà e controllo (o della leva azionaria), grazie al quale è possibile esercitare il controllo su un gruppo con un investimento di capitale molto più modesto di quello che sarebbe necessario qualora le stesse attività costituissero delle divisioni di un'unica entità giuridica. Questo meccanismo, connaturato nel capitalismo italiano, è spesso adottato anche in altri Paesi europei, come, ad esempio, Francia, Germania e Belgio. È assai meno noto che il fenomeno dei gruppi interessi anche imprese non quotate e di piccola e media dimensione. La letteratura è piuttosto carente sotto questo profilo a causa del fatto che reperire dati sulla struttura di proprietà e sulle partecipazioni delle imprese di dimensioni minori è un'operazione non semplice. In quest'ambito, il principale riferimento a livello nazionale è senza dubbio la ricerca condotta dalla Banca d'Italia sulla proprietà e i modelli di controllo nelle imprese industriali italiane (Barca *et al.*, 1994a e 1994b; Capra *et al.*, 1994). Il risultato più significativo che emerge dalla sezione sui gruppi di questa ricerca, basata su un campione di circa 1.200 imprese rappresentativo della struttura industriale italiana, è che circa la metà delle imprese industriali italiane con almeno 50 addetti è articolata in forma di gruppo. Balconi *et al.* (1998) costruiscono un *database* comprendente i dati di fatturato, di valore aggiunto e il numero di dipendenti dei gruppi industriali italiani con ricavi superiori a 100 miliardi di lire. Gli autori mettono in luce la presenza di gruppi di medie dimensioni (tipicamente privati e caratterizzati dall'assenza di separazione tra proprietà e controllo) e sostengono che essi abbiano ormai raggiunto una numerosità tale da mettere in discussione la tesi della polarizzazione dell'industria italiana tra moltissime imprese di piccole dimensioni e pochi grandi gruppi. La ricerca di Nomisma (1998) si propone di esaminare la struttura organizzativa e il posizionamento competitivo dei gruppi industriali di piccole e medie dimensioni. Utilizzando un campione non rappresentativo formato da 444 gruppi italiani con fatturato inferiore a 230 miliardi di lire (individuati sulla base di un confronto congiunto di più fonti), lo studio mostra che questi gruppi sono poco diversificati e che puntano su un'attività molto specializzata per essere competitivi anche sui mercati internazionali. La ricerca individua, inoltre, il modello di controllo dei gruppi rilevati, mettendo in luce come nel 60% dei casi prevalga la presenza di una *holding* finanziaria capogruppo che, oltre a controllare le società operative del gruppo, si occupa delle politiche di finanziamento dell'intero gruppo e fornisce un sostegno nella pianificazione strategica. Barbetta *et al.* (1996) presentano i risultati di un'indagine sulla diffusione della forma gruppo condotta sulle oltre 4 mila imprese manifatturiere presenti nell'archivio del Mediocredito Centrale. La prima parte della ricerca, di natura descrittiva, mostra come l'appartenenza di un'impresa ad un gruppo dipenda fortemente dalle seguenti tre variabili strutturali: dimensione, localizzazione

* Gli autori desiderano ringraziare in modo particolare Francesco Brioschi per aver fornito un apporto sostanziale nell'impostazione della ricerca e per aver seguito costantemente il lavoro durante l'intero sviluppo. Inoltre, si ringraziano Gilberto Antonelli per aver incoraggiato e sostenuto l'intero progetto di ricerca; Andrea Trevisani e Silvio Spina per aver fornito il supporto e le informazioni necessarie per l'utilizzo della banca dati dell'Aster; Maria Teresa Martini per la consulenza informatica; Federico Pasqualini per le informazioni sui dati di Unioncamere; Giancarlo Giudici, Riccardo Leoncini, Mario Nosvelli e Roberto Zoboli per la lettura critica che ha contribuito ad eliminare imprecisioni e a migliorare la chiarezza della parte espositiva. Eventuali errori, come ovvio, devono essere attribuiti agli autori. Il lavoro svolto da Roberto Bianchi è stato finanziato dalla Fondazione Giordano Dell'Amore nell'ambito della ricerca 'Punti di forza e limiti della finanza per lo sviluppo: un'analisi critica'.

geografica e settore di appartenenza. In particolare, le evidenze empiriche indicano che la propensione ad organizzarsi in gruppo cresce al crescere della dimensione, che le imprese in gruppo sono maggiormente concentrate nel Nord-Ovest (per quanto riguarda la localizzazione) e nei settori di scala e ad alta intensità tecnologica (per quanto concerne le dinamiche settoriali). Nella seconda parte della ricerca viene condotta un'indagine econometrica con l'obiettivo di verificare l'impatto dell'organizzazione in gruppo su alcune variabili di *performance* al netto degli effetti dimensionali, geografici e settoriali sopra descritti. I principali risultati che emergono da quest'analisi sono i seguenti: l'appartenenza ad un gruppo riduce, da un lato, la profittabilità delle imprese, ma ne rafforza, dall'altro, l'intensità esportativa, la capacità di ottenere credito e la dinamicità organizzativa. A livello regionale, uno studio interessante è quello di Balloni e Iacobucci (1997), i quali, nell'ambito di un esame più ampio sull'evoluzione dell'organizzazione industriale delle Marche, individuano la presenza della forma di gruppo e ne descrivono le caratteristiche principali. In particolare, gli autori mostrano che ben il 75% delle imprese industriali marchigiane con fatturato superiore a 30 miliardi di lire (43 su 58) appartiene ad un gruppo. Un altro studio regionale è quello effettuato sui gruppi di imprese del Veneto (Banco Ambrosiano Veneto, 1994), definiti come quei gruppi che producono all'interno della regione almeno la metà del proprio valore aggiunto. Nei 28 gruppi considerati (sui 100 censiti) il numero medio di imprese per gruppo è pari a 20 e il fatturato medio è di 30 miliardi di lire.

Gli autori della ricerca sottolineano, tuttavia, come il fatturato mediano sia molto inferiore a questa cifra a seguito del fatto che i gruppi osservati sono costituiti da poche grandi imprese e da svariate imprese di dimensione medio-piccola. Inoltre, secondo gli autori la formazione dei gruppi veneti sembra poter essere ricondotta non già all'obiettivo di sfruttare la leva azionaria (il grado di separazione tra proprietà e controllo è assai modesto), ma bensì a fattori meramente economici, quali l'apertura di filiali all'estero e l'integrazione verticale. Le determinanti della forma gruppo per le imprese di dimensioni minori sono in parte comuni a quelle per le grandi imprese (anzitutto l'opportunità di esercitare il controllo sul gruppo con un apporto di capitale limitato mediante il meccanismo della separazione tra proprietà e controllo) e in parte più complesse. Tra queste, come messo in evidenza nei casi di studio analizzati da Depperu e Varacca Capello (1990), rientra la possibilità di creare una struttura di incentivi per i dipendenti e, in particolare, di valorizzare l'eventuale partecipazione dei dirigenti alla proprietà dell'impresa.

Obiettivo principale del lavoro è quello di analizzare la diffusione dei gruppi di imprese in Emilia Romagna. La ricerca si avvale di una base dati estremamente ampia (in assoluto la più ampia mai utilizzata in un lavoro di mappatura dei gruppi di imprese): essa comprende circa 50 mila imprese con sede legale in Emilia Romagna. Di tali imprese è nota la struttura proprietaria e nel 75% dei casi il numero degli addetti, complessivamente più di 540.000, che rappresentano ben il 42% del totale degli addetti emiliano-romagnoli. Allo scopo di rilevare la presenza dei gruppi, alle imprese contenute nella banca dati viene applicato un algoritmo costruito *ad hoc*. I risultati ottenuti sono di grande interesse e mostrano come l'appartenenza di un'impresa ad un gruppo vari in funzione della dimensione e del settore d'appartenenza dell'impresa medesima:

- il 23% delle imprese del campione (cui corrisponde il 51% degli addetti) fa parte di un gruppo;
- considerando le imprese con più di 50 addetti, la quota di imprese organizzate in gruppo è pari al 54% e la quota corrispondente in termini di addetti supera il 68%;

- le imprese che maggiormente risultano appartenere a gruppi sono quelle che operano, in base alla tassonomia di Pavitt, nei settori di scala (29%) e nei settori ad alta tecnologia (25%).

Nell'ultima parte del lavoro l'attenzione viene poi spostata sull'analisi della dimensione territoriale del fenomeno gruppo. A tal fine, vengono analizzate separatamente le tre aree territoriali in cui è tradizionalmente suddivisa la regione Emilia Romagna: l'Emilia centrale (Bologna, Modena e Reggio Emilia), contraddistinta da una struttura produttiva molto frammentata e patria dei distretti industriali, l'area delle province di Parma e Piacenza, caratterizzata dalla presenza di imprese di media e grande dimensione, e la restante parte della regione (Ferrara, Ravenna, Forlì-Cesena e Rimini), contrassegnata da uno sviluppo industriale più modesto. Il risultato più importante di questa parte del lavoro è che la penetrazione della forma gruppo è più elevata nell'Emilia centrale che nel resto della regione, segnalando che, almeno per certi settori (come risulterà chiaro dall'analisi seguente), il fenomeno del raggruppamento tra imprese si realizza anche all'interno dei distretti industriali.

Il lavoro è organizzato nel modo seguente. Il par. 2 descrive le motivazioni alla base della costituzione di un gruppo ed illustra le principali conclusioni dello studio della Banca d'Italia; questi risultati, indicativi della diffusione della forma organizzativa di gruppo a livello nazionale, verranno di volta in volta utilizzati per un confronto con quelli che emergono dalla nostra ricerca. Il par. 3 espone le caratteristiche della banca dati utilizzata, mentre il par. 4 illustra l'algoritmo adottato per la mappatura dei gruppi di imprese. Il par. 5 descrive la natura dei vertici dei gruppi rilevati e, limitatamente ai gruppi di imprese di cui è noto il numero degli addetti, la diffusione dei gruppi in funzione di alcune caratteristiche sia delle imprese sia dei gruppi stessi. Il par. 6 specializza il campo d'indagine esplorando la dimensione territoriale del fenomeno gruppo. Infine, sulla base della sorprendente presenza dei gruppi all'interno dei distretti industriali, nelle conclusioni del lavoro vengono suggerite alcune implicazioni di *policy*.

2. Il gruppo di imprese: funzioni principali e grado di diffusione in Italia

2.1. Le funzioni del gruppo

Il gruppo di imprese costituisce la forma di organizzazione dell'impresa più diffusa in Europa continentale e in Giappone. Con l'espressione gruppo di imprese si è soliti definire un insieme di società, indipendenti da un punto di vista giuridico, connesse da legami di proprietà che ne permettono una *direzione unitaria* o, quantomeno, ne garantiscono il coordinamento (Brioschi *et al.*, 1990). La letteratura distingue due tipi di gruppi di imprese: il gruppo *gerarchico* e il gruppo *associativo*. Il gruppo gerarchico è definito come un insieme di imprese sottoposte al controllo diretto ed indiretto di un unico soggetto economico (un singolo azionista, una famiglia, una coalizione di azionisti, un ente pubblico). L'attività decisionale è organizzata gerarchicamente e le imprese del gruppo operano alla stregua di un'unica entità economica sotto la direzione del soggetto controllante. Questa prima tipologia di gruppo rappresenta la forma di organizzazione dell'impresa tipica dell'Europa continentale. Il gruppo associativo, particolarmente diffuso in Giappone, è invece una confederazione di imprese collegate da partecipazioni incrociate, non maggioritarie, che si uniscono allo scopo

di scambiarsi e diffondere informazioni su nuove tecnologie, facilitare il reperimento di mezzi finanziari, pianificare congiuntamente gli investimenti e le strategie di mercato, ecc. Il coordinamento delle attività viene realizzato mediante vari strumenti formali ed informali (come, ad esempio, regole di comportamento tacite), diversi da caso a caso, che garantiscono gli interessi di tutte le imprese partecipanti.

La letteratura sui costi di transazione (Williamson, 1975; Goto, 1982) ha messo in rilievo come i gruppi di imprese possano essere considerati come forme di organizzazione del sistema economico intermedie tra gerarchia e mercato. Secondo questo approccio, la forma gruppo è in grado di preservare alcuni dei vantaggi distintivi dell'impresa multidivisionale (come, ad esempio, la superiore capacità di controllo e monitoraggio), consentendo, nello stesso tempo, di catturare i vantaggi derivanti dall'autonomia giuridica delle sue componenti (come, ad esempio, l'istituto della responsabilità limitata e la possibilità di realizzare efficienti schemi salariali e di incentivazione del *management*). La teoria dei gruppi di imprese ha, tuttavia, già da tempo evidenziato come la chiave di lettura transazionale non offra una spiegazione esauriente del fenomeno gruppo (si vedano, per tutti, Brioschi, 1988, p. 223 e Barca *et al.*, 1994a, p. 118) ed ha proposto numerosi altri motivi che, singolarmente o congiuntamente, possono essere alla base della scelta di tale forma organizzativa.

Limitando la nostra analisi ai gruppi gerarchici (ossia ai gruppi retti da un unico soggetto economico), di seguito vengono espone le principali funzioni della forma gruppo. Come suggerito da Barbetta *et al.*, 1996, le logiche alla base della costituzione di un gruppo possono essere suddivise in due macro-categorie: da un lato, il caso del gruppo come strumento per esercitare il controllo su tutte le attività considerate; dall'altro, i casi in cui la forma gruppo è il risultato «di una preferenza di tipo organizzativo» (p. 28).

(1) Il gruppo come strumento per l'esercizio del controllo

La prima funzione della struttura organizzativa di gruppo è quella di consentire all'azionista di maggioranza di esercitare il controllo sulle imprese del gruppo con un apporto di capitale limitato. Infatti, il soggetto alla testa del gruppo, attraverso il meccanismo della separazione fra proprietà e controllo, è in grado di controllarne tutte le attività con un investimento inferiore a quello che sarebbe necessario qualora le stesse attività fossero radunate in un'unica entità giuridica.

(2) Il gruppo come mezzo per limitare il rischio

La struttura di gruppo consente all'azionista di maggioranza di ridurre le proprie responsabilità patrimoniali (trasferendole, di fatto, su altri soggetti) rispetto all'alternativa in cui le imprese del gruppo si configurino come divisioni di un'unica impresa giuridica. Infatti, in base all'istituto della responsabilità limitata, delle obbligazioni sociali risponde solo la società con il suo patrimonio. Pertanto, in caso di fallimento di una delle società del gruppo, l'azionista di maggioranza perderebbe soltanto il capitale azionario da lui apportato nella società medesima; per contro, se il gruppo fosse organizzato come impresa multidivisionale, il fallimento di una delle divisioni comporterebbe per l'azionista di controllo la responsabilità dell'intera perdita della divisione, fino all'azzeramento dei mezzi dell'intera impresa cui la divisione appartiene.

(3) Il gruppo come sistema di incentivazione interna

La forma gruppo offre la possibilità di dar luogo ad una struttura di incentivi che non è possibile creare a livello di impresa multidivisionale; e in un mondo in cui i deleganti

dispongono di informazioni imperfette sull'azione svolta dai delegati, l'articolazione di gruppo come dispositivo incentivante può costituire un vantaggio notevole. In particolare, rispetto alla logica multidivisionale, la struttura di gruppo aumenta il grado di autonomia dei centri operativi; ciò può accrescere la motivazione dei dirigenti ad operare in termini di crescita del valore dell'impresa più di quanto non si riduca la capacità del soggetto controllante di sorvegliarli (Barca, Casavola e Perassi, 1994). Il gruppo, inoltre, può rappresentare la forma organizzativa più adatta quando si vuole offrire ad un dirigente la possibilità di partecipare alla proprietà dell'impresa. Consideriamo, ad esempio, un'impresa multidivisionale in cui un dirigente abbia sviluppato delle competenze molto elevate all'interno di una certa divisione. Se il proprietario dell'impresa valuta queste competenze come vitali per l'impresa e non vuole correre il rischio di perdere il dirigente, può risultare vincente scorporare la divisione in parola e premiare il *manager* conferendogli una minoranza qualificata (o addirittura la maggioranza) della nuova unità giuridica. In questo modo la proprietà ottiene due risultati positivi:

- mantiene *in-house* le competenze del dirigente, assecondando al contempo la sua propensione a mettersi in proprio;
- fa sì che egli non abbia un coinvolgimento troppo diretto nel controllo del gruppo.

In presenza di un'impresa multidivisionale ciò non sarebbe possibile. Infatti, se il nucleo di controllo volesse premiare il dirigente con una partecipazione alla proprietà, dovrebbe cedergli una piccola quota dell'intera impresa, perdendo l'opportunità di cogliere l'effetto positivo dell'incentivazione del *manager* (derivante dalla maggiore autonomia legata alla concessione di una quota più rilevante in una piccola società del gruppo) e subendo l'effetto, non sempre positivo, del coinvolgimento del *manager* nella direzione dell'impresa.

(4) *Il gruppo come dispositivo per ridurre il grado di trasparenza verso il mercato e lo Stato*

Il frazionamento giuridico di unità economicamente connesse può essere espressamente rivolto a nascondere l'esistenza di una direzione unitaria e, per questa via, finalizzato a sottrarre informazioni al mercato e allo Stato. Relativamente al mercato, una finalità del gruppo può essere, ad esempio, quella di aumentare le possibilità di ottenere credito dal sistema bancario e/o migliorare le condizioni contrattuali del prestito. In questo caso, il credito viene richiesto dalla società del gruppo che presenta l'andamento migliore per poi essere trasferito (tramite il meccanismo allocativo interno di redistribuzione delle risorse finanziarie, il cosiddetto *mercato interno dei capitali*) all'impresa che ne ha effettivamente bisogno. Relativamente allo Stato, due sono i fondamentali vantaggi che si desidera ottenere con la configurazione di gruppo: benefici fiscali e sussidi. Inoltre, il mantenimento di più unità giuridiche caratterizzate da un numero limitato di addetti può consentire ai soggetti controllanti di ottenere notevoli vantaggi di natura sindacale¹.

2.2. *La diffusione dei gruppi in Italia*

In Italia le grandi imprese sono prevalentemente organizzate in gruppi. La ricerca condotta qualche anno addietro dalla Banca d'Italia (Barca *et al.*, 1994a) ha documentato questo fenomeno ed ha, allo stesso tempo, consentito di quantificare la penetrazione della struttura

1. L'obiettivo di eludere alcune norme nei confronti del sindacato e dei lavoratori ha dato luogo in qualche occasione ad una vera e propria «sindrome da frazionamento» (Buratti, 1994, p. 53).

organizzativa di gruppo tra le imprese di dimensioni minori. La ricerca si è basata sulle seguenti indagini campionarie.

Indagine sugli investimenti delle imprese industriali (Invind). Questa indagine viene realizzata ogni anno su un campione di circa 1.200 imprese industriali italiane con almeno 50 addetti, stratificate per dimensione, attività economica e localizzazione. Dal 1992 è stata introdotta nel questionario una sezione nella quale alle imprese del campione vengono rivolti quesiti sulla struttura proprietaria, sull'eventuale appartenenza ad un gruppo e sull'identità del soggetto controllante.

Indagine sui gruppi. Condotta nel 1993 a partire dai risultati dell'indagine Invind del 1992, quest'indagine suppletiva sui gruppi ha consentito di conoscere, per quelle imprese che avevano dichiarato di far parte di un gruppo, il numero delle imprese industriali appartenenti al gruppo e la loro dimensione in termini di addetti.

Indagine Esetra. Quest'indagine è stata effettuata nel 1993 con lo scopo di estendere l'analisi sulla diffusione dei gruppi alle imprese di piccole dimensioni. I risultati di questa rilevazione (effettuata su un campione di circa 300 imprese) sono stati utilizzati per stimare i dati sulla diffusione dei gruppi tra le imprese industriali con meno di 50 addetti.

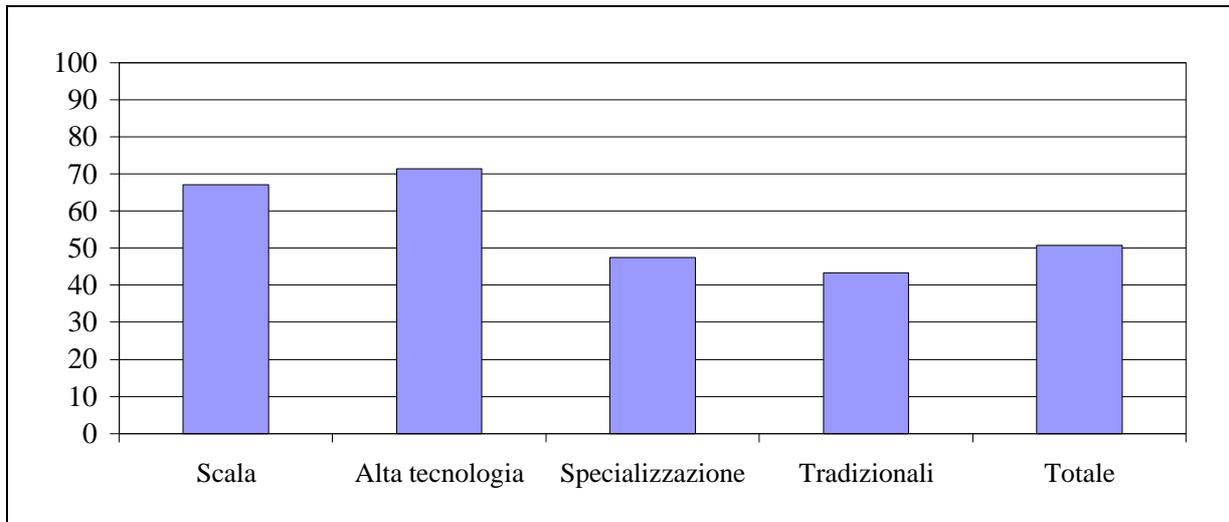
Al fine di introdurre quantitativamente il fenomeno della diffusione dei gruppi industriali in Italia, nel seguito del paragrafo sono riportati i principali risultati della ricerca della Banca d'Italia. Come si evince dalla Tab. 1, la ricerca mette in rilievo l'esistenza di una notevole diffusione della forma organizzativa di gruppo in tutte le classi dimensionali. Si osserva, infatti, che risultano appartenere a gruppi non solo pressoché la totalità delle imprese con 1.000 e più addetti, ma anche quasi i due terzi delle imprese con un numero di addetti compreso tra 100 e 199 e circa un terzo delle imprese della classe 50-99 addetti. In generale, dalla ricerca emerge che la metà delle imprese industriali italiane con 50 e più addetti appartiene ad un gruppo. Il corrispondente risultato in termini di addetti (non indicato nella tabella) mostra che, per le imprese industriali con almeno 50 addetti, la quota di addetti impiegati in imprese organizzate in gruppo è pari al 75,0%. Tale quota scende al 47,6% per le imprese industriali con 10 e più addetti.

Tab. 1 - Imprese industriali italiane organizzate nella forma di gruppo

Classi dimensionali (n. di addetti dell'impresa)	Percentuale di imprese	
	Invind	Indagine sui gruppi
10-19	8,0	4,9
20-49	18,2	13,4
50-99	35,1	31,2
100-199	63,1	62,6
200-499	78,4	76,8
500-999	85,4	89,1
1.000 e oltre	97,7	99,1
Totale 10 e oltre	n.d.	8,8
Totale 50 e oltre	50,8	48,5

Fonte: Barca *et al.*, 1994a, pag. 128.

Fig. 1 - Imprese industriali con 50 addetti e oltre organizzate nella forma di gruppo a seconda dei settori (valori percentuali)^a



^a Indagine Invind.

Fonte: Barca *et al.*, 1994a, pag. 135.

A livello settoriale (Fig. 1), le imprese che maggiormente risultano appartenere ad un gruppo sono quelle che operano nei settori ad alta tecnologia (71,4%). Seguono le imprese appartenenti ai settori di scala (67,0%), ai settori di specializzazione (47,5%) ed, infine, ai settori tradizionali (43,4%). Secondo Cannari e Gola (1996), coautori della ricerca della Banca d'Italia, la maggiore frequenza dei gruppi di imprese nei settori ad alta tecnologia (tradizionalmente caratterizzati da un maggiore livello di rischio rispetto agli altri) potrebbe essere legata al fatto che una delle funzioni del gruppo è, come esposto nel paragrafo precedente, quella di limitare la responsabilità del vertice di controllo. Nei settori di scala, contrassegnati da un elevato fabbisogno di capitale, il modello organizzativo di gruppo potrebbe invece facilitare la raccolta di capitale sia di rischio sia di debito.

Infine, per dare qualche informazione sul grado di articolazione dei gruppi in Italia, riportiamo i risultati dell'analisi, elaborata in Cannari e Gola (1996), relativa al numero di società *equivalenti*² all'interno dei gruppi di imprese. La Tab. 2 mostra la distribuzione dei gruppi italiani composti da almeno due imprese manifatturiere in termini di numero di società equivalenti: il 38,3% dei gruppi è caratterizzato da un numero di società equivalenti inferiore a due; quasi l'80% dei gruppi è costituito da un numero di società equivalenti inferiore a tre; meno del 2% dei gruppi è composto da un numero di società 'importanti' superiore a dieci.

2. Detti n il numero delle imprese appartenenti ad un gruppo e q_i il peso degli addetti dell' i -esima impresa sul totale degli addetti del gruppo, il numero di società equivalenti del gruppo viene definito come:

$$N = \exp \left\{ \sum_{i=1}^n q_i \ln(1/q_i) \right\}.$$

Questa grandezza, costruita come un indice di entropia, può essere considerata una misura del grado di concentrazione degli addetti, essendo compresa tra 1 (che si ha quando tutti gli addetti del gruppo sono concentrati in un'unica impresa) ed n (che si ottiene quando le n imprese del gruppo hanno tutte il medesimo numero di addetti).

Tab. 2 - Gruppi composti da due o più imprese manifatturiere per numero di società equivalenti (valori percentuali)^a

Dimensione del gruppo (n. di addetti)	Numero di società equivalenti					Totale
	<2	2-3	3-5	5-10	10 e oltre	
50-99	100,0	--	--	--	--	100
100-199	42,2	48,3	9,5	--	--	100
200-499	36,8	44,3	15,2	3,7	--	100
500-999	32,2	31,3	23,5	13,0	--	100
1.000-1.999	22,9	17,1	27,1	25,7	7,2	100
2.000-4.999	30,8	12,8	30,8	15,4	10,2	100
5.000 e oltre	13,3	6,7	13,3	13,3	53,3	100
Totale	38,3	39,1	15,2	5,5	1,8	100

^a Indagine sui gruppi.

Fonte: Cannari e Gola, 1996, pag. 835.

Secondo gli autori, questo risultato sembra avvalorare la tesi che la forma gruppo non venga realizzata solo per motivi di separazione tra proprietà e controllo; l'elevata percentuale di piccole imprese presente anche nei gruppi di grande dimensione potrebbe segnalare l'attuazione, da parte della proprietà, di un meccanismo di incentivazione del *management* oppure l'esigenza di ridurre il grado di trasparenza nei confronti dello Stato e/o del mercato.

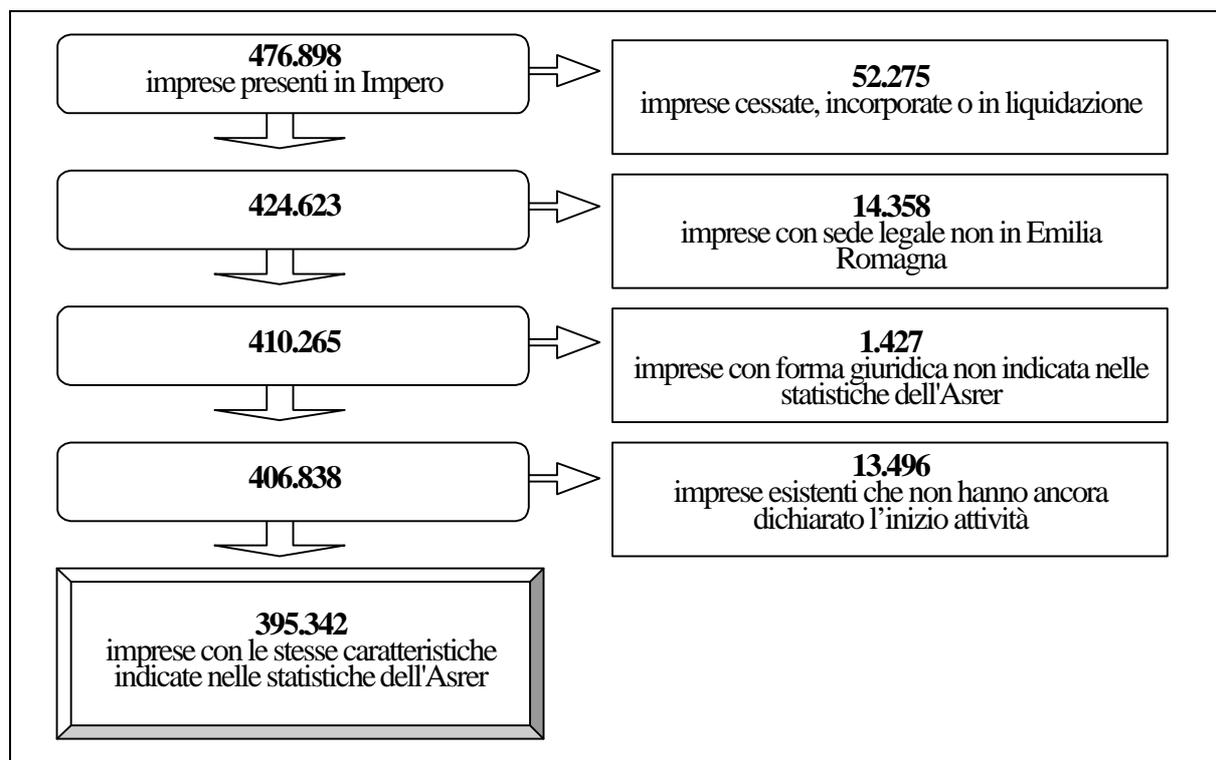
3. La banca dati Impero

L'indagine empirica del presente lavoro, relativa alla diffusione e alle caratteristiche dei gruppi di imprese in Emilia Romagna, utilizza una banca dati (denominata Impero) elaborata da Aster³ che raccoglie informazioni sulle imprese manifatturiere classificate sia come industriali sia come artigiane presso le Camere di Commercio con almeno un'unità produttiva in Emilia Romagna.

I dati contenuti nell'archivio Impero sono costantemente aggiornati con nuove informazioni che non sostituiscono i dati preesistenti ma li integrano rendendo possibile la ricostruzione dell'evoluzione storica delle imprese. Per questo motivo, essendo l'archivio molto ricco d'informazioni, si è resa necessaria un'attenta selezione dei dati prima del loro utilizzo nel presente lavoro. Per avere un'idea della quantità e della varietà dei dati contenuti nell'archivio Impero è sufficiente dire che viene tenuta traccia persino di liquidazioni, fallimenti, cessazioni e procedure di fusione e incorporazione di tutte le imprese da quando è stata costituita la banca dati: di conseguenza, l'archivio contiene anche imprese che attualmente non esistono più. La banca dati comprende, inoltre, diverse imprese extra-regionali, la cui presenza è essenzialmente dovuta alle continue integrazioni operate sull'archivio; infatti, con le procedure d'aggiornamento dei dati, alle imprese originariamente presenti si sono aggiunte società finanziarie, commerciali e immobiliari con sede legale localizzata sia nel resto d'Italia sia all'estero che risultano collegate, in qualche modo, con le imprese manifatturiere emiliano-romagnole.

3. Aster (Agenzia per lo Sviluppo Tecnologico dell'Emilia Romagna), nata dall'iniziativa della Regione Emilia Romagna, è un'agenzia con la finalità di costituire un'interfaccia tra mondo della ricerca e mondo delle imprese.

Fig. 2 - Le imprese della banca dati Impero



Tab. 3 – Archivio Unioncamere: imprese emiliano-romagnole per attività economica e tipo di forma giuridica

Codice Istat ^a	Imprese individuali		Società di capitali		Società di persone		Altre società		Totale	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
0	94.521	33,93	530	1,35	3.587	4,46	895	13,53	99.533	24,59
1	9.949	3,57	2.425	6,20	6.294	7,83	612	9,25	19.280	4,76
2	12.360	4,44	6.348	16,22	9.915	12,34	209	3,16	28.832	7,12
3	5.655	2,03	1.832	4,68	3.290	4,09	44	0,67	10.821	2,67
4	31.079	11,16	3.952	10,10	8.756	10,89	747	11,29	44.534	11,00
5	79.739	28,62	9.511	24,30	29.699	36,95	870	13,15	119.819	29,61
6	21.386	7,68	2.258	5,77	2.918	3,63	469	7,09	27.031	6,68
7	10.495	3,77	10.498	26,82	10.908	13,57	1.164	17,60	33.065	8,17
8	586	0,21	456	1,16	450	0,56	496	7,50	1.988	0,49
9	12.745	4,57	931	2,38	4.259	5,30	927	14,02	18.862	4,66
n.d.	68	0,02	401	1,02	292	0,36	181	2,74	942	0,23
Totale	278.583	100	39.142	100	80.368	100	6.614	100	404.707	100

^a Prima cifra del codice Istat Ateco 91.

Fonte: Asrer, 1997.

Una prima analisi eseguita sull'archivio Impero è stata quella di verificare la sua 'copertura' rispetto al sistema economico dell'Emilia Romagna utilizzando come riferimento l'Annuario Statistico Regionale dell'Emilia Romagna (Asrer) diffuso da Unioncamere; in

particolare, per confrontare i dati provenienti dai due archivi sono state isolate le imprese della banca dati Impero aventi le stesse caratteristiche elencate nelle note introduttive dell'Asrer. Partendo dalle 476.898 imprese contenute in Impero, il processo di selezione utilizzato (Fig. 2) ha permesso di isolare 395.342 imprese attive, con sede legale in Emilia Romagna e caratterizzate dalle stesse forme giuridiche raggruppate nell'Asrer⁴.

Tab. 4 – Archivio Impero: imprese emiliano-romagnole per attività economica e tipo di forma giuridica

Codice Istat ^a	Imprese individuali		Società di capitali		Società di persone		Altre società		Totale	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
0	90.218	33,46	561	1,38	2.730	3,44	813	14,70	94.322	23,86
1	10.734	3,98	2.560	6,28	6.748	8,50	625	11,30	20.667	5,23
2	14.227	5,28	6.614	16,22	10.756	13,55	172	3,11	31.769	8,04
3	5.234	1,94	1.907	4,68	3.195	4,03	44	0,80	10.380	2,63
4	28.262	10,48	3.779	9,27	8.364	10,54	694	12,55	41.099	10,40
5	76.456	28,35	9.979	24,47	28.998	36,54	580	10,49	116.013	29,34
6	21.154	7,84	2.359	5,78	3.006	3,79	434	7,85	26.953	6,82
7	9.987	3,70	11.041	27,07	10.683	13,46	1.205	21,79	32.916	8,33
8	673	0,25	482	1,18	451	0,57	317	5,73	1.923	0,49
9	12.493	4,63	982	2,41	4.229	5,33	622	11,25	18.326	4,64
n.d.	222	0,08	521	1,28	206	0,26	25	0,45	974	0,25
Totale	269.660	100	40.785	100	79.366	100	5.531	100	395.342	100

^a Prima cifra del codice Istat Ateco 91.

Fonte: Impero (periodo di riferimento dei dati: ottobre 1997).

Le statistiche basate sui dati di Unioncamere e sul campione delle 395.342 imprese selezionate in Impero sono riportate nella Tab. 3 e nella Tab. 4. Dal confronto dei due archivi emerge che Impero contiene un numero inferiore di soggetti economici. La modesta differenza, pari a 9.365 imprese, potrebbe essere dovuta sia ad un diverso riferimento temporale dei dati (dicembre 1997 per Unioncamere, ottobre 1997 per Impero) sia ad un ritardo nell'aggiornamento delle informazioni relative alle imprese individuali nell'archivio Impero. La differenza tra i due archivi è, inoltre, resa particolarmente evidente dall'effetto della Legge 29 dicembre 1993 n. 580⁵, la quale ha esteso l'obbligo di iscrizione al Registro delle Imprese a tutte le attività imprenditoriali; di fatto, l'aumento del numero delle imprese registrate presso le Camere di Commercio ha fatto sì che Unioncamere rilevasse un numero maggiore di imprese individuali, ma tale variazione, a causa di un ritardo sistematico dovuto al trasferimento dei dati, risulta solo parzialmente rilevata dalle statistiche estratte dall'archivio Impero. A conferma di tali motivazioni, come è possibile osservare dal confronto tra la Tab. 3 e la Tab. 4, la differenza tra i due archivi si concentra principalmente nella categoria delle ditte individuali ed, in particolare, nei settori agricoltura, costruzioni e commercio (rispettivamente con i codici Istat Ateco 91 0, 4 e 5).

4. Le statistiche dell'Aster considerano quattro categorie di imprese: imprese individuali, società di capitali, società di persone e altre società (cooperative, consorzi e società consortili). Tra le 1.427 imprese scartate da Impero (Fig. 2), perché non appartenenti alle precedenti quattro categorie, figurano: enti, aziende municipali, istituti religiosi e associazioni.

5. La legge 580/93 ha esteso l'obbligo di iscrizione al Registro delle Imprese entro il 30 ottobre 1996 a tutte le attività imprenditoriali compresi i soggetti precedentemente esclusi quali le società semplici, gli imprenditori agricoli e i coltivatori diretti.

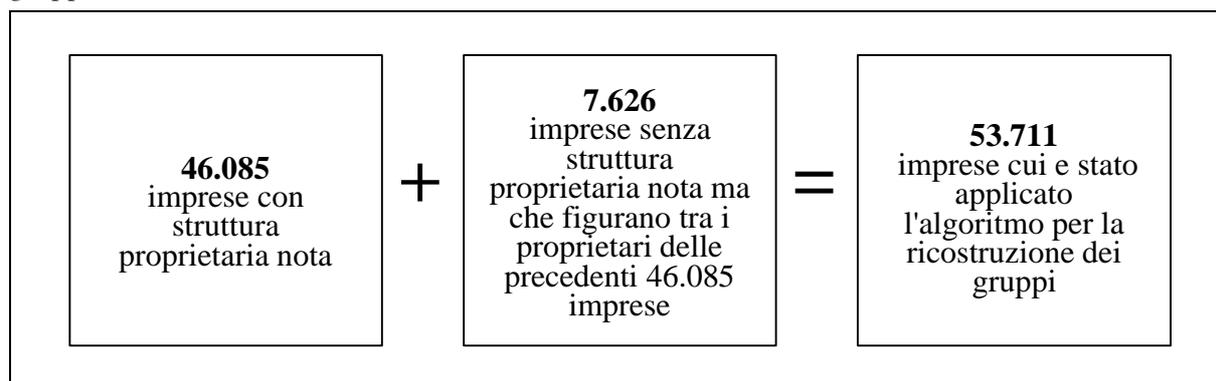
In conclusione, osservando la Tab. 3 e la Tab. 4, ad eccezione dei dati relativi alle imprese individuali (imprese normalmente di piccola dimensione), l'archivio Impero sembra rappresentare sufficientemente bene il sistema economico emiliano-romagnolo.

3.1. *L'insieme di imprese usato per la mappatura dei gruppi*

Come si è già rilevato, l'archivio Impero contiene una grande quantità di informazioni; tuttavia, per ogni singola impresa non è sempre disponibile l'insieme minimo delle informazioni necessarie per una completa ricostruzione dei gruppi industriali. In particolare, il dato fondamentale per il presente lavoro è rappresentato dalla struttura proprietaria delle imprese, dato che risulta noto o disponibile⁶ solamente per 46.085 delle 424.623 imprese attive presenti nell'archivio⁷.

Le quote di proprietà delle 46.085 imprese di cui è nota la struttura proprietaria⁸ sono detenute da 102.554 persone fisiche e 13.564 imprese. Di queste 13.564 imprese, 5.938 appartengono al campione delle 46.085 imprese con struttura proprietaria nota, mentre le restanti 7.626 sono imprese di cui non si conosce la struttura proprietaria, ma di cui si conoscono diverse altre informazioni, come la localizzazione, il settore di attività e spesso anche la dimensione in termini di numero di addetti.

Fig. 3 - Composizione del campione cui è stato applicato l'algoritmo per la mappatura dei gruppi



Al fine di non perdere alcuni legami di proprietà e preziose informazioni sulle caratteristiche dei gruppi industriali, al campione delle 46.085 imprese con struttura proprietaria nota sono state aggiunte le 7.626 imprese che figurano tra i loro proprietari, ottenendo, in questo modo, un campione composto da 53.711 imprese (Fig. 3). A tale campione è stato applicato l'algoritmo per la ricostruzione dei gruppi descritto nel paragrafo seguente.

6. In particolare, solo per 45.103 delle 46.085 imprese si ha una struttura proprietaria completa (100% delle quote di proprietà note); per le restanti 982 imprese i dati sulla struttura proprietaria risultano parziali (la somma delle quote di proprietà disponibile è inferiore al 100%), ma in ogni modo sufficienti per attribuire all'impresa dei legami di proprietà.

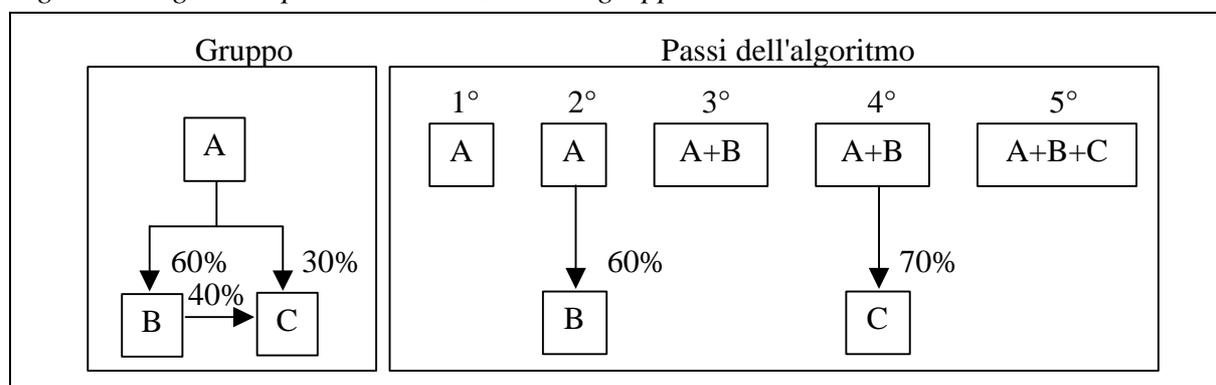
7. Occorre tuttavia rilevare che le 46.085 imprese con struttura proprietaria nota, pur rappresentando solamente il 10% dell'intera banca dati, costituiscono la quasi totalità delle imprese con l'obbligo legislativo di segnalare la struttura proprietaria alle Camere di Commercio.

8. I dati sulle strutture di proprietà di queste imprese provengono dalla banca dati Soci di Infocamere (Società Consortile di Informatica delle Camere di Commercio Italiane). Va tenuto presente che, per problemi di trasferimento dati tra Infocamere ed Impero, in Impero sono state importate solamente le informazioni relative alle imprese con meno di 200 proprietari. Di conseguenza, non risultano disponibili le strutture proprietarie delle società quotate che, dunque, vengono escluse dall'analisi che segue.

4. L'algoritmo

La struttura dell'algoritmo utilizzato per mappare i gruppi prevede una procedura iterativa estremamente semplice. Al primo passo l'algoritmo utilizza un criterio di selezione che permette di identificare i vertici dei potenziali gruppi, i quali possono essere sia imprese sia persone fisiche: le imprese selezionate sono quelle dalle quali non è possibile risalire ad un soggetto controllante, mentre le persone fisiche selezionate sono quelle che detengono quote di maggioranza assoluta in una o più imprese. Ad ogni passo successivo l'algoritmo applica una procedura che ricerca tutte le imprese controllate con quote di maggioranza assoluta⁹ dai vertici e da tutte le imprese associate ai vertici fino al passo precedente. L'algoritmo termina quando nessun'altra impresa, tra quelle non ancora assegnate, risulta controllata con una quota di maggioranza assoluta da uno dei gruppi esistenti. Al termine della procedura iterativa, risultano identificati dall'algoritmo gruppi composti da imprese legate da quote di maggioranza assoluta, gruppi composti da imprese unite dal controllo di una stessa persona fisica e imprese isolate.

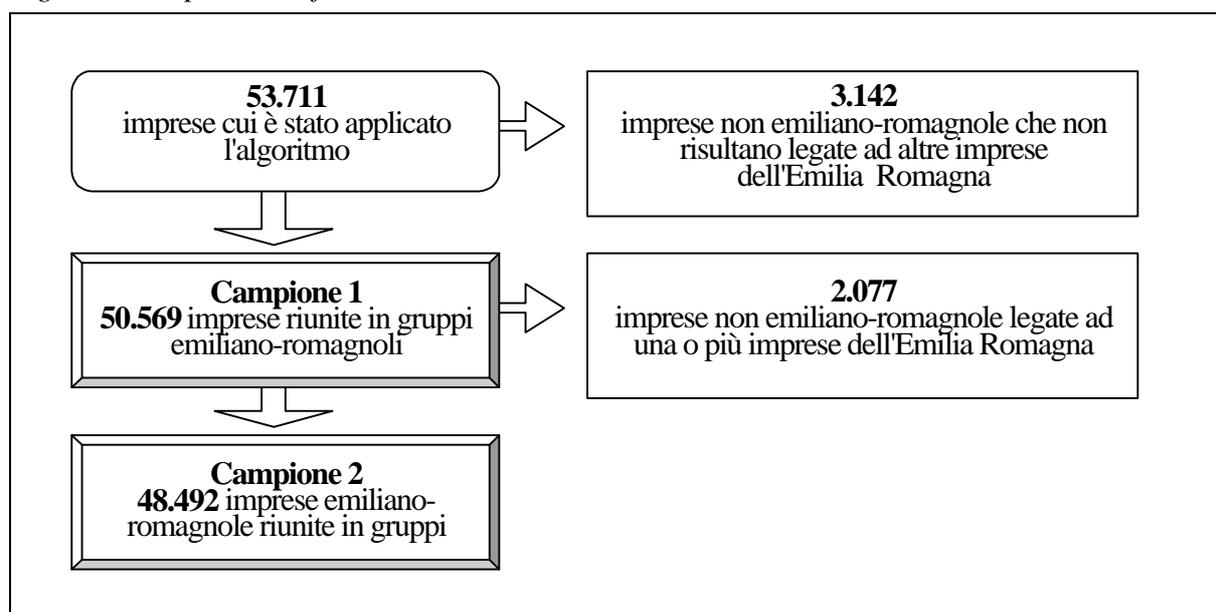
Fig. 4 – L'algoritmo per l'individuazione dei gruppi



Per esemplificare il meccanismo di funzionamento dell'algoritmo adottato, nella Fig. 4 è riportato il processo di ricostruzione di un gruppo costituito da tre imprese dove l'impresa A rappresenta la capogruppo. Al primo passo l'algoritmo identifica l'impresa A come vertice di un possibile gruppo; nei due passi successivi identifica l'impresa B e l'associa alla capogruppo; al quarto passo rileva che il gruppo A+B detiene una quota di partecipazione pari al 70% nell'impresa C; al quinto passo, infine, unisce l'impresa C al gruppo che la controlla.

9. L'algoritmo utilizzato raggruppa le imprese considerando solamente i legami di maggioranza assoluta, ossia i legami con quote di proprietà strettamente maggiore del 50%. Questa scelta è motivata dal fatto che la valutazione delle quote pari al 50% richiede l'introduzione di un ulteriore criterio di scelta nel caso in cui un'impresa risulti partecipata alla pari da due diversi soggetti economici.

Fig. 5 - I campioni di riferimento



Tab. 5 - Distribuzione dimensionale dei gruppi del campione 1

Imprese per gruppo	Numero di gruppi		Numero di imprese	
	N	%	N	%
1	35.982	87,74	35.982	71,15
2	3.577	8,72	7.154	14,15
3	765	1,87	2.295	4,54
4	273	0,67	1.092	2,16
5 - 10	327	0,80	2.026	4,01
11 - 20	63	0,15	910	1,80
> 20	25	0,06	1.110	2,20
Totale	41.012	100	50.569	100
Totale ≥ 2	5.030	12,26	14.587	28,85

Terminato il processo di ricostruzione dei gruppi, il passo successivo è stato quello di eliminare le 3.142 imprese non emiliano-romagnole rimaste isolate¹⁰ (Fig. 5), ossia quelle per cui non è stato possibile rilevare alcun legame di maggioranza assoluta. Per le 50.569 imprese rimanenti (d'ora in poi, il 'campione 1'), nella Tab. 5 sono riportati i dati sulla numerosità dei gruppi in funzione del numero delle imprese che li compongono. In questa tabella si può osservare che i 'gruppi propri' (quelli composti da almeno due imprese¹¹) sono 5.030 i quali uniscono 14.587 imprese: il numero medio di imprese per gruppo è quindi pari a 2,90.

10. Il campione di partenza composto da 53.711 imprese comprende anche 5.219 imprese non emiliano-romagnole, di cui 3.142 indipendenti e 2.077 legate ad una o più imprese emiliano-romagnole. Tali imprese non sono state scartate prima dell'applicazione dell'algoritmo in quanto costituiscono potenziali anelli di congiunzione tra rami diversi di imprese di uno stesso gruppo.

11. Nella terminologia adottata il gruppo rappresenta un insieme di n imprese unite da legami di proprietà; per $n = 1$ il gruppo degenera e coincide con l'impresa giuridica.

Tab. 6 - Distribuzione dimensionale dei gruppi del campione 2

Imprese per gruppo	Numero di gruppi		Numero di imprese	
	N	%	N	%
1	37.091	90,44	37.091	76,49
2	2.737	6,67	5.474	11,29
3	611	1,49	1.833	3,78
4	247	0,60	988	2,04
5 - 10	257	0,63	1.597	3,29
11 - 20	49	0,12	689	1,42
> 20	20	0,05	820	1,69
Totale	41.012	100	48.492	100
Totale ≥ 2	3.921	9,56	11.401	23,51

Il campione 1 descritto nella Tab. 5 è composto da 48.492 imprese emiliano-romagnole¹² e 2.077 imprese extra-regionali unite con un legame di maggioranza assoluta ad almeno un'altra impresa localizzata in Emilia Romagna. Al fine di circoscrivere l'analisi ai gruppi industriali in Emilia Romagna, è stato definito un nuovo campione (il 'campione 2') composto dalle sole 48.492 imprese emiliano-romagnole (Fig. 5); il campione 2 costituisce il campione di riferimento che sarà utilizzato nei paragrafi successivi.

Tab. 7 - Distribuzione del campione 2 e dell'archivio Impero per provincia

Provincia	Campione 2		Archivio Impero	
	N	%	N	%
Bologna	13.282	27,39	82.998	20,99
Ferrara	2.193	4,52	35.083	8,87
Forlì-Cesena	3.165	6,53	38.515	9,74
Modena	9.649	19,90	61.513	15,56
Piacenza	2.633	5,43	26.581	6,72
Parma	5.339	11,01	39.029	9,87
Ravenna	3.476	7,17	36.784	9,30
Reggio Emilia	5.689	11,73	44.983	11,38
Rimini	3.066	6,32	29.856	7,55
Totale	48.492	100	395.342	100

La numerosità dei gruppi del campione 2 in funzione del numero di imprese per gruppo è riassunta nella Tab. 6, dove si può osservare che, a causa della separazione delle imprese extra-regionali, il numero delle imprese isolate aumenta, il numero dei gruppi propri si riduce a 3.921 e il numero medio di imprese per gruppo (pari a 2,91) rimane sostanzialmente invariato. Per concludere la descrizione del campione 2, la Tab. 7 mostra il confronto fra la sua distribuzione territoriale e quella delle 395.342 imprese dell'archivio Impero: in tale tabella è possibile osservare che, fatta eccezione per le province di Ferrara e Forlì-Cesena, leggermente sottorappresentate¹³, il campione 2 appare ben distribuito sul territorio regionale.

12. Un'impresa, indipendentemente dalla localizzazione delle sue unità produttive, è definita emiliano-romagnola se ha sede legale in Emilia Romagna. Viceversa un'impresa con sede legale non in Emilia Romagna, a prescindere dalla localizzazione delle sue unità locali, è definita extra-regionale.

13. Occorre tuttavia osservare che le 48.492 imprese del campione 2 sono principalmente società di capitali, mentre circa il 70% delle imprese dell'archivio Impero sono imprese individuali. Di conseguenza, la differente distribuzione percentuale del campione 2 rispetto all'archivio Impero potrebbe essere dovuta ad una differente presenza delle varie forme giuridiche nelle diverse province.

5. I gruppi di imprese in Emilia Romagna

Nel paragrafo precedente abbiamo visto che, dopo aver applicato l'algoritmo ed eliminato le imprese extra-regionali, il campione di riferimento (campione 2) risulta composto da 48.492 imprese, 37.091 delle quali rimangono isolate e 11.401 si riuniscono in 3.921 gruppi propri. Nel seguito del paragrafo vengono descritte le caratteristiche dei vertici dei gruppi propri e i principali risultati sulla diffusione delle imprese organizzate in forma di gruppo.

5.1. *Le caratteristiche dei vertici*

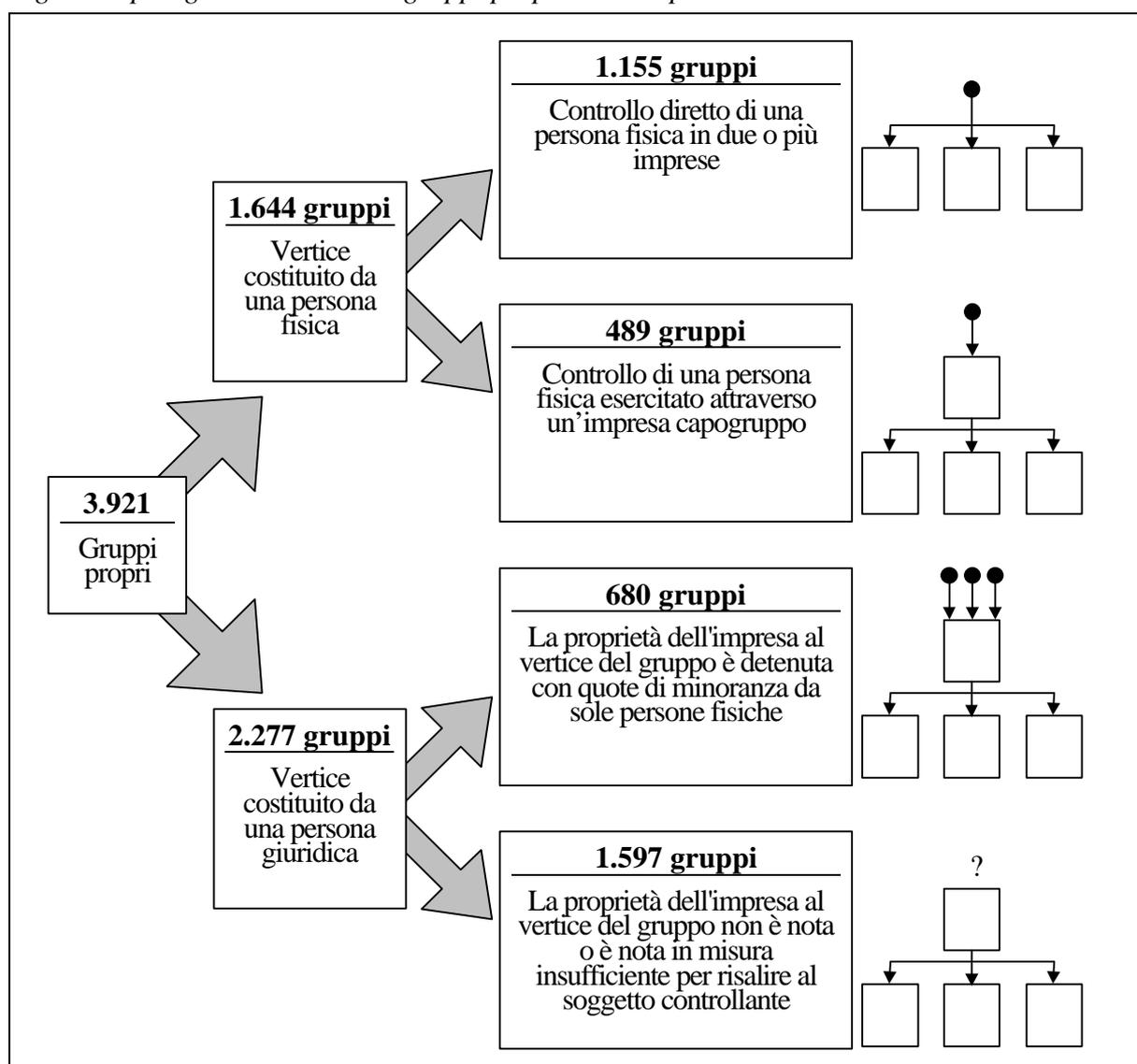
La definizione di gruppo adottata nel presente lavoro è quella di un insieme di imprese giuridicamente indipendenti controllate direttamente o indirettamente, attraverso una o più catene di controllo, da una o più persone fisiche¹⁴. Per poter operare una riconciliazione tra vertice del gruppo (così come individuato dall'algoritmo) e soggetto controllante del gruppo, ricordiamo che con il primo passo dell'algoritmo vengono identificati i vertici dei (potenziali) gruppi: persone fisiche e persone giuridiche. In altri termini, attraverso l'algoritmo, le informazioni presenti nell'archivio consentono di arrivare in alcuni casi fino alle persone fisiche, mentre in altri solamente ad una persona giuridica. Nel caso di persone fisiche, il vertice individuato è effettivamente il soggetto controllante del gruppo industriale. Per contro, l'algoritmo individua come vertice del gruppo una persona giuridica proprio quando, per mancanza di informazioni, non riesce a risalire al vero soggetto controllante. In quest'ultimo caso, tuttavia, è comunque possibile classificare il gruppo in oggetto investigando la struttura proprietaria del vertice rilevato.

Nella Fig. 6 sono riportati gli elementi distintivi dei vertici dei 3.921 gruppi rilevati nel campione 2. L'algoritmo individua 1.644 gruppi in cui il vertice è costituito da una persona fisica (41,9% del totale) e 2.277 gruppi in cui il vertice è costituito da una persona giuridica (58,1%). Dal punto di vista del controllo, quando al vertice del gruppo vi è una persona fisica si possono presentare due casi distinti: (a) la persona fisica detiene una quota di maggioranza assoluta in tutte le imprese del gruppo (1.155 casi)¹⁵; (b) la persona fisica detiene una quota di maggioranza assoluta in una sola impresa, la capogruppo, attraverso la quale esercita il controllo sulle altre imprese del gruppo (489 casi).

14. In altri termini, rispetto alla definizione di gruppo gerarchico esposta nel par. 2, in questo lavoro non si considerano i gruppi controllati da un ente pubblico.

15. È interessante osservare come il lavoro citato sui gruppi di imprese venete (Banco Ambrosiano Veneto, 1994) esplicitamente escluda dall'analisi questa tipologia di gruppo (che, anzi, viene definito con il termine di costellazione). L'esclusione è motivata dal fatto che le imprese membre non sono collegate tra loro da legami di proprietà.

Fig. 6 - Tipologia dei vertici dei gruppi propri del campione 2



Nella fattispecie in cui al vertice del gruppo l'algoritmo individua una persona giuridica, si possono presentare i seguenti due casi: (a) la proprietà dell'impresa al vertice del gruppo è detenuta con quote di minoranza da sole persone fisiche (680 casi). In questo caso, la mancanza di informazioni su eventuali accordi tra i proprietari della capogruppo ci impedisce di riconoscere, all'interno della compagine proprietaria (che è, tuttavia, interamente nota), gli effettivi soggetti controllanti; (b) la struttura proprietaria dell'impresa al vertice del gruppo non è nota (in quanto non indicata nella banca dati) oppure è detenuta con quote non di controllo da altre imprese (1.597 casi). In questo secondo caso abbiamo un problema aggiuntivo rispetto a quello dell'incapacità di identificare i soggetti controllanti, e cioè il fatto che la ricostruzione del gruppo può risultare incompleta. Infatti, il vertice individuato potrebbe non rappresentare la capogruppo ma bensì un'impresa intermedia, dalla quale, per mancanza di informazioni sulla struttura di proprietà, non è possibile risalire allo spezzone superiore del gruppo¹⁶.

16. Occorre tuttavia ricordare che la ricostruzione dei gruppi effettuata potrebbe essere incompleta anche nel caso di gruppi con vertice costituito da una persona fisica. Infatti, potrebbero esistere altre imprese terminali o

5.2. *La diffusione delle imprese organizzate in forma di gruppo*

In questo paragrafo vengono presentati alcuni risultati sulla diffusione della forma di gruppo tra le imprese emiliano-romagnole del nostro campione. Poiché, tuttavia, molte delle analisi sulla diffusione di questo modello di organizzazione industriale sono più significative se effettuate anche in termini di addetti oltretutto di numerosità di imprese e poiché non tutte le 48.492 imprese del campione 2 dispongono del dato occupazionale, è stato isolato un sottocampione formato da 36.634 imprese delle quali è noto il numero degli addetti (il 'campione 3')¹⁷. Nonostante le riduzioni effettuate, il grado di rappresentatività del campione rimane notevole: la somma complessiva degli addetti delle 36.634 imprese del campione 3, infatti, è pari a 542.294 unità, che rappresentano più del 42% del totale degli addetti emiliano-romagnoli¹⁸.

Prima di descrivere e commentare le analisi effettuate sulle 36.634 imprese del campione 3, è importante tenere presente che, nel passaggio dal campione 2 al campione 3, si è scelto, al fine di non introdurre distorsioni nella distribuzione dimensionale dei gruppi, di mantenere invariata la classificazione dei gruppi in funzione del numero di imprese per gruppo. Così, per esempio, se prima del passaggio al campione 3 un certo gruppo era composto da n imprese, dopo tale processo esso continua ad essere classificato come gruppo composto da n imprese anche se una o più imprese vengono eliminate per mancanza del dato sugli addetti. Ovviamente, nel passaggio dal campione 2 al campione 3 spariscono del tutto quei gruppi composti unicamente da imprese di cui non è disponibile il dato occupazionale.

Tab. 8 - Distribuzione dimensionale dei gruppi del campione 3

Imprese per gruppo ^a	Numero di gruppi		Numero di imprese ^a		Numero di addetti	
	N	%	N	%	N	%
1	28.073	88,38	28.073	76,63	266.042	49,06
2	2.539	7,99	4.253	11,61	97.046	17,90
3	584	1,84	1.391	3,80	39.116	7,21
4	243	0,77	741	2,02	28.356	5,23
5-10	255	0,80	1.205	3,29	64.777	11,94
11-20	49	0,15	416	1,14	26.913	4,96
>20	20	0,06	555	1,51	20.044	3,70
Totale	31.763	100	36.634	100	542.294	100
Totale ≥ 2	3.690	11,62	8.561	23,37	276.252	50,94

^a Il numero di imprese riportate è quello di cui è noto il numero degli addetti, mentre il numero di imprese per gruppo si riferisce alla classificazione adottata per il campione 2. Per questo motivo, il prodotto tra il numero di imprese per gruppo e il numero di gruppi non restituisce il numero di imprese.

intermedie di cui non è nota la struttura proprietaria; questa mancanza di informazioni potrebbe causare la perdita di interi rami del gruppo.

17. Nell'archivio Impero il dato sugli addetti delle imprese, laddove disponibile, deriva da una delle seguenti fonti: INPS (che rileva il numero dei dipendenti), di cui esiste il dato relativo al 1996 e/o quello relativo al 1995, e CERVED (che fornisce il dato di autocertificazione delle imprese relativo al numero degli occupati), di cui si ha uno o più dati relativi al triennio 1995-'97. Poiché per molte delle imprese del campione 3 sono disponibili entrambe le fonti e per più anni, si è scelto di associare il dato occupazionale ad ogni impresa del campione in base al *ranking* seguente: INPS 1996 (utilizzato per 22.075 imprese), INPS 1995 (1.326), CERVED 1996 (4.524), CERVED 1997 (7.362) e CERVED 1995 (1.347).

18. Secondo la fonte Unioncamere, alla fine del 1997 il numero degli addetti delle imprese con sede in Emilia Romagna era pari a 1.267.344 unità (tale dato è disponibile sul sito Internet di Unioncamere: <http://www.rer.camcom.it>).

Chiarito questo punto di carattere metodologico, passiamo alla descrizione dei gruppi. La Tab. 8 presenta la distribuzione dimensionale dei gruppi del campione 3: rispetto alle corrispondenti Tab. 5 e Tab. 6 che descrivono i campioni 1 e 2, ad essa è stata aggiunta una colonna che associa ad ogni classe dimensionale il numero complessivo degli addetti. Come emerge dalla tabella, il campione 3 è composto da 31.763 gruppi, di cui 28.073 impropri (ossia formati da un'unica impresa) e 3.690 propri. I gruppi propri sono formati da 8.561 imprese e impiegano complessivamente 276.252 addetti. In altri termini, la quota degli addetti impiegati nelle imprese organizzate in forma di gruppo proprio sul totale degli addetti del campione è pari al 50,9%.

La Tab. 9, riprendendo ed estendendo l'analisi precedente, presenta la distribuzione delle imprese del campione 3 organizzate in forma di gruppo per classe di addetti. Da questa tabella emerge una serie di risultati molto interessanti. Innanzitutto, l'incidenza del fenomeno gruppo cresce al crescere della dimensione dell'impresa: infatti, la quota di imprese appartenenti ad un gruppo aumenta dal 20,3% per le imprese della classe 1-9 addetti fino all'88,6% per le imprese con 1.000 e più addetti. In generale, risulta appartenere ad un gruppo il 23,4% delle imprese dell'intero campione, il 32,6% delle imprese con 10 e più addetti e ben il 53,8% delle imprese con almeno 50 addetti. Questi risultati possono essere confrontati con quelli della ricerca della Banca d'Italia (relativi ai gruppi di imprese industriali a livello nazionale) riportati nella Tab. 1 e commentati nel par. 2. In particolare, si osserva come, per le imprese con 50 e più addetti, il nostro risultato sulla penetrazione del fenomeno gruppo in Emilia Romagna (53,8% delle imprese) sia, seppur leggermente, addirittura superiore al dato nazionale (50,8% in base all'indagine Invind, 48,5% in base all'Indagine sui gruppi); tuttavia, se il dato medio è simile, la distribuzione per dimensione d'impresa è molto diversa: in Emilia Romagna si riscontra, infatti, una penetrazione dei gruppi molto più elevata nelle imprese di dimensioni minori.

Tab. 9 - Imprese del campione 3 organizzate in forma di gruppo per classe di addetti

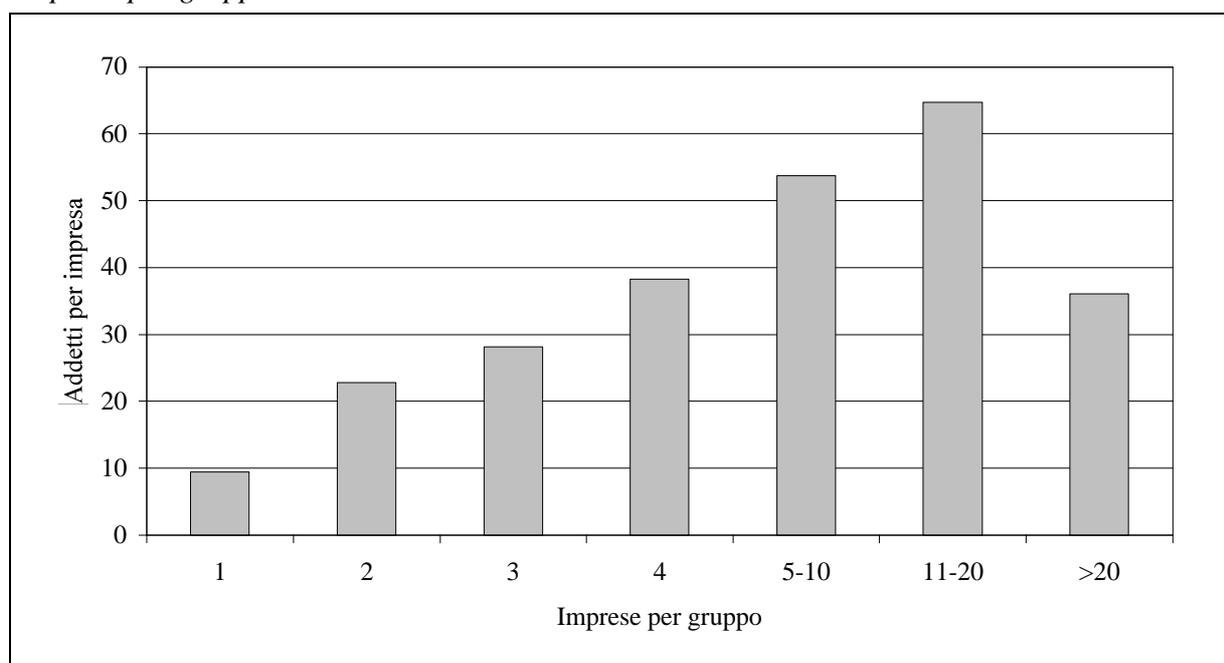
Classe di addetti	Numero di imprese			Percentuale di imprese		
	Sì gruppo	No gruppo	Totale	Sì gruppo	No gruppo	Totale
1-9	5.555	21.872	27.427	20,3	79,7	100
10-19	1.059	3.275	4.334	24,4	75,6	100
20-49	1.047	2.153	3.200	32,7	67,3	100
50-99	403	495	898	44,9	55,1	100
100-199	240	173	413	58,1	41,9	100
200-499	177	88	265	66,8	33,2	100
500-999	49	13	62	79,0	21,0	100
≥ 1.000	31	4	35	88,6	11,4	100
Totale	8.561	28.073	36.634	23,4	76,6	100
Totale ≥ 10	3.006	6.201	9.207	32,6	67,4	100
Totale ≥ 50	900	773	1.673	53,8	46,2	100

Tab. 10 - Addetti delle imprese del campione 3 organizzate in forma di gruppo per classe di addetti

Classe di addetti	Numero di addetti			Percentuale di addetti		
	Sì gruppo	No gruppo	Totale	Sì gruppo	No gruppo	Totale
1-9	14.388	60.927	75.315	19,1	80,9	100
10-19	14.479	44.135	58.614	24,7	75,3	100
20-49	32.348	63.045	95.393	33,9	66,1	100
50-99	28.362	33.601	61.963	45,8	54,2	100
100-199	33.338	22.852	56.190	59,3	40,7	100
200-499	53.434	26.368	79.802	67,0	33,0	100
500-999	34.984	8.569	43.553	80,3	19,7	100
≥ 1.000	64.919	6.545	71.464	90,8	9,2	100
Totale	276.252	266.042	542.294	50,9	49,1	100
Totale ≥ 10	261.864	205.115	466.979	56,1	43,9	100
Totale ≥ 50	215.037	97.935	312.972	68,7	31,3	100

Collegata alla Tab. 9, la Tab. 10 mostra la distribuzione degli addetti delle imprese del campione 3 per classe di addetti. Come nel caso delle imprese, anche considerando gli addetti la frequenza del fenomeno gruppo cresce al crescere della dimensione dell'impresa; nel caso di specie, la diffusione della forma organizzativa del gruppo è più elevata che nel caso precedente in tutte le classi di addetti, segnalando che la dimensione delle imprese organizzate in gruppo è, in media, più elevata di quella delle imprese non appartenenti ad un gruppo. In particolare, sono occupati in imprese appartenenti ad un gruppo il 50,9% degli addetti totali, il 56,1% degli addetti delle imprese con almeno 10 addetti e il 68,7% degli addetti delle imprese con 50 addetti e oltre.

Fig. 7 - Numero medio di addetti per impresa del campione 3 in funzione del numero di imprese per gruppo



Dal confronto tra la Tab. 9 e la Tab. 10 discende che nel campione 3 il numero medio di addetti per impresa è pari a 14,8 e che tale media è scomponibile in 32,3 addetti medi nelle imprese organizzate in gruppo e 9,5 addetti medi nelle imprese indipendenti. In relazione a questo punto, è interessante osservare come la dimensione media (in termini di addetti) delle imprese organizzate in gruppo non sia sempre crescente con la dimensione del gruppo (definita in base al numero delle imprese raggruppate). Infatti, come mostra la Fig. 7, la dimensione media delle imprese raggiunge un massimo per i gruppi della classe 11-20 imprese (64,8 addetti per impresa) per poi diminuire nei gruppi della classe successiva (maggiore di 20 imprese). Questo risultato anticipa un fenomeno che verrà maggiormente analizzato in seguito, ossia che i gruppi emiliano-romagnoli composti da un elevato numero di imprese sono caratterizzati dalla presenza di poche grandi imprese unite a diverse imprese di piccole dimensioni. Infine, si osservi che i risultati appena descritti sulla diffusione del fenomeno gruppo tra gli addetti delle imprese del campione 3 sono abbastanza in linea con quelli che emergono dall'indagine della Banca d'Italia, per quanto riguarda sia gli addetti delle imprese con 10 e più addetti (56,1% contro 47,6%) sia gli addetti delle imprese con 50 addetti e oltre (68,7% contro 75,0%), ferma restando la maggiore penetrazione della forma di gruppo per le fasce dimensionali più basse in Emilia Romagna.

Tab. 11 - Imprese del campione 3 organizzate in forma di gruppo per settore di appartenenza

Settore di appartenenza (sezione del codice Istat Ateco 91)		Numero di imprese			Percentuale di imprese		
		Sì gruppo	No gruppo	Totale	Sì gruppo	No gruppo	Totale
A	Agricoltura, caccia e silvicoltura	159	357	516	30,8	69,2	100
B	Pesca	4	18	22	18,2	81,8	100
	Totale agricoltura, ecc.	163	375	538	30,3	69,7	100
C	Estrazione di minerali	41	105	146	28,1	71,9	100
D	Attività manifatturiere	2.527	7.812	10.339	24,4	75,6	100
E	Produzione e distrib. di energia e acqua	15	40	55	27,3	72,7	100
F	Costruzioni	604	2.642	3.246	18,6	81,4	100
	Totale industria	3.187	10.599	13.786	23,1	76,9	100
G	Commercio	1.557	6.795	8.352	18,6	81,4	100
H	Alberghi e ristoranti	182	881	1.063	17,1	82,9	100
I	Trasporti, magazzinaggio e comunicaz.	285	880	1.165	24,5	75,5	100
J	Intermediazione monetaria e finanziaria	575	536	1.111	51,8	48,2	100
K	Attività immobiliari, noleggio e inform.	2.271	6.869	9.140	24,8	75,2	100
L	Pubblica amministrazione e difesa	0	1	1	0,0	100,0	100
M	Istruzione	25	109	134	18,7	81,3	100
N	Sanità e altri servizi sociali	73	258	331	22,1	77,9	100
O	Altri servizi pubblici sociali e personali	189	623	812	23,3	76,7	100
	Totale servizi	5.157	16.952	22.109	23,3	76,7	100
n.d.	Non classificate	54	147	201	26,9	73,1	100
	Totale	8.561	28.073	36.634	23,4	76,6	100

Terminata l'analisi delle imprese organizzate in gruppo per classe di addetti, esaminiamo ora la diffusione del fenomeno gruppo a livello settoriale. La Tab. 11 riporta la distribuzione delle imprese del campione 3 per settore (espresso in termini di sezione del codice Istat Ateco 91) e per appartenenza o meno ad un gruppo. Innanzitutto, è interessante rilevare come, sebbene Impero sia nata come una banca dati di imprese manifatturiere, la maggior parte delle

imprese del campione (22.109, pari al 60,3% della numerosità campionaria) operi nel settore terziario. La quota di imprese industriali è, infatti, 'solamente' pari al 37,6%, mentre il residuo 2,1% è suddiviso tra imprese agricole (1,5%) e imprese che non dispongono del codice Ateco 91 e che, pertanto, non è stato possibile classificare per settore (0,6%). In relazione alla diffusione della forma di gruppo, si può osservare come nell'industria e nei servizi la quota di imprese organizzate in gruppo sia (in linea con la media campionaria) circa pari al 23%, mentre tale quota aumenta fino al 30,3% nell'agricoltura, (che, tuttavia, come detto, nel campione di riferimento ha un peso assai modesto). Ancora, si noti la ragguardevole diffusione del gruppo tra le società operanti nel settore dell'intermediazione monetaria e finanziaria: ben il 51,8% di queste imprese (ossia una quota più che doppia rispetto alla media del campione) è articolato in forma di gruppo. La presenza della forma organizzativa del gruppo in questo settore non deve, peraltro, sorprendere: si tratta di banche, tradizionalmente organizzate in gruppo¹⁹, oppure di società finanziarie, che molto frequentemente svolgono proprio la funzione di *holding* di partecipazione nei gruppi di imprese.

Tab. 12 - Addetti delle imprese del campione 3 organizzate nella forma di gruppo per settore di appartenenza

Settore di appartenenza (sezione del codice Istat Ateco 91)		Numero di addetti			Percentuale di addetti		
		Sì gruppo	No gruppo	Totale	Sì gruppo	No gruppo	Totale
A	Agricoltura, caccia e silvicoltura	1.840	2.502	4.342	42,4	57,6	100
B	Pesca	25	127	152	16,4	83,6	100
	Totale agricoltura, ecc.	1.865	2.629	4.494	41,5	58,5	100
C	Estrazione di minerali	1.340	951	2.291	58,5	41,5	100
D	Attività manifatturiere	151.810	136.137	287.947	52,7	47,3	100
E	Produzione e distrib. di energia	2.517	960	3.477	72,4	27,6	100
F	Costruzioni	17.430	16.679	34.109	51,1	48,9	100
	Totale industria	173.097	154.727	327.824	52,8	47,2	100
G	Commercio	28.944	41.329	70.273	41,2	58,8	100
H	Alberghi e ristoranti	7.090	6.004	13.094	54,1	45,9	100
I	Trasporti, magazzinaggio e com.	6.745	13.067	19.812	34,0	66,0	100
J	Intermediazione monetaria e fin.	30.028	6.493	36.521	82,2	17,8	100
K	Attività immob., noleggio e inf.	21.943	28.752	50.695	43,3	56,7	100
L	Pubblica amministrazione e difesa	0	1	1	0,0	100,0	100
M	Istruzione	143	1.476	1.619	8,8	91,2	100
N	Sanità e altri servizi sociali	2.127	6.742	8.869	24,0	76,0	100
O	Altri servizi pubblici sociali	4.061	4.390	8.451	48,1	51,9	100
	Totale servizi	101.081	108.254	209.335	48,3	51,7	100
n.d.	Non classificate	209	432	641	32,6	67,4	100
	Totale	276.252	266.042	542.294	50,9	49,1	100

Complementare alla Tab. 11, la Tab. 12 descrive la distribuzione degli addetti delle imprese del campione 3 per settore e per appartenenza o meno ad un gruppo. Si nota immediatamente che, al contrario di quanto visto prima in relazione alle imprese, in termini di addetti nel

19. Alla fine del 1995 solamente il 16% delle attività totali del sistema bancario faceva capo a banche non organizzate in un gruppo (Padoa-Schioppa, 1996, pag. 508). A questo proposito, giova osservare che nel nostro Paese, caratterizzato dall'assenza di una regolamentazione generale sui gruppi di imprese, il gruppo creditizio costituisce l'unica tipologia di gruppo disciplinata dalla legge.

campione prevale la presenza del settore manifatturiero (327.824 addetti, pari al 60,5% del totale), seguito dal settore dei servizi (38,6%) e da quello dell'agricoltura (0,8%). Per quanto attiene alla presenza del fenomeno gruppo, si rilevano forti disomogeneità fra settori: si passa, infatti, dal 34,0% nel settore dei trasporti al 52,7% nelle attività manifatturiere, fino all'82,2% nel settore dell'intermediazione monetaria e finanziaria.

Per poter operare un confronto con i risultati della ricerca della Banca d'Italia, abbiamo isolato le 13.786 imprese industriali del campione 3 e le abbiamo classificate secondo la tassonomia di Pavitt (Pavitt, 1984). La Tab. 13 presenta la diffusione della forma di gruppo in funzione di tale tassonomia. Si nota che le imprese che maggiormente risultano appartenere a gruppi sono quelle che operano nei settori di scala (29,0%) e nei settori ad alta tecnologia (24,7%). Per le imprese operanti nei settori tradizionali (19,3%) e in quelli di specializzazione (12,9%) la penetrazione della configurazione di gruppo è, per contro, piuttosto limitata e comunque sotto la media (pari al 23,1%, ossia quasi uguale a quella dell'intero campione 3). La Tab. 14 riprende l'analisi precedente limitatamente alle 1.186 imprese industriali con 50 e più addetti (che rappresentano l'8,6% delle imprese industriali del campione 3). I settori risultano ordinati come nel caso precedente: scala (60,7%), alta tecnologia (52,8%), tradizionali (52,1%) e specializzazione (30,0%) e la media è ora pari al 55,9%²⁰.

Tab. 13 - Imprese industriali del campione 3 organizzate in forma di gruppo in base alla tassonomia di Pavitt

Tassonomia di Pavitt	Numero di imprese			Percentuale di imprese		
	Sì gruppo	No gruppo	Totale	Sì gruppo	No gruppo	Totale
Scala	916	2.242	3.158	29,0	71,0	100
Alta tecnologia	312	953	1.265	24,7	75,3	100
Tradizionali	1.387	5.781	7.168	19,3	80,7	100
Specializzazione	572	1.623	4.423	12,9	36,7	100
Totale	3.187	10.599	13.786	23,1	76,9	100

Tab. 14 - Imprese industriali del campione 3 con 50 addetti e oltre organizzate in forma di gruppo in base alla tassonomia di Pavitt

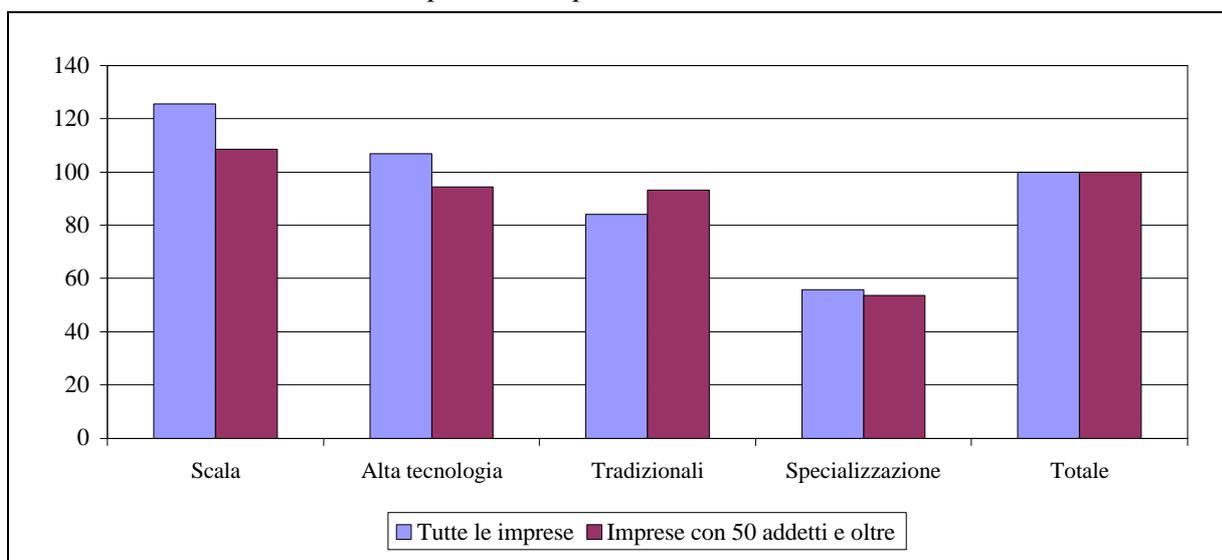
Tassonomia di Pavitt	Numero di imprese			Percentuale di imprese		
	Sì gruppo	No gruppo	Totale	Sì gruppo	No gruppo	Totale
Scala	247	160	407	60,7	39,3	100
Alta tecnologia	67	60	127	52,8	47,2	100
Tradizionali	189	174	363	52,1	47,9	100
Specializzazione	160	129	534	30,0	24,2	100
Totale	663	523	1.186	55,9	44,1	100

Infine, normalizzando ciascuna delle due distribuzioni rispetto alla propria media (Fig. 8), è possibile osservare che, nel passaggio dal totale delle imprese industriali a quelle con 50 e più addetti, la diffusione dei gruppi aumenta nei settori tradizionali e diminuisce nelle altre tre categorie settoriali. Una parziale spiegazione di questo fenomeno, come verrà mostrato anche nel par. 6 (dove si analizza la diffusione del gruppo nell'ambito di alcuni distretti industriali), può essere riconducibile ad un effetto dimensionale, ossia ad una differente dimensione media

20. Si noti che è proprio quest'ultimo dato che andrebbe correttamente confrontato con quello riportato nella Tab. 1 (50,8% in base all'indagine Invind, 48,5% in base all'Indagine sui gruppi) relativo alla quota delle imprese italiane appartenenti ad un gruppo. Infatti, come indicato nel par. 2, lo studio della Banca d'Italia sulla diffusione dei gruppi prende in esame solo le imprese industriali.

delle imprese nei diversi settori. Infatti, come illustrato nella Tab. 22, la penetrazione del fenomeno gruppo è più elevata nel settore della ceramica, caratterizzato dalla presenza di imprese medio-grandi (con un numero medio di addetti per impresa pari a 91,7), ed è più modesta nei settori del tessile-abbigliamento e delle calzature, composti prevalentemente da imprese di dimensioni più piccole (con un numero medio di occupati rispettivamente pari a 15,7 e 37,5)²¹. Questo fenomeno potrebbe altresì essere legato all'età delle imprese, ove si ritenga plausibile che l'appartenenza di un'impresa ad un gruppo sia correlata alla sua età e che le imprese tradizionali di medie e grandi dimensioni (con 50 e più addetti nel caso specifico) siano quelle di più antica costituzione.

Fig. 8 - Imprese industriali del campione 3 organizzate in forma di gruppo in base alla tassonomia di Pavitt: tutte le imprese vs imprese con 50 addetti ed oltre^a



^a Distribuzioni normalizzate rispetto alla media (=100).

Tab. 15 - Gruppi del campione 3 costituiti da almeno due imprese per numero di società equivalenti

Parte A - Valori assoluti

Dimensione del gruppo (n. di addetti)	Numero di società equivalenti					Totale
	<2	2-3	3-5	5-10	>10	
1-9	1.078	359	58	4	--	1.499
10-19	484	57	14	7	--	562
20-49	622	88	39	5	2	756
50-99	281	54	25	3	1	364
100-199	185	28	16	8	2	239
200-499	143	17	13	3	2	178
500-999	41	4	--	3	2	50
≥ 1.000	30	4	5	1	2	42
Totale	2.864	611	170	34	11	3.690
Totale ≥ 50	680	107	59	18	9	873

21. Si ricorda che il numero medio di addetti per impresa del campione 3 è pari a 14,8.

Parte B - Valori percentuali

Dimensione del gruppo (n. di addetti)	Numero di società equivalenti					
	<2	2-3	3-5	5-10	>10	Totale
1-9	71,9	23,9	3,9	0,3	--	100
10-19	86,1	10,1	2,5	1,2	--	100
20-49	82,3	11,6	5,2	0,7	0,3	100
50-99	77,2	14,8	6,9	0,8	0,3	100
100-199	77,4	11,7	6,7	3,3	0,8	100
200-499	80,3	9,6	7,3	1,7	1,1	100
500-999	82,0	8,0	--	6,0	4,0	100
≥ 1.000	71,4	9,5	11,9	2,4	4,8	100
Totale	77,6	16,6	4,6	0,9	0,3	100
Totale ≥ 50	77,9	12,3	6,8	2,1	1,0	100

Per concludere l'analisi dei gruppi consideriamo la Tab. 15, la quale descrive la distribuzione dei gruppi propri del campione 3 per dimensione del gruppo e per numero di società equivalenti²². Considerando, dapprima, le statistiche relative a tutti i gruppi, emerge che ben il 77,6% dei gruppi è costituito da un numero di società equivalenti minore di due e che complessivamente il 94,2% dei gruppi è caratterizzato da un numero di società equivalenti inferiore a tre. In altri termini, la quasi totalità dei gruppi emiliano-romagnoli (così come definiti e rilevati in questo lavoro) è composto da meno di tre società 'grandi'. Volendo indagare il fenomeno per classi dimensionali, si nota come in generale non sussista una corrispondenza precisa tra dimensione del gruppo (espressa in termini di addetti totali) e numero di società equivalenti: vi è, infatti, un numero consistente di gruppi di medie e grandi dimensioni costituiti da un numero di società 'importanti' molto modesto, ossia vi sono molti gruppi composti da poche grandi imprese e da svariate imprese di piccole dimensioni. Questo risultato si concilia con quello mostrato nella Fig. 7, secondo il quale nei gruppi emiliano-romagnoli, superata una certa soglia dimensionale in termini di numero di imprese per gruppo, il numero medio di addetti per impresa diminuisce. In relazione ai gruppi con almeno 50 addetti, si osserva che, sebbene la percentuale di gruppi con un numero di società equivalenti minore di due rimanga sostanzialmente invariata (77,9%), la quota dei gruppi con un numero di società equivalenti maggiore o uguale a tre è quasi doppia rispetto al caso precedente (9,9% contro 5,8%). Da ultimo, confrontando la Tab. 15 con la Tab. 2 (relativa all'analisi del numero di società equivalenti nei gruppi nazionali con almeno 50 addetti), si nota immediatamente che a livello nazionale i gruppi sono più 'grandi' e più uniformemente distribuiti di quelli emiliano-romagnoli: infatti, 'solo' il 38,3% di questi è composto da un numero di società equivalenti minore di due, mentre il 22,5% è formato da un numero di società 'economicamente significative' maggiore o uguale a tre²³.

22. Si rimanda alla nota 2 per la definizione del numero di società equivalenti di un gruppo di imprese.

23. Si tenga presente che questa conclusione ha solo un significato parziale in quanto tra le imprese dell'archivio Impero di cui si conosce la struttura proprietaria mancano le imprese con più di 200 proprietari (si veda la nota 8), ossia tutte le imprese quotate e, in generale, quelle di maggiore dimensione.

6. Localizzazione territoriale e diffusione nei distretti industriali dei gruppi di imprese

Nell'ambito del filone di studi sulla Terza Italia e più in generale sui modelli di sviluppo locale basati sulla piccola impresa, il sistema economico emiliano-romagnolo ha acquisito nel tempo un ruolo di sempre maggior rilievo. Infatti, questa struttura produttiva ha rappresentato, per le particolari caratteristiche della sua organizzazione industriale e per gli elevati tassi di sviluppo fatti registrare a partire dalla metà degli anni '70, un 'modello' di sviluppo locale ampiamente studiato in letteratura (Bianchi e Gualtieri, 1991; Brusco, 1982; Cainelli e Nuti, 1996; Cossentino *et al.*, 1996). Il successo dell'economia emiliano-romagnola è stato generalmente identificato nella contemporanea presenza di tre fattori: una struttura industriale composta, in prevalenza, da piccole e piccolissime imprese concentrate territorialmente ed in grado di essere competitive sia sul mercato interno sia sui principali mercati esteri (i cosiddetti distretti industriali), una forte integrazione e coesione del tessuto sociale ed una riconosciuta efficienza delle istituzioni locali. Tuttavia, nonostante il grande interesse che questo modello di organizzazione industriale ha ricevuto anche a livello internazionale (Porter, 1990), i numerosi studi empirici realizzati in questa regione negli ultimi anni non hanno preso in considerazione i problemi collegati alla presenza e alla diffusione del gruppo quale forma patrimoniale-organizzativa. La finalità del presente paragrafo è per l'appunto quella di contribuire all'analisi di questo fenomeno.

Per introdurre l'analisi relativa alla localizzazione dei gruppi, è bene sottolineare che, da un punto di vista economico-produttivo, la regione Emilia Romagna viene ripartita nelle seguenti tre aree territoriali:

- l'Emilia centrale (le province Bologna, Reggio Emilia e Modena), un'area contraddistinta da una forte presenza di sistemi locali di piccole e piccolissime imprese e da distretti industriali (come, ad esempio, la meccanica agricola a Reggio Emilia, la produzione di piastrelle in ceramica a Sassuolo, ecc.);
- Parma e Piacenza, due province con una struttura produttiva caratterizzata dalla presenza più marcata di imprese di dimensioni maggiori;
- il resto della regione (nel seguito indicato brevemente con 'resto'), comprendente le province di Ferrara, Ravenna, Forlì-Cesena e Rimini, che si contraddistingue per un maggior livello di eterogeneità dal punto di vista sia dei percorsi di sviluppo sia della struttura produttiva rispetto all'area dell'Emilia centrale.

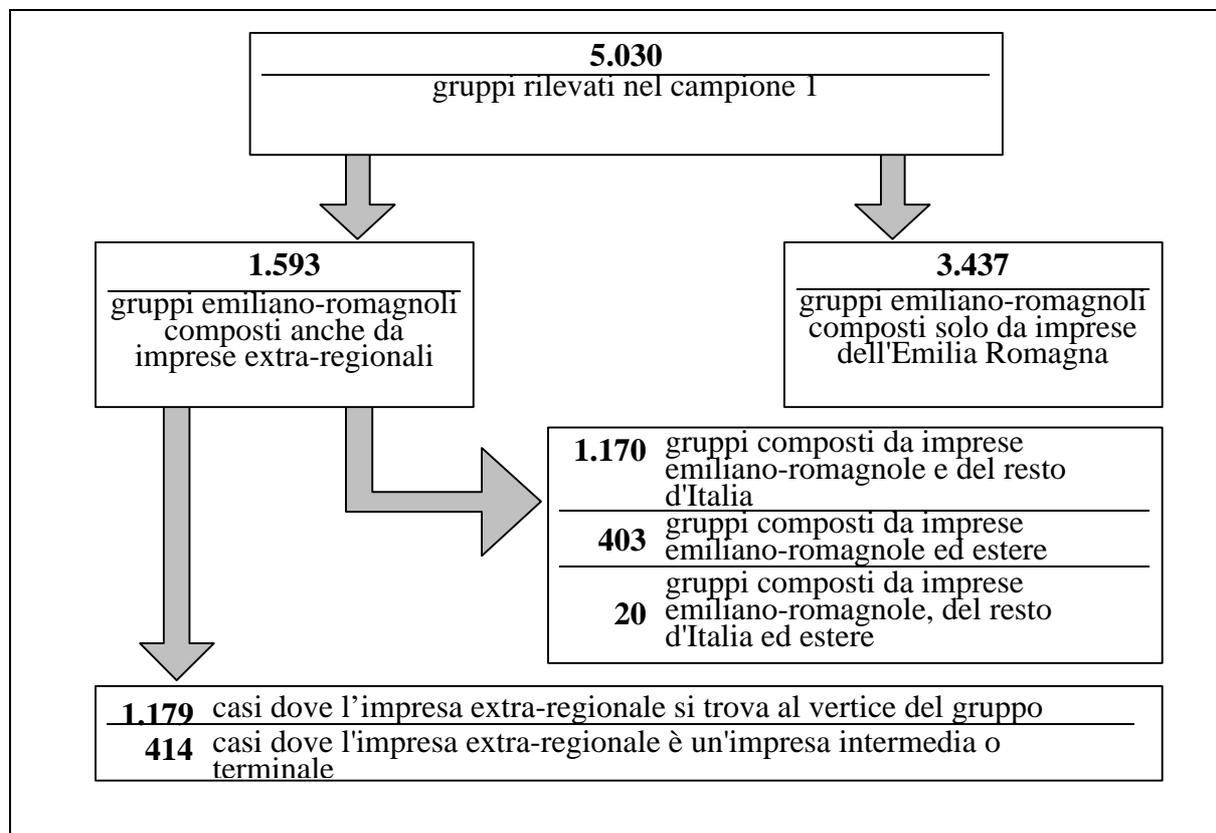
Nel seguito del paragrafo, utilizzando i campioni definiti in precedenza (Fig. 5), si procede allo studio dei seguenti temi: (a) la distribuzione dei gruppi nelle tre aree sopra definite; (b) le caratteristiche delle imprese organizzate nella forma di gruppo operando un disaggregazione per area dei dati presentati per l'intera regione (par. 5); (c) la presenza dei gruppi in alcuni distretti industriali.

6.1. *Diffusione dei gruppi nelle tre principali aree dell'Emilia Romagna*

L'algoritmo utilizzato per mappare i gruppi emiliano-romagnoli descritto nel par. 4 ha consentito di definire il campione 1 come composto da 50.569 imprese di cui 2.077 extra-regionali. Le imprese extra-regionali (eliminate successivamente nel campione 2) hanno

permesso, oltre ad una completa ricostruzione dei gruppi, di cogliere anche l'estensione di tali gruppi oltre i confini regionali.

Fig. 9 - Estensione extra-regionale dei gruppi del campione 1

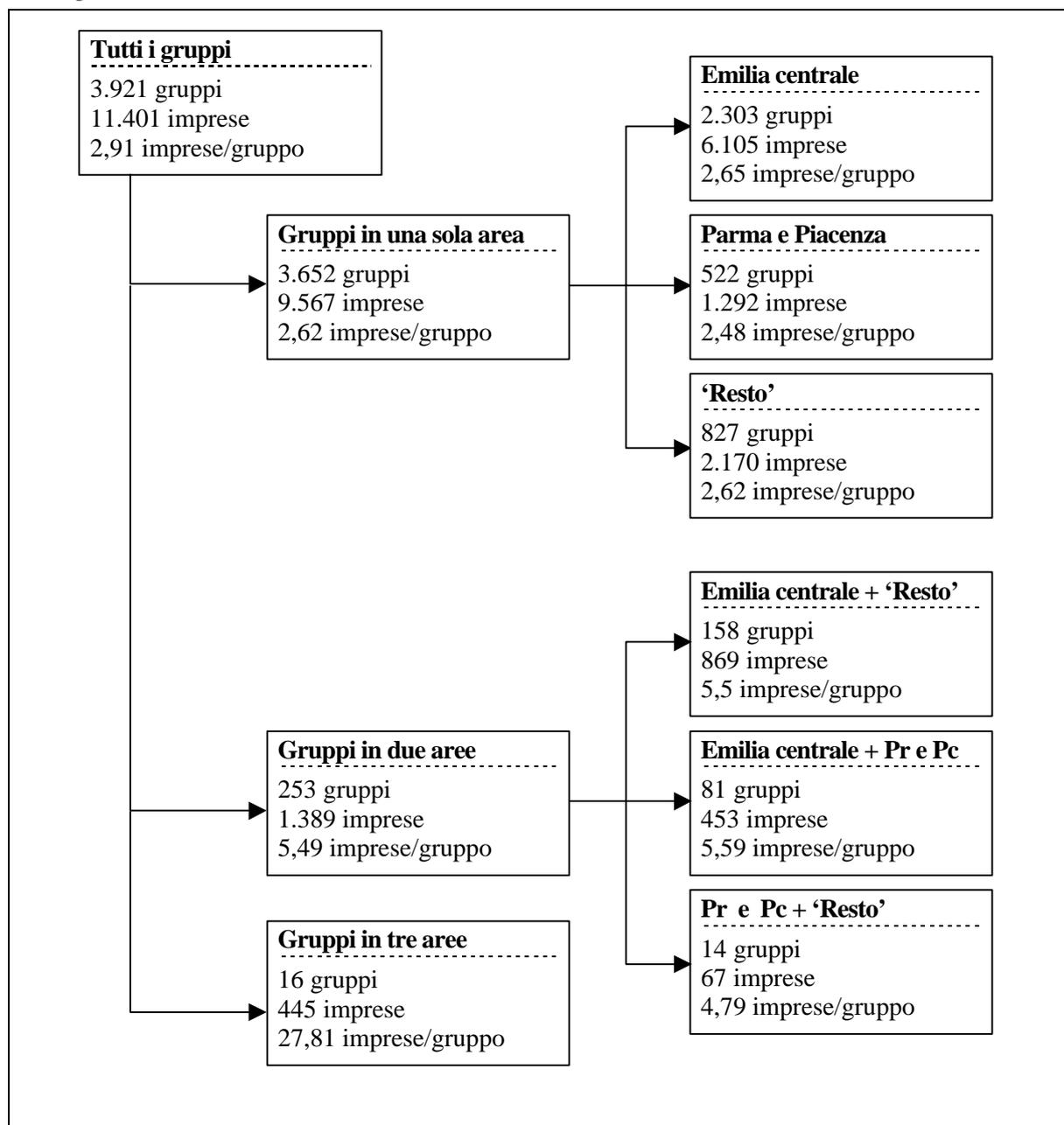


Dei 5.030 gruppi propri rilevati nel campione 1 (Fig. 9), ben 1.593 sono composti anche da imprese extra-regionali, principalmente imprese localizzate nel resto d'Italia (1.170). È, inoltre, interessante osservare che in 1.179 gruppi l'impresa extra-regionale si trova al vertice del raggruppamento rilevato (in 756 casi l'impresa al vertice del gruppo è italiana e in 423 casi l'impresa è estera), mentre nei restanti 414 casi l'impresa extra-regionale è un'impresa intermedia o terminale del gruppo²⁴.

Eliminate le imprese extra-regionali, il numero di imprese si riduce a 48.492 (campione 2), mentre il numero dei gruppi propri scende a 3.921 (Tab. 6). Questi 3.921 gruppi possono essere composti da imprese tutte localizzate in una delle tre aree territoriali dell'Emilia Romagna, su due delle tre aree oppure essere ramificati sull'intera regione.

24. Nel caso dei 1.179 gruppi, con vertice del gruppo si fa riferimento sia ad imprese di cui è noto il controllo sia ad imprese di cui il controllo non è noto (par. 5.1).

Fig. 10 - Estensione dei gruppi del campione 2 nelle tre aree territoriali dell'Emilia Romagna



Nella Fig. 10 è possibile osservare che la quasi totalità dei gruppi propri del campione 2 (93% dei casi) è localizzato in un'unica area territoriale (con la massima concentrazione nell'Emilia centrale) e che, nell'ambito dei gruppi localizzati in un'unica area, la zona di Parma e Piacenza è quella con il numero medio di imprese per gruppo più basso (2,5) rispetto alla media delle tre aree (2,6). Sempre nella stessa figura è possibile rilevare che il numero dei gruppi ramificati sull'intera regione è estremamente limitato (16 casi) e che essi sono caratterizzati da un numero di imprese per gruppo ovviamente molto più elevato della media (27,8 contro 2,9).

Infine, la Tab. 16 e la Tab. 17 riportano la numerosità dei gruppi in funzione della loro estensione territoriale. Nella Tab. 16 si rileva che il 93,5% dei gruppi localizzati in un'unica area ha un numero di imprese inferiore a quattro e che, in ognuna delle tre aree territoriali, più del 99% dei gruppi ha meno di dieci imprese. L'Emilia centrale è l'area con la percentuale più alta di gruppi di grande dimensione (più del 7% con oltre cinque imprese).

Tab. 16 – Gruppi del campione 2 localizzati in una area territoriale in funzione della numerosità delle imprese per gruppo

Imprese per gruppo	Emilia centrale		Parma e Piacenza		'Resto'		Totale	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1-4	2.141	92,97	501	95,98	774	93,59	3.416	93,54
5-10	143	6,21	17	3,26	47	5,68	207	5,67
11-20	18	0,78	4	0,77	4	0,48	26	0,71
>20	1	0,04	0	0,00	2	0,24	3	0,08
Totale	2.303	100	522	100	827	100	3.652	100

Tab. 17 - Gruppi del campione 2 localizzati in due o tre aree territoriali in funzione della numerosità delle imprese per gruppo

Imprese per gruppo	Emilia c. + 'Resto'		Emilia c. + Pr e Pc		Pr e Pc + 'Resto'		Emilia c. + Pr e Pc + 'Resto'		Totale	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1-4	112	70,89	56	69,14	9	64,29	2	12,50	179	66,54
5-10	28	17,72	14	17,28	3	21,43	5	31,25	50	18,59
11-20	10	6,33	7	8,64	2	14,29	4	25,00	23	8,55
>20	8	5,06	4	4,94	0	0,00	5	31,25	17	6,32
Totale	158	100	81	100	14	100	16	100	269	100

6.2. Caratteristiche dei gruppi nelle tre principali aree dell'Emilia Romagna

Al fine di verificare l'esistenza di una diversa propensione ad utilizzare la forma organizzativa di gruppo tra imprese localizzate nelle tre distinte aree territoriali, nella Tab. 18 le imprese appartenenti al campione 3 sono state suddivise per area territoriale oltreché per classe dimensionale. Da una prima analisi appare subito evidente che nell'area dell'Emilia centrale è concentrato il maggior numero (circa il 61%) delle imprese del campione 3 e che la distribuzione dimensionale delle imprese è sostanzialmente identica nelle tre aree territoriali²⁵. Sempre dalla Tab. 18 emerge che l'Emilia centrale è l'area con la più elevata percentuale di imprese organizzate in gruppo (24,7%), mentre l'area di Parma e Piacenza è quella con la percentuale più bassa (19,3%).

25. La distribuzione percentuale delle imprese per classe dimensionale non è stata riportata nella Tab. 18 per evitare di ridurne al leggibilità. E tuttavia possibile rilevare che in tutte e tre le aree territoriali circa il 74% delle imprese ha meno di 9 addetti e che solo il 2% ne ha più di 100.

Tab. 18 - Imprese del campione 3 organizzate in forma di gruppo per classe di addetti e area territoriale

Classe di addetti	Emilia centrale		Parma e Piacenza		'Resto'		Totale regione	
	Totale imprese	In gruppo	Totale imprese	In gruppo	Totale imprese	In gruppo	Totale imprese	In gruppo
	N	%	N	%	N	%	N	%
1-9	16.465	21,27	4.606	16,78	6.356	20,14	27.427	20,25
10-19	2.698	26,02	662	20,24	974	22,90	4.334	24,43
20-49	1.989	34,09	459	27,45	752	32,31	3.200	32,72
50-99	548	49,27	130	43,08	220	35,00	898	44,88
100-199	261	61,30	57	54,39	95	51,58	413	58,11
200-499	172	70,93	35	62,86	58	56,90	265	66,79
500-999	37	83,78	10	60,00	15	80,00	62	79,03
>999	26	96,15	6	83,33	3	33,33	35	88,57
Totale	22.196	24,73	5.965	19,33	8.473	22,64	36.634	23,37
Totale ≥10	5.731	34,69	1.359	27,96	2.117	30,14	9.207	32,65
Totale ≥50	1.044	58,24	238	50,42	391	43,99	1.673	53,80
Totale <50	21.152	23,08	5.727	18,04	8.082	21,60	34.961	21,91

Tab. 19 - Addetti delle imprese del campione 3 organizzate in forma di gruppo per area territoriale

Classe di addetti	Emilia centrale		Parma e Piacenza		'Resto'		Totale regione	
	Totale addetti	In gruppo	Totale addetti	In gruppo	Totale addetti	In gruppo	Totale addetti	In gruppo
	N	%	N	%	N	%	N	%
1-9	44.878	20,30	12.919	14,98	17.518	19,07	75.315	19,10
10-19	36.538	26,33	8.847	20,48	13.229	23,04	58.614	24,70
20-49	59.319	35,39	13.544	28,57	22.530	33,22	95.393	33,91
50-99	37.656	50,91	9.034	42,20	15.273	35,22	61.963	45,77
100-199	35.261	62,81	7.672	56,22	13.257	51,88	56.190	59,33
200-499	51.027	71,71	10.835	62,00	17.940	56,42	79.802	66,96
500-999	25.916	84,47	6.771	61,48	10.866	82,17	43.553	80,33
>999	54.952	96,59	11.333	90,61	5.179	30,31	71.464	90,84
Totale	345.547	55,74	80.955	45,57	115.792	40,37	542.294	50,94
Totale ≥10	300.669	61,03	68.036	51,38	98.274	44,17	466.979	56,08
Totale ≥50	204.812	74,65	45.645	64,14	62.515	52,59	312.972	68,71
Totale <50	140.735	28,23	35.310	21,57	53.277	26,04	229.322	26,69

Questo risultato appare sorprendente se si considera che, come accennato all'inizio del paragrafo, l'area di Parma e Piacenza dovrebbe essere contraddistinta da una maggiore presenza di medie e grandi imprese, le quali, come evidenziano i risultati regionali riportati nella stessa tabella, sono quelle che si organizzano più frequentemente in gruppo. In particolare, se si osserva la frequenza delle imprese appartenenti a gruppi in funzione della classe dimensionale, nell'area di Parma e Piacenza la percentuale delle imprese facenti parte di un gruppo risulta, in relazione alla media regionale, significativamente inferiore proprio tra le imprese di dimensioni maggiori. In conclusione, considerando che le tre aree territoriali hanno la stessa distribuzione dimensionale, i risultati riportati nella Tab. 18 evidenziano che,

rispetto alla media regionale, le imprese di maggiore dimensione delle province di Parma e Piacenza ricorrono meno frequentemente al gruppo come forma organizzativa.

La situazione descritta in precedenza è confermata in parte anche nella Tab. 19, la quale riporta la percentuale degli addetti delle imprese organizzate in gruppo. Inoltre, nella stessa tabella si evidenzia che solo nell'area dell'Emilia centrale la percentuale degli addetti delle imprese appartenenti a gruppi risulta significativamente superiore alla media regionale e che la differenza rispetto alle altre due aree è particolarmente forte per le imprese con più di 50 addetti.

Per verificare se esistono differenze nella tendenza delle imprese ad organizzarsi in gruppo nelle tre aree territoriali in funzione del settore di appartenenza, nella Tab. 20 e nella Tab. 21 le imprese sono state suddivise anche per settore di attività. Da quest'analisi emerge che le tre aree territoriali hanno la stessa distribuzione settoriale sia in termini di numerosità delle imprese sia in termini di numero degli addetti²⁶. Da queste tabelle è inoltre possibile notare che la percentuale delle imprese in gruppo nell'area delle province di Parma e Piacenza è inferiore alla media regionale²⁷ in tutti i settori di attività. Infine, concentrando l'analisi sui tre principali settori (D, G e K – si veda la nota 26), emerge che la modesta percentuale delle imprese in gruppo nell'area di Parma e Piacenza è principalmente dovuta al settore del commercio (G) e a quello dei servizi immobiliari, di noleggio ed informatici (K).

Tab. 20 - Imprese del campione 3 organizzate in forma di gruppo per settore di appartenenza

Istat Ateco 91 ^a	Emilia centrale		Parma e Piacenza		'Resto'		Totale regione	
	Totale imprese	In gruppo	Totale imprese	In gruppo	Totale imprese	In gruppo	Totale imprese	In gruppo
	N	%	N	%	N	%	N	%
A	231	35,06	62	30,65	223	26,46	516	30,81
B	6	0,00	1	0,00	15	26,67	22	18,18
C	76	28,95	40	17,50	30	40,00	146	28,08
D	6.819	25,77	1.615	21,49	1.905	22,20	10.339	24,44
E	22	22,73	13	38,46	20	25,00	55	27,27
F	1.768	18,33	735	17,41	743	20,46	3.246	18,61
G	4.927	19,65	1.381	13,83	2.044	19,47	8.352	18,64
H	533	17,07	143	13,99	387	18,35	1.063	17,12
I	487	26,08	219	27,40	459	21,35	1.165	24,46
J	783	54,15	134	38,06	194	51,55	1.111	51,76
K	5.747	26,00	1.427	20,11	1.966	24,92	9.140	24,85
L	0	0,00	0	0,00	1	0,00	1	0,00
M	95	17,89	15	13,33	24	25,00	134	18,66
N	179	24,02	57	15,79	95	22,11	331	22,05
O	468	26,07	101	20,79	243	18,93	812	23,28
n.d.	55	27,27	22	27,27	124	26,61	201	26,87
Totale	22.196	24,73	5.965	19,33	8.473	22,64	36.634	23,37

^a Per una descrizione delle sezioni Istat Ateco 91 si veda la Tab. 11.

26. Un altro dato interessante che si evince dalla Tab. 20 e dalla Tab. 21 è che i settori D, G e K (rispettivamente attività manifatturiere, commercio e servizi immobiliari, di noleggio ed informatici) rappresentano il 76% del totale delle imprese e il 75% del totale degli addetti.

27. In particolare rispetto all'Emilia centrale.

Tab. 21 - Addetti delle imprese del campione 3 organizzate in forma di gruppo per settore di appartenenza

Istat Ateco 91 ^a	Emilia centrale		Parma e Piacenza		'Resto'		Totale regione	
	Totale addetti	In gruppo	Totale addetti	In gruppo	Totale addetti	In gruppo	Totale addetti	In gruppo
	N	%	N	%	N	%	N	%
A	1.146	54,62	808	40,97	2.388	36,98	4.342	42,38
B	32	0,00	2	0,00	118	21,19	152	16,45
C	699	30,33	1.434	72,38	158	56,96	2.291	58,49
D	194.477	56,32	41.400	50,36	52.070	41,17	287.947	52,72
E	2.309	85,10	461	97,61	707	14,43	3.477	72,39
F	17.966	48,92	5.577	41,65	10.566	59,80	34.109	51,10
G	45.101	46,41	8.065	25,49	17.107	34,81	70.273	41,19
H	8.993	68,12	1.214	6,18	2.887	30,79	13.094	54,15
I	9.374	40,47	4.823	25,81	5.615	30,38	19.812	34,05
J	25.068	86,80	5.863	88,33	5.590	55,28	36.521	82,22
K	31.400	48,44	7.750	28,99	11.545	38,86	50.695	43,28
L	0	0,00	0	0,00	1	0,00	1	0,00
M	1.366	6,95	89	12,36	164	22,56	1.619	8,83
N	3.036	35,90	1.937	14,04	3.896	19,64	8.869	23,98
O	4.438	54,39	1.421	52,78	2.592	34,61	8.451	48,05
n.d.	142	52,82	111	58,56	388	17,78	641	32,61
Totale	345.547	55,74	80.955	45,57	115.792	40,37	542.294	50,94

^a Per una descrizione delle sezioni Istat Ateco 91 si veda la Tab. 11.

In conclusione, poiché nemmeno dall'analisi settoriale emergono elementi significativi in grado di spiegare la minore tendenza delle imprese dell'area di Parma e Piacenza ad adottare il modello organizzativo di gruppo, si potrebbe concludere che tale fenomeno sia legato ad una caratteristica del tessuto produttivo della zona. Tuttavia, ci sono altre possibili spiegazioni di questo fenomeno. Una prima spiegazione potrebbe essere legata al modo in cui è stato costruito l'algoritmo di mappatura dei gruppi. Come esposto nel par. 4, l'algoritmo associa un'impresa ad un gruppo solo se essa è connessa ad una o più società del gruppo medesimo attraverso legami di maggioranza assoluta. In realtà, è possibile che, al crescere della dimensione, il controllo di un'impresa venga realizzato con quote di proprietà di maggioranza solo relativa oppure attraverso il modello del controllo di coalizione. In questi casi, dunque, l'algoritmo non coglie la presenza del gruppo. Un'ipotesi collegata è che molte delle imprese localizzate nell'area di Parma e Piacenza siano a conduzione familiare e in quanto tali sfuggano anch'esse all'algoritmo utilizzato per identificare i gruppi. Un'altra possibile interpretazione, che prescinde dalla struttura dell'algoritmo, riguarda la numerosità delle imprese di media e grande dimensione localizzate in quest'area. In particolare, dalle due considerazioni seguenti: (a) l'area di Parma e Piacenza è quella, all'interno della regione Emilia Romagna, a più forte penetrazione della grande impresa, (b) la nostra indagine (Tab. 16) non rileva differenze tra la distribuzione dimensionale delle imprese nelle tre aree territoriali esaminate, potrebbe discendere che nel campione da noi utilizzato mancano (in aggiunta alle società quotate) alcune grosse imprese della regione di Parma e Piacenza. In ultima analisi, va segnalato come, tra le province emiliano-romagnole, Parma e Piacenza siano quelle maggiormente legate al sistema economico-produttivo della Lombardia; di conseguenza, molte imprese potrebbero avere legami di tipo *equity* con imprese lombarde,

delle quali (mancando molto spesso nell'archivio il dato sulla struttura proprietaria) non è possibile ricostruire i collegamenti con le imprese emiliane.

6.3. *I gruppi nelle aree distrettuali*

Come si è già evidenziato, il sistema industriale dell'Emilia Romagna, ed in particolare modo quello che fa capo alle province di Bologna, Modena e Reggio Emilia, è organizzato in distretti industriali. Numerose indagini empiriche hanno, infatti, identificato strutture distrettuali a Carpi (Modena) nel comparto del tessile-abbigliamento, a Reggio Emilia nella produzione di attrezzature e macchine per l'agricoltura, a Sassuolo (Modena) nel settore delle ceramiche, a Mirandola (Modena) nel biomedicale ed, infine, a Bologna nelle macchine automatiche per il *packaging* e nella produzione di moto e componentistica per motocicli (Brusco *et al.*, 1996; Cainelli e Matteucci, 1992). Nel corso degli ultimi anni altri distretti sono stati individuati in Emilia Romagna. Tra i più significativi si segnalano quello di Fusignano (Ravenna) e quello di San Mauro Pascoli (Forlì-Cesena), entrambi specializzati nella produzione di calzature (Cainelli e Nuti, 1996).

Allo scopo di verificare empiricamente la penetrazione dei gruppi nell'ambito di questi distretti industriali, nella Tab. 22 viene mostrata, relativamente a diversi contesti territoriali, la diffusione di tale forma organizzativa tra le imprese del campione 2 che operano nel medesimo settore di attività del distretto analizzato²⁸. Per esempio, per analizzare il distretto tessile di Carpi (codice Ateco a due cifre 17) si procede nel modo seguente: si evidenzia la percentuale di imprese facenti parte di gruppi per l'intera regione, l'intera provincia (nel caso di specie Modena) ed il singolo comune (Carpi) con il quale si è soliti identificare il distretto. Da questa analisi emerge che i distretti della meccanica (macchine agricole - 36,4% - e macchine automatiche - 35,6%) e quello della ceramica localizzato a Sassuolo (43,5%) sono maggiormente organizzati, almeno rispetto alla media complessiva regionale (23,5%), in forma di gruppo. Tuttavia, facendo riferimento non alla media complessiva ma a quella specifica del settore, soltanto per i due distretti meccanici continua ad evidenziarsi una maggior diffusione dei gruppi. Per converso, i restanti tre distretti esaminati (i due calzaturieri di Fusignano - 0% - e San Mauro Pascoli - 11,5% - e quello del tessile-abbigliamento di Carpi - 22,8%) fanno registrare una minor penetrazione, rispetto alla media complessiva regionale, del fenomeno dei gruppi. Va in ogni modo segnalato il caso del settore della ceramica, nel quale la forma organizzativa di gruppo sembra essere prevalente a livello di settore (49,8% a livello regionale), ma che, tuttavia, si riduce per le imprese localizzate nel distretto di Sassuolo (43,5%). In altri termini, la rete di relazioni tra le singole imprese sviluppate all'interno del distretto sembra ridurre la necessità di ricorrere alla forma di gruppo.

Almeno una parte di questi risultati sembra ridimensionare una delle ipotesi generalmente più accreditate nelle letterature sui distretti. E cioè che uno dei punti di forza e di vantaggio competitivo dei distretti industriali è rappresentato dal forte peso assunto in queste strutture produttive da quel complesso di relazioni informali che, attraverso i rapporti di sub-fornitura, le relazioni con le banche, le associazioni di categoria e le istituzioni locali, permette anche ad imprese di dimensione modesta e con una struttura organizzativa poco articolata di essere competitive sia sui mercati nazionali sia sui mercati esteri.

28. Nella Tab. 22 viene inoltre evidenziata (ultima colonna) la percentuale delle imprese organizzate in gruppo, indipendentemente dal settore di appartenenza, per i tre contesti territoriali analizzati.

Tab. 22 - Imprese del campione 2 organizzate in forma di gruppo nei principali distretti industriali

Distretto delle macchine agricole di Reggio Emilia				
Contesto territoriale	Codice Ateco 293		Tutti i settori	
	Sì gruppo	Totale	% in gruppo	% in gruppo
Reggio Emilia (comune)	4	11	36,36	25,72
Reggio Emilia (provincia)	21	76	27,63	23,17
Emilia Romagna	65	257	25,29	23,51
Distretto tessile di Carpi				
Contesto territoriale	Codice Ateco 17		Tutti i settori	
	Sì gruppo	Totale	% in gruppo	% in gruppo
Carpi	60	263	22,81	22,07
Modena (provincia)	85	405	20,99	23,99
Emilia Romagna	137	662	20,69	23,51
Distretto della ceramica di Sassuolo				
Contesto territoriale	Codice Ateco 263		Tutti i settori	
	Sì gruppo	Totale	% in gruppo	% in gruppo
Sassuolo	20	46	43,48	22,22
Modena (provincia)	86	207	41,55	23,99
Emilia Romagna	159	322	49,38	23,51
Distretto delle calzature di Fusignano				
Contesto territoriale	Codice Ateco 193		Tutti i settori	
	Sì gruppo	Totale	% in gruppo	% in gruppo
Fusignano	0	14	0,00	17,91
Ravenna (provincia)	2	30	6,67	25,72
Emilia Romagna	21	142	14,79	23,51
Distretto delle calzature di San Mauro Pascoli				
Contesto territoriale	Codice Ateco 193		Tutti i settori	
	Sì gruppo	Totale	% in gruppo	% in gruppo
San Mauro Pascoli	3	26	11,54	14,52
Forlì-Cesena (provincia)	6	54	11,11	23,29
Emilia Romagna	21	142	14,79	23,51
Distretto delle macchine automatiche (<i>packaging</i>) di Bologna				
Contesto territoriale	Codice Ateco 295		Tutti i settori	
	Sì gruppo	Totale	% in gruppo	% in gruppo
Bologna (comune)	16	45	35,56	28,76
Bologna (provincia)	68	223	30,49	26,40
Emilia Romagna	226	764	29,58	23,51

Da questa evidenza sembra emergere, infatti, un quadro assai più articolato e complesso. Mentre per i distretti operanti in settori come il tessile-abbigliamento ed il calzaturiero appare sostanzialmente confermata questa ipotesi, in quelli operanti nei settori della meccanica, invece, si intravede un sistema di relazioni che passa anche attraverso i legami proprietari. In altri termini, dalla nostra indagine emerge che almeno per certe tipologie di settori industriali il fenomeno dei distretti è riconducibile, in aggiunta ai legami informali messi in evidenza nella letteratura, anche a legami formali di tipo *equity*.

7. Conclusioni

La mappatura dei gruppi dell'Emilia Romagna riportata in questo lavoro (realizzata a partire da un nuovo *data set*) ha consentito di verificare la diffusione di questa forma organizzativa nell'ambito del sistema economico emiliano-romagnolo. La rilevanza di questo fenomeno ha evidenziato come una lettura di questo sistema produttivo basata esclusivamente sulla dimensione delle imprese come singole unità giuridiche non consenta di cogliere appieno la complessità e l'articolazione delle relazioni che si instaurano tra le imprese localizzate in questa regione. Un altro aspetto di particolare interesse che in qualche modo differenzia i risultati di questa ricerca rispetto ad altri contributi empirici riguarda la penetrazione dei gruppi di imprese anche nelle classi dimensionali medio-basse, associato ad una marcata eterogeneità di questo fenomeno a livello settoriale.

La disaggregazione a livello delle tre aree territoriali nelle quali viene generalmente ripartito il sistema economico emiliano-romagnolo ha permesso, inoltre, di evidenziare la grande diffusione dei gruppi nell'Emilia centrale, area contraddistinta da una forte presenza di sistemi locali di piccola e piccolissima impresa e da distretti industriali. Partendo da questo risultato, l'analisi è proseguita nel tentativo di identificare il peso dei legami di proprietà nell'ambito di alcuni specifici distretti emiliani, così come sono stati generalmente identificati nella letteratura sul tema (Brusco *et al.*, 1996). Le evidenze ottenute segnalano come, pur permanendo in generale valida l'ipotesi della autonomia delle imprese distrettuali, in alcuni settori (meccanica agricola, macchine automatiche, ecc.) esista una notevole presenza di forme di organizzazione industriale più evolute. Se questi risultati troveranno conferma in ulteriori indagini non vi è alcun dubbio che occorrerà cambiare, o per lo meno rivedere, le prospettive di analisi di questi sistemi locali.

Fermo restando il carattere ancora parziale dei risultati ottenuti, può tuttavia essere utile iniziare a delineare le possibili implicazioni di *policy* di questa analisi. Quest'operazione non può che essere realizzata a partire da un lato dalle esperienze di politica industriale effettivamente condotte in Emilia Romagna negli ultimi anni e dall'altro dal riconoscimento della capacità delle imprese emiliano-romagnole di coniugare i vantaggi della modesta dimensione giuridica, e quindi della flessibilità produttiva ed organizzativa, con quelli dell'appartenenza ad un gruppo.

Per quanto concerne il primo aspetto va ricordato come la regione Emilia Romagna abbia generalmente centrato le proprie azioni di politica industriale avendo quale riferimento il distretto industriale o più in generale i sistemi locali di piccola e media impresa. Basti pensare, a questo proposito, all'esperienza dei Centri del Sistema Ervet che sono stati pensati fin dal momento della loro costituzione come centri finalizzati a supportare, con l'offerta di servizi 'reali', le imprese di dimensione minore (Mazzonis, 1996). I risultati ottenuti in questo contributo sottolineano come la modesta dimensione giuridica delle singole imprese che compongono la struttura produttiva di questi sistemi locali costituisca soltanto una delle variabili che dovrebbero essere prese in esame nella individuazione degli interventi di politica industriale. Infatti, la diffusione dei gruppi anche nelle classi dimensionali più piccole suggerisce che la proprietà delle imprese risulta concentrata in un numero minore di soggetti controllanti. Una possibile implicazione di questo fenomeno, peraltro da verificare, è che la frammentazione delle imprese economiche in un maggior numero di imprese giuridiche può determinare una concentrazione dei benefici dei diversi interventi di *policy* su un minor numero di fruitori effettivi. A ciò occorre aggiungere che, essendo la dimensione giuridica un elemento molto spesso fondamentale per discriminare tra i potenziali fruitori di un'azione, l'adozione di una forma organizzativa basata sul raggruppamento di imprese di piccola

dimensione può consentire di aggirare i limiti imposti da questi provvedimenti. In questo senso, l'aumento del divario che si registra tra dimensione giuridica e dimensione economica può essere interpretato come un incremento dei vantaggi connessi alla forma di gruppo. Tra questi potrebbe esserci, come peraltro già indicato in precedenza, quello di ridurre la trasparenza sia rispetto al mercato sia rispetto allo Stato. Nei confronti della Pubblica Amministrazione, in particolare, tale funzione del gruppo può introdurre delle distorsioni nei processi di allocazione delle risorse pubbliche che possono sfavorire le piccole imprese isolate.

Per quanto concerne il secondo aspetto, relativo ai vantaggi che una piccola impresa ottiene dall'appartenenza ad un gruppo, va osservato come questo possa essere identificato come uno dei fattori di maggior rilievo nello spiegare l'elevata competitività e quindi la *performance* fatta segnare dalle imprese di questa regione sia sui mercati interni sia su quelli internazionali nel corso dell'ultimo decennio. L'individuazione di un potenziale nesso tra piccola dimensione, appartenenza ad un gruppo e competitività, peraltro da sottoporre ad un'indagine più approfondita, può dare avvio ad una serie di riflessioni sul come le azioni di politica industriale possano essere indirizzate al sostegno e all'incentivazione di questi processi. In tal senso, la comprensione dei meccanismi che guidano i fenomeni di raggruppamento delle piccole imprese (per esempio, tentando di capire se tali processi siano o meno guidati da finalità di diversificazione correlata) potrebbe indirizzare l'agente pubblico verso misure più efficaci ed appropriate.

In conclusione, questo lavoro rappresenta soltanto un primo tassello sia verso una migliore comprensione delle principali caratteristiche dei gruppi di piccole e medie imprese sia verso alcune possibili implicazioni di politica industriale. Possibili sviluppi di questa linea di ricerca possono concretizzarsi in un approfondimento della rilevanza di tale fenomeno nelle aree a forte presenza di distretti industriali e/o di sistemi locali di produzione.

Bibliografia

- Asrer (1997), L'Emilia Romagna nel '97. Annuario Statistico Regionale, Unione Regionale delle Camere di Commercio dell'Emilia Romagna (con aggiornamento on-line sul sito <http://www.rer.camcom.it>).
- Balconi M., A. Moisello, M. Mutinelli (1998), La fine della polarizzazione: le caratteristiche e la crescita dei gruppi medi italiani, *Economia e Politica Industriale*, 97, 25-77.
- Balloni V., D. Iacobucci (1997), Cambiamenti in atto nell'organizzazione dell'industria marchigiana, *Economia Marche*, 1, 29-66.
- Banco Ambrosiano Veneto e Federazione dell'Industria del Veneto (1994), *Struttura e dinamica dell'industria nel Veneto 1989-1992*, Franco Angeli, Milano.
- Barbetta G.P., C. Piga, M. Vivarelli (1996), Il fenomeno dei gruppi di imprese in Italia, *Quaderni di Politica Industriale*, Mediocredito Centrale, Roma.
- Barca F., M. Bianco, L. Cannari, R. Cesari, C. Gola, G. Manitta, G. Salvo, L.F. Signorini (1994a), *Aspetti proprietari e mercato delle imprese. Proprietà, modelli di controllo e riallocazione nelle imprese industriali italiane*, Vol. I, Il Mulino, Bologna.
- Barca F., M. Bianchi, F. Brioschi, L. Buzzacchi, P. Casavola, L. Filippa, M. Pagnini (1994b), *Aspetti proprietari e mercato delle imprese. Gruppo, proprietà e controllo nelle imprese italiane medio-grandi*, Vol. II, Il Mulino, Bologna.
- Barca F., P. Casavola, M. Perassi (1994), Controllo e gruppo: natura economica e tutela giuridica, in Banca d'Italia, *Il mercato della proprietà e del controllo delle imprese: aspetti teorici e istituzionali*, Contributi all'analisi economica.
- Bianchi P., G. Gualtieri (1991), L'Emilia Romagna e i distretti industriali: evoluzione di un modello, in Leonardi R., R.Y. Nanetti (a cura di), *Le regioni e l'integrazione europea: il caso Emilia Romagna*, Franco Angeli, Milano, 116-148.
- Brioschi F. (1988), Struttura proprietaria e comportamento concorrenziale del sistema industriale italiano, in P. Bianchi (a cura di), *Antitrust e gruppi industriali*, Il Mulino, Bologna.
- Brioschi F., L. Buzzacchi, M.G. Colombo (1990), *Gruppi di imprese e mercato finanziario. La struttura di potere nell'industria italiana*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- Brusco S. (1982), The Emilian model: production decentralization and social integration, *Cambridge Journal of Economics*, 2, 167-184.
- Brusco S., G. Cainelli, F. Forni, M. Franchi, A. Malusardi, R. Righetti (1996), The evolution of industrial districts in Emilia-Romagna, in Cossentino F., F. Pyke, W. Sengenberger (a cura di), *Local and regional response to global pressure: the case of Italy and its industrial districts*, Geneva, ILO, 17-36.
- Buratti N. (1994), I gruppi di imprese minori: una realtà ambivalente che merita di essere indagata con maggiore sistematicità, *Economia e Politica Industriale*, 83, 49-59.
- Cainelli G., S. Matteucci (1992), *L'industria delle macchine e delle attrezzature per l'agricoltura in Emilia Romagna*, Arti Grafiche Tamari, Bologna.
- Cainelli G., F. Nuti (1996), Changing directions in Italy's manufacturing industrial districts: the case of the Emilian footwear districts of Fusignano and San Mauro Pascoli, *Journal of Industry Studies*, 2, 105-118.
- Cannari L., C. Gola (1996), La diffusione dei gruppi industriali in Italia, in AA.VV., *I gruppi di società*, Giuffrè Editore, Milano, 813-835.

- Capra L., N. D'Amico, G. Ferri, N. Pesaresi (1994), *Assetti proprietari e mercato delle imprese. Gli intermediari della riallocazione proprietaria in Italia*, Vol. III, Il Mulino, Bologna.
- Cossentino F., F. Pyke, W. Sengerberger (a cura di) (1996), *Local and regional response to global pressure: the case of Italy and its industrial districts*, Geneva, ILO.
- Depperu D., P. Varacca Capello (1990), *I gruppi di dimensioni minori*, Franco Angeli, Milano.
- Goto A. (1982), Business groups in a market economy, *European Economic Review*, 19, 53-70.
- Mazzonis D. (1996), The changing role of ERVET in Emilia Romagna, in Cossentino F., F. Pyke, W. Sengerberger (a cura di), *Local and regional response to global pressure: the case of Italy and its industrial districts*, Geneva, ILO, 131-142.
- Nomisma (1998), *Solidità organizzativa e posizionamento competitivo dei gruppi industriali di piccole e medie dimensioni*, dicembre, mimeo.
- Padoa-Schioppa T. (1996), Il gruppo bancario nell'ordinamento creditizio, in AA.VV., *I gruppi di società*, Giuffrè Editore, Milano, 507-533.
- Pavitt K. (1984), Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory, *Research Policy*, 13, 343-373.
- Porter M. (1990), *The competitive advantage of nations*, Free Press, New York, New York.
- Williamson O.E. (1975), *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, Free Press, New York, New York.