FACOLTÀ DI ECONOMIA
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA
SEDE DI FORLÌ

Corso di Laurea in Economia
delle Imprese Cooperative
e delle Organizzazioni Nonprofit

Dalla Cooperazione Mutualistica alla Cooperazione Sociale

Carlo Borzaga Ermanno Tortia

Working Paper n. 6
dicembre 2004

in collaborazione con

AICCON
CULTURA COOPERAZIONE | NONPROFIT

Carlo Borzaga
Università di Trento

Ermanno Tortia
Università di Trento

Informazioni :

Facoltà di Economia di Forlì - Corso di Laurea in Economia delle Imprese Cooperative e delle ONP

Tel. 0543-374620 – Fax 0543-374618 e-mail: nonprofit@spfo.unibo.it website: www.ecofo.unibo.it

DALLA COOPERAZIONE MUTUALISTICA

ALLA COOPERAZIONE SOCIALE

di Carlo Borzaga e Ermanno Tortia

Prof. Carlo Borzaga
University of Trento, Faculty of Economics
Via Inama, 1 – 38100 Trento, Italy
Tel. No.: +39 0461 882119 – Fax no.: +39 0461 882222
E-mail address: preside@economia.unitn.it

Dr. Ermanno Tortia
University of Trento, Department of Economics
Via Inama, 1 – 38100 Trento, Italy
Tel. +39 0461 882251 – Fax +39 0461 882222
E-mail address: etortia@economia.unitn.it

1. Introduzione

Nel dibattito economico si possono individuare *tre filoni interpretativi* delle motivazioni della nascita dell'impresa cooperativa. Il primo vede nella cooperativa un'impresa generalmente meno efficiente dell'impresa di capitali (perché manca lo stimolo del profitto) e che può avere una qualche utilità nelle situazioni di crisi (soprattutto di tipo macroeconomico). Secondo questo approccio l'impresa cooperativa è destinata ad essere marginale e può svilupparsi solo per periodi di tempo limitati. Inoltre, ha bisogno di sostegni pubblici sistematici per compensare il gap di efficienza che la caratterizza. Questo approccio sembra essere debole e limitato perché si indirizza esclusivamente ad una categoria specifica di cooperative, sottostimandone le potenzialità. Il principale schema teorico di riferimento di questa prima interpretazione del ruolo delle cooperative è il modello di Ward, che verrà approfondito nei paragrafi successivi.

Il secondo approccio vede nella forma cooperativa una modalità di organizzare la produzione non solo diversa da quella che caratterizza l'impresa di capitale, ma anche più efficiente, soprattutto in determinate situazioni, che hanno a che fare soprattutto con il grado di sviluppo dei mercati e i relativi "fallimenti" e con il tipo di incentivi necessari a rendere gli scambi efficienti.

Secondo questo approccio, principalmente riferibile ad Hansmann, la cooperativa si caratterizza, rispetto all'impresa for-profit, per la diversa attribuzione dei diritti di proprietà (autorità a gestire l'impresa e a decidere l'assegnazione dei residui) non ai portatori del capitale di rischio, ma ad altri gruppi di portatori di interesse. Essa si afferma, indipendentemente dai sostegni esterni, perché più efficiente delle imprese di capitale, almeno in determinate situazioni. Il suo ruolo si riduce quando i mercati si completano, cioè diventano più competitivi, in quanto si tratta di una tipologia organizzativa "transitoria" e la causa principale della sua inefficienza è da ricercarsi nella maggior complessità dei processi decisionali. Questa teoria può essere considerata alquanto valida per spiegare la nascita e lo sviluppo dei movimenti cooperativi almeno fino a 20 anni fa, cioè fino a prima della riscoperta del ruolo sociale della cooperazione. Ciò nondimeno, non può essere considerata esaustiva anche quando riferita alla concezione tradizionale delle cooperative. Non mancano infatti le eccezioni alla sua validità, che vanno ritrovate principalmente in imprese o gruppi di imprese nati sulla scia di motivazioni ideali e/o ideologiche, soprattutto nel secondo

dopoguerra, anche in assenza di pronunciati fallimenti del mercato che le giustificassero all'interno dello schema di Hansmann. In altre parole, lo schema di Hansmann non esaurisce il fenomeno dello sviluppo della cooperazione, e la recente diffusione delle cooperative sociali in Italia e in altri paesi europei dimostra questo assunto.

Il terzo approccio (finora poco sistematizzato) vede nella cooperativa un'impresa che utilizza modalità di allocazione dei prodotti e di distribuzione del valore aggiunto generalmente diversi sia da quelle del mercato capitalistico (dove conta soprattutto la produttività), che da quelle contrattuali (dove conta soprattutto il potere dei contraenti). In particolare, i principi tipici di almeno una parte delle cooperative sono la solidarietà (tra i soci e gli esterni) e la reciprocità (tra i soci della cooperativa). Le cooperative si caratterizzano per la produzione di servizi che non potrebbero essere prodotti se fossero completamente appropriati ai prezzi di mercato. La pratica della discriminazione di prezzo viene utilizzata per formine servizi sociali a prezzi inferiori a quelli di mercato a categorie sociali svantaggiate e per mantenere l'equilibrio finanziario dell'organizzazione. In questa ottica, la cooperativa opera spesso anche a favore della comunità in cui è inserita. Gli effetti della sua presenza possono favorire la comunità nel complesso, ovvero particolari gruppi al suo interno.

Questa nuova fase nello sviluppo della cooperazione può essere fatta corrispondere allo sviluppo della cooperazione sociale in Italia a partire dall'inizio degli anni '90 dello scorso secolo e, negli anni successivi, in tutta Europa (ad esempio, con la nascita della SCIC, *Société Coopérative d'intéret Collectif)* in Francia. Tel coincidenza è però una semplificazione perché gli esempi di imprese mutualistiche a spiccata vocazione sociale erano già numerosi anche prima dell'introduzione a livello normativo delle cooperative sociali.

Le innovazioni introdotte da queste tipologie di organizzazione sono:

- l'ampliamento degli attori coinvolti nella produzione di pubblico interesse (produzione di tipo sociale, ma non solo);
- la capacità di cogliere in modo migliore la domanda si servizi sociali, basata sui bisogni di tipo sociale;
- l'impegno nella produzione di servizi di interesse collettivo;

- la trasformazione in attività economica (quindi in produzione di valore) di attività che erano semplicemente redistributive e, quindi, più limitate nella loro capacità di offerta di servizi;

- l'anticipazione dell'idea, che in seguito si è imposta a livello europeo, secondo la quale le politiche sociali sono parte integrante delle politiche economiche.

Questo processo evolutivo, anche a livello normativo, va valutato in rapporto alle sue conseguenze sulle varie forme organizzative e sulla loro caratterizzazione come organizzazioni *multistakeholder,* ad esempio rispetto alla composizione della base sociale. Il superamento della logica *single-stakeholder* si traduce nell'entrata nella base sociale di lavoratori volontari e di donatori benevolenti. Per quel che riguarda le cooperative va ricordata l'introduzione del settimo principio cooperativo nel congresso dell'Alleanza Cooperativa Internazionale tenutosi a Manchester nel 1995, il quale richiede l'impegno nei confronti della comunità di appartenenza di tutte le cooperative aderenti all'Alleanza. In Italia, le linee guida della nuova concezione di politica economica sono state recepite dalla legge n. 381 del 1991 concernente l'istituzione delle cooperative sociali.

2. Il modello di Ward

Da un punto di vista teorico, la prima interpretazione dell'impresa cooperativa, cioè quella che la identifica come impresa di tipo residuale e interstiziale, non in grado di competere con le imprese di capitale, ma che può "completare" il sistema in certe specifiche situazioni di crisi, va principalmente ricondotta allo schema proposto da Benjamin Ward nel 1958, e poi perfezionati da vari altri autori, quali Vanek, Domar e Meade. Per questo motivo si propone ora un approfondimento dedicato al modello di Ward.

Ward (1958) presenta un modello che di fatto restringe l'analisi delle imprese cooperative alle sole imprese controllate dai lavoratori[1], escludendo quindi a priori l'analisi delle altre tipologie di cooperative (ad esempio quelle di consumo, quelle di credito, e quelle di produttori, tra cui quelle agricole). In tale modello, che non approfondisce a sufficienza gli aspetti istituzionali dell'impresa, i lavoratori soci di una cooperativa massimizzano il reddito medio al netto dei costi da capitale e dei costi non da lavoro. L'impresa compete sul mercato per la vendita dei propri prodotti e servizi, con modalità simili alle imprese di capitale, associa nuovi soci e può licenziare i vecchi sulla base della condizione marginale di uguaglianza tra reddito medio e del prodotto marginale dei lavoratori.

Il fatto che il fattore lavoro sia variabile nel breve periodo porta alla massimizzazione del reddito medio per lavoratore, e non del reddito totale dell'impresa. A livello analitico, questa assunzione restrittiva fa insorgere alcuni comportamenti perversi dal lato dell'offerta del prodotto. Tali comportamenti sono (Bonin, Jones e Putterman, 1987):

- la riduzione dell'offerta di prodotti a seguito di un aumento del loro prezzo. I soci dell'impresa avranno convenienza a ridurre il numero dei lavoratori nei periodi di espansione allo scopo di aumentare il proprio reddito medio;

- l'aumento dell'offerta dell'impresa a seguito di un aumento del costo del capitale dovuto alla convenienza a ripartire i maggiori costi su un numero di lavoratori più elevato.

Gli effetti perversi evidenziati dal modello di Ward non hanno trovato validi riscontri empirici, sebbene sembra che le cooperative di lavoro tendano ad avere una curva di offerta più rigida di quella delle imprese di capitale. Tuttavia, non sembra esservi traccia della

[1] Nella definizione di Meade (1972, p. 402) le imprese controllate dai lavoratori sono: "… a system in which workers get together and form collectives or partnerships to run firms; they hire capital and purchase other inputs and they sell the products of the firm at the best prices they can obtain in the market for inputs and outputs; they themselves bear the risk of any unexpected gain or loss and distribute the resulting surplus among themselves, all workers of any one given grade or skill receiving an equal share of the surplus; their basic objective is assumed to be to maximise the return per worker… the workers may be hiring their capital resources either in a competitive capital market fed by private earnings or else from a central governmental organisation which lends out the State's capital resources at rentals which will clear the market".

tendenza, prevista dal modello, a licenziare lavoratori nei periodi di espansione (Bonin, Jones e Putterman, 1993).[2]

Il modello di Ward, pur seguendo l'approccio metodologico neoclassico, si sviluppa in gran parte con riferimento alle cosiddette *socialist labour managed firms* (SLMF) un modello di impresa di tipo socialista diffusa soprattutto nella ex Repubblica Jugoslava e, in misura molto minore, in alcuni paesi dell'Europa Occidentale, quali ad esempio l'Italia. Le SLMF sono cooperative di lavoro caratterizzate dalla non divisibilità di tutto o della maggior parte del capitale investito.

Gli autori appartenenti a questo filone di ricerca individuano la debolezza del modello d'impresa controllata dai lavoratori anche al livello del suo finanziamento (Vanek, 1977). Si ritiene, infatti, che i soci di una cooperativa *debbano* investire quote di capitale dell'impresa sotto forma di capitale di rischio *(equity)* (Gui, 1985) che garantisca i debiti contratti dall'impresa *(collateral)* e che impedisca che i finanziamenti esterni vengano contratti a condizioni eccessivamente svantaggiose (legge del rischio crescente) a causa dell'aumento dei costi e del possibile razionamento derivanti dalla maggiore rischiosità del finanziamento in assenza di un adeguato livello di capitale di rischio (McCain, 1977).

I soci lavoratori sono dunque costretti ad investire tanto il proprio capitale umano, quanto quote di capitale finanziario a pieno rischio nella stessa impresa e ciò, secondo alcuni autori (Drèze, 1976; Meade, 1980), violerebbe la legge della differenziazione del rischio sui mercati del lavoro e finanziari.[3] Sebbene, in genere, si riconosca che quello della differenziazione del rischio non è un ostacolo insormontabile per la creazione di imprese controllate dai lavoratori (Hansmann, 1996), che anzi a volte si osservano in settori caratterizzati da livelli di rischio

---

[2] Gli sviluppi e le critiche ai risultati fondamentali del modello di Ward sono molteplici ed abbracciano una letteratura molto vasta. Non c'è spazio in questa sede per approfondirli, ma il lettore interessato può consultare Bonin, Jones e Putterman (1987, 1993), e Tortia (2003). Tra gli sviluppi più importanti, ricordiamo che Domar (1966) dimostrò che in un contesto in cui le imprese controllate dai lavoratori offrono più di un prodotto, gli effetti perversi evidenziati dal modello di Ward scompaiono. Drèze (1976) dimostra che in un contesto di concorrenza perfetta ed equilibrio economico generale, nel lungo periodo, il comportamento delle imprese controllate dai lavoratori è perfettamente equivalente a quello delle imprese di capitale.

[3] Tuttavia, questi autori non spiegano perché alcune categorie di attori economici molti rilevanti, quali quelle dei commercianti e degli artigiani, investano tanto i propri capitali finanziari, quanto il proprio capitale umano nella stessa attività economica senza provocare alcuna violazione di criteri di efficienza e differenziazione del rischio.

economico alquanto levati (come nel caso delle cooperative operanti nei settori agricoli caratterizzati da elevata stagionalità), la rilevanza di questa argomentazione cresce in assenza di adeguate istituzioni che favoriscano e tutelino gli investimenti rischiosi dei lavoratori associati.

Gli autori che per primi identificarono nel sottoinvestimento e nella sottocapitalizzazione il principale problema che impedisce alle SLMF e, più in generale, a tutte le cooperative di diffondersi sul mercato furono Furubotn e Pjovich (1970) e, in un lavoro separato, Vanek (1970). I primi due autori propongono una versione dinamica del modello di Ward in cui si mette in evidenza che, in presenza lavoratori soci caratterizzati da un orizzonte di permanenza nell'impresa necessariamente limitato, la SLMF tenderà ad auto-finanziarsi in modo inefficiente, reinvestendo una quantità di fondi inferiore a quella ottima che caratterizza le scelte delle imprese di capitale. Data la non-appropriabilità e la non-vendibilità del capitale dell'impresa, i soci effettueranno solo quei progetti di investimento che garantiscono un tasso di remunerazione sufficientemente alto da coprire anche i costi iniziali dell'investimento, e non soltanto il suo costo opportunità costituito dal tasso di interesse di mercato. Quindi i soci della SLMF effettueranno solo i progetti di investimento che garantiscono un tasso di remunerazione superiore a quello di mercato. La SLMF finanzierà una quantità di investimenti sub-ottimale, inferiore a quella finanziata dalle imprese di capitale.

Questi effetti perversi che caratterizzano le imprese controllate dai lavoratori sarebbero alla base della concezione delle imprese cooperative come imprese residuali e interstiziali, in quanto non in grado di soddisfare gli stessi criteri di efficienza soddisfatti dalle imprese di capitale sia da un punto di vista statico, in base alle loro risposta agli stimoli di mercato (modello di Ward) sia da un punto di vista dinamico a causa della allocazione inefficiente dei fondi di investimento auto-finanziati.

Il ragionamento di Furubotn e Pejovich si basa sulla precondizione che le riserve di capitale accumulate dall'impresa siano totalmente indisponibili da parte dei soci. In altre parole, si parte dal presupposto che il modello jugoslavo sia l'unico possibile per le imprese controllate dai lavoratori. Nella ex Repubblica Jugoslava, che per molti anni ha rappresentato l'esempio più importante di sistema cooperativistico (dal 1953 al 1989), le SLMF erano riconosciute dalla costituzione e imposte dalla legge per la grande maggioranza delle organizzazioni produttive. Il sistema era formalmente definito come "autogestione economica", ma, in

termini concreti, esso si traduceva nel diritto di usufrutto da parte dei lavoratori associati sullo stock di capitale che era di proprietà sociale, quindi pubblica. Lo Stato esercitava un forte controllo indiretto sull'operato delle unità produttive autogestite per via della presenza di rappresentanti del partito unico al governo e dei sindacati dei lavoratori negli organi di controllo. Il sistema Jugoslavo era al tempo stesso l'unico ed il più estremo esempio di SLMF. I modelli cooperativistici presenti in Europa occidentale e, in primo luogo, in Italia, hanno avuto fino ad anni recenti varie caratteristiche in comune con quello Jugoslavo, benché molti aspetti istituzionali fossero lontani da quel modello.

Nella tradizione italiana non è mai stata riconosciuta alcuna proprietà pubblica sulle attività delle cooperative, benché lo Stato abbia esercitato e continui ad esercitare un debole controllo di ultima istanza. Sebbene non sia stata prevista la proprietà pubblica, non è mai stata prevista neppure la proprietà collettiva da parte dei lavoratori associati, ovvero delle altre tipologie di soci delle cooperative. Ciò nondimeno, il controllo dell'impresa è stato assegnato ai soci i quali seguono procedure che permettono loro di prendere tutte le decisioni rilevanti riguardanti l'attività d'impresa, ferma restando la non divisibilità delle riserve.

La somiglianza più forte tra il sistema jugoslavo e quello italiano va ricercata nell'enfasi posta sulla indivisibilità delle riserve di capitale, che in Jugoslavia era completa, mentre in Italia è sempre stata parziale[4], siccome alla previsione obbligatoria delle riserve indivisibili è stato affiancato l'obbligo a contribuire quote di capitale individuali e redimibili *(capitale sociale)* e la possibilità di distribuire una parte degli utili dell'impresa in varia forme (remunerazione e rivalutazione del capitale sociale, e ristorni sulla base dell'entità dei conferimenti dei soci all'impresa). Nel complesso, le possibilità di distribuzione degli utili previste dalla legislazione italiana sono alquanto ampie e questa possibilità, oltre alla scarsa rilevanza del controllo da parte dello Stato, allontana la filosofia ispiratrice ed il comportamento della cooperazione italiana da quella jugoslava. Tuttavia, nella pratica, le somiglianze sono state più forti di quelle che ci si potrebbe aspettare a giudicare dall'impianto legislativo. I motivi vanno ricercati innanzitutto nella legislazione fiscale che, in Italia, ha fortemente favorito l'accumulazione di capitale per via del reinvestimento degli utili in riserve indisponibili da parte dei soci. Un secondo motivo, che prescinde dalla legge fiscale, risiede nella difficoltà incontrata dalle cooperative italiane, ma non solo italiane, di definire meccanismi di

[4] Riguardo al sistema cooperativistico italiano ci riferiremo sempre a all'impianto legislativo definito a partire dal secondo dopoguerra, a seguito della riforma Basevi del 1947.

accumulazione di capitale affidabili e alternativi rispetto al ricorso alle riserve indivisibili. Il sistema ha così assunto la forma di imprese controllate dai soci, ma a capitale collettivo; fatto che ha rappresentato tanto uno dei punti di forza quanto uno dei punti di debolezza (Tortia, 2005) della cooperazione italiana.

L'accumulazione di capitale tramite il ricorso esclusivo (come in Jugoslavia) o prevalente (come in Italia) alle riserve indivisibili può essere un punto di forza proprio a causa della loro indivisibilità e inalienabilità. Se le riserve di capitale sono indivisibili e inalienabili il loro valore non cambia sulla base delle valutazioni di mercato dell'impresa e non c'è il pericolo che i soci decidano di spartirsi il loro valore, benché in periodi di crisi essi possono decidere di chiudere l'impresa, ma in tal caso dovranno rinunciare al valore delle riserve. Inoltre, anche se l'impresa viene venduta, anche i soci dell'impresa acquirente non possono appropriarsi del valore delle riserve indivisibili. Questi meccanismi favoriscono una forte stabilità nei processi di accumulazione di capitale, benché alcuni autori (Hansmann, 1996) sottolineino che la non alienabilità delle quote di capitale può causare la permanenza sul mercato di imprese inefficienti, il cui valore sarebbe stato liquidato se i soci fossero stati liberi di appropriarsene. Questo rilievo conduce a mettere in evidenza il maggiore punto di debolezza del ricorso a riserve di capitale indivisibili: esse non coinvolgono a sufficienza i soci a livello finanziario e non forniscono incentivi sufficienti per una accumulazione ed un reinvestimento efficienti dei fondi propri (effetto Furubotn-Pejovich).

2.1. L'impresa cooperativa come organizzazione produttiva residuale

Sulla scorta delle conclusioni teoriche del modello di Ward, nei primi decenni del secondo dopoguerra le cooperative sono state interpretate principalmente come imprese residuali e interstiziali, non in grado di rapportarsi alle imprese di capitale in termini di competitività ed efficienza allocativa e dinamica. Secondo questa interpretazione, l'impresa cooperativa nasce in ambiti residuali, non profittevoli per le imprese che massimizzano il profitto. L'obiettivo principale della cooperativa sarebbe la salvaguardia dei posti di lavoro in imprese in crisi, oppure la creazione di posti di lavoro diretti a fasce sociali emarginate, quali disoccupati di lunga durata ed altri lavoratori non impiegabili nelle imprese competitive.

Questa idea si basa su due presupposti:

- il primo è che le imprese capitalistiche non hanno sufficienti motivazioni ed incentivi per impiegare i lavoratori delle imprese in crisi o i disoccupati di lunga durata;

- il secondo è che le cooperative sono imprese intrinsecamente meno efficienti delle imprese di capitale, quindi non in grado di competere con queste, a parità di altre condizioni, e non in grado di crescere ed ampliare la scala di produzione al di là degli ambiti residuali ed interstiziali nei quali si sviluppano. Di conseguenza, si è spesso ritenuto, le imprese cooperative possono sopravvivere solo grazie ad aiuti pubblici.

Il primo presupposto può essere considerato realistico in molte circostanze, benché non in tutte. Quando il capitale umano accumulato dai lavoratori è specifico all'impresa di appartenenza e difficilmente impiegabile in altre imprese, sia per il carattere *sunk* di alcune competenze, sia per l'età media elevatala della forza lavoro, la ristrutturazione dell'impresa e la sua trasformazione in cooperativa può diventare l'opzione più rilevante ed efficiente per la salvaguardia dei livelli occupazionali, ma solo in presenza di rigidità salariale. Se, infatti, i lavoratori non sono disposti ad accettare cospicue riduzioni salariali da parte dell'impresa originaria in grado di renderla nuovamente competitiva, potranno puntare sull'acquisto dell'impresa e sulla sua trasformazione in cooperativa. In molti casi, il processo di ristrutturazione richiede comunque una notevole riduzione dei livelli reddituali correnti e un cospicuo impegno finanziario da parte dei lavoratori, il cui scopo principale è salvaguardare lo stock di capitale umano accumulato in passato.

Il secondo presupposto è il più problematico, in quanto è difficile individuare caratteristiche intrinseche dell'impresa cooperativa che la rendono necessariamente meno efficiente e competitiva dell'impresa capitalistica, anche nel caso in cui la cooperative si sviluppi a partire dalla trasformazione di imprese capitalistiche in cattive condizioni finanziarie e/o economiche. La struttura di governo e la struttura finanziaria delle imprese cooperative possono presentare punti di criticità quali il già richiamato problema del sotto-investimento, che però, in generale, non implicano necessariamente performance inferiori. Non mancano gli esempi di imprese cooperative nate dalla trasformazione di società di capitale in crisi che siano tornate ad essere competitive e che siano state in grado di crescere in un contesto competitivo.

La tesi legata alla marginalità delle imprese cooperative va commentata ulteriormente in almeno due direzioni.

Innanzitutto, anche ammettendo che le imprese cooperative abbiano in prevalenza natura residuale, il loro contributo positivo al benessere sociale basterebbe a giustificarne l'esistenza. La loro capacità di difendere i livelli occupazionali in situazioni di crisi aggiunge flessibilità al quadro macroeconomico trasformando potenziali situazioni di disoccupazione involontaria in una forma occupazionale che può godere di regimi retributivi più flessibili e, quindi, più adatti a fronteggiare situazioni di crisi. Inoltre, non vanno dimenticati i costi sociali legati non solo alla perdita di posti di lavoro, ma anche allo spostamento geografico dei lavoratori nelle situazioni di crisi aziendale. La scomparsa di una unità produttiva o di una impresa può non essere accompagnata dalla perdita di posti di lavoro quando il capitale umano accumulato dai lavoratori non sia del tutto *sunk* e quando i lavoratori abbiano ancora la capacità e la possibilità di riqualificarsi per essere inseriti in un diverso contesto lavorativo. Tuttavia, i costi sociali possono rimanere elevati nel caso di lavoratori in età adulta con pressanti impegni familiari. La sopravvivenza dell'impresa in forma cooperativa permette di evitare questi costi di tipo sociale. Tale risparmio implicito andrà confrontato con eventuali riduzioni esplicite del reddito da lavoro, che, peraltro, sono anche controbilanciate da contributi pubblici spesso presenti in questi casi e che vanno inseriti nel computo dei benefici.

In secondo luogo, occorre distinguere con più precisione tra crisi di tipo macroeconomico e crisi di tipo aziendale. La nascita di imprese cooperative è legata più al primo tipo di crisi che al secondo, per ragioni alquanto intuitive. Un calo generalizzato dei livelli di domanda e della capacità di spesa possono colpire indiscriminatamente un numero elevato di settori produttivi e di aree geografiche, rendendo più problematico il riposizionamento dei lavoratori in esubero in altre unità produttive. In questi casi la soluzione cooperativistica diventa più appetibile anche per mancanza di alternative di impiego valide. Nel caso di crisi aziendale, nel prendere in considerazione la soluzione cooperativistica, i lavoratori dovranno confrontare i minori costi sociali impliciti con la perdita nei loro livelli reddituali. In tutti i casi in cui i maggiori costi sociali saranno inferiori alla perdita di reddito la nascita di nuove cooperative non verrà osservata. Questa conclusione è rafforzata dalla presenza di importanti difficoltà di scelta collettiva nella trasformazione di una società di capitali in società cooperativa, trasformazione che, di norma, è possibile solo sulla base di un largo consenso e di cospicui contributi finanziari da parte dei soci lavoratori.

Il limite principale delle argomentazioni tendenti a ridurre l'impresa cooperativa a fenomeno residuale è che non sono in grado di spiegare tutte quelle realtà cooperativistiche che residuali non sono.

Nel paragrafo successivo verranno analizzate in maggiore profondità quelle teorie che spiegano la nascita delle cooperative e di altre tipologie di organizzazioni nonprofit a partire dalla presenza di fallimenti del mercato, quali, ad esempio, il monopolio sul mercato del prodotto, che può spiegare la nascita delle cooperative di consumo, il monopsonio sul mercato dei fattori, soprattutto del fattore lavoro, che può spiegare la nascita delle cooperative bracciantili e di altre cooperative di lavoro, e le imperfezioni sul mercato del credito, che spiegano la nascita delle casse rurali. I casi appena citati non possono essere ricondotti a forme marginali di impresa che nascono in presenza di crisi macroeconomiche ovvero aziendali. L'origine di queste tipologie di impresa cooperativa ha natura diversa. I fallimenti e le imperfezioni di mercato appena citati posso essere diffusi anche in assenza di crisi economiche, e derivanti da carenze istituzionali, da barriere naturali e/o dell'incompletezza dei mercati di riferimento, o, infine, dalla presenza di asimmetrie informative e dall'incompletezza dei contratti.

L'interpretazione dell'impresa cooperativa come impresa residuale risulta essere riduttiva, oltre che incompleta. Infatti, da un lato riesce ad illuminare solo una parte minoritaria del fenomeno cooperativistico, mentre dall'altro lato non è in grado di spiegare in modo soddisfacente la nascita di organizzazioni produttive competitive ed in grado di crescere a partire dalla crisi di imprese capitalistiche. Negli ambiti ristretti in cui riesce a spiegare in modo soddisfacente l'emergere della cooperazione da indicazioni positive soprattutto in relazione ai benefici sociali derivanti da organizzazioni produttive in grado di prevenire l'insorgere di importanti costi sociali di tipo implicito ed esplicito.

3. Il modello di Hansmann

La seconda interpretazione dell'esistenza dell'impresa cooperativa, che lega la sua esistenza prima di tutto alla presenza di fallimenti del mercato, è quella proposta da Henry Hansmann (1988, 1996). Il grosso limite della scuola teorica facente capo a Ward e poi a Furubotn e Pejovich è quello di avere studiato le imprese cooperative o semplicemente come

una funzione di produzione con un massimando modificato[5], oppure in riferimento ad un assetto istituzionale molto particolare e limitante, cioè quello della proprietà socializzata dei mezzi di produzione, con usufrutto nella gestione dei beni capitali da parte dei lavoratori associati in imprese autogestite. Negli scritti di Furubotn e Pejovich si parte dai diritti di proprietà per spiegare il comportamento e i limiti delle imprese controllate dai lavoratori. Tuttavia, gli stessi diritti di proprietà delle imprese non diventano mai oggetto di elaborazione scientifica, ma vengono presi per dati, sulla base della semplicistica contrapposizione tra imprese di capitale (usualmente denominate *capital managed firms)* e imprese cooperative, o meglio, le sole cooperative di lavoro (usualmente denominate *labour managed firms)*.

Nuovi orizzonti interpretativi si sono aperti con la nuova teoria dell'impresa inaugurata a partire dal noto articolo di Coase *The Nature of the Firm* del 1937, ma sviluppata soprattutto da autori quali Alchian e Demsetz (1972) e Jensen e Mecklig (1976, 1979). Coase mette in evidenza che l'utilizzo delle transazioni di mercato può non essere il più efficiente in tutte le situazioni. Spesso può essere conveniente sostituire il mercato con organizzazioni complesse quali le imprese che permettano di gestire per via gerarchica le transazioni fra gli attori interessati al loro funzionamento (fattori della produzione) risparmiando in questo modo sui *costi di transazione* connessi al funzionamento del mercato.

Alchian e Demsetz individuano nel problema della misurazione dello sforzo individuale in motivo principale per la creazione delle imprese. Quando il prodotto e il servizio offerto è il risultato dello sforzo congiunto di un gruppo di lavoratori la misurazione del contributo individuale può risultare difficile se non impossibile. In questo tipo di situazione, l'organizzazione d'impresa può sostituire le transazioni di mercato. Tuttavia, la difficoltà ad identificare con precisione i contributi individuali fa insorgere il problema del *free-riding:* ciascun lavoratore avrà un interesse evidente a ridurre il proprio sforzo lavorativo per sfruttare i contributi lavorativi altrui. Se il fenomeno del *free-riding* si diffonde la soluzione produttiva di squadra risulterà inefficace. Per questo, la produzione di squadra è possibile solo in presenza di adeguati controlli. Per evitare che gli stessi controllori si comportino da *free-rider* è necessario assegnare ai controllori il diritto di appropriarsi del surplus residuale dell'impresa, che avrà la funzione di incentivo alla loro efficienza. Secondo Alchian e Demsetz, questa è l'origine dei diritti di proprietà che assegnano ad una ristretta minoranza di

[5] Si ipotizza che i soci di una cooperativa di lavoro massimizzino il reddito medio per lavoratore invece che il profitto da capitale, che costituisce il massimando delle imprese di capitale.

soggetti il diritto controllare l'organizzazione della produzione e il diritto di appropriarsi dei suoi benefici al netto dei costi.

Jensen e Meckling partono dal problema della diffusione del *free-riding* nella produzione di squadra evidenziato da Alchian e Demsetz per concentrarsi sul rapporto tra proprietari dell'impresa e manager, fondando la ricca letteratura che si occupa dei rapporti di agenzia. Il rapporto di agenzia intercorre tra un principale (in questo caso il proprietari dell'impresa) il cui obiettivo è la massimizzazione di una certa funzione (il profitto) e un agente (in questo caso il manager) che deve agire nell'interesse del principale. In presenza di asimmetrie informative e di interessi contrastanti tra agente e principale, condizioni che sono sempre verificate in quanto l'informazione non è mai perfetta ed è sempre asimmetrica, e gli interessi di soggetti con obiettivi diversi sono sempre almeno parzialmente divergenti, si osserveranno costi di agenzia positivi. I costi di agenzia sono composti principalmente dai costi di controllo da parte del principale e dai costi incorsi dall'agente per garantire che i propri obiettivi coincidano con quelli del principale *(bonding costs).* In presenza di costi di agenzia vi sarà una perdita più o meno grande di efficienza nel governo di una certa struttura organizzativa. I costi di agenzia possono essere limitati, ma non eliminati, facendo ricorso ad un *sistema di incentivi* atti ad indurre l'agente a conformarsi agli obiettivi del principale. In presenza di asimmetrie informative ed interessi contrastanti nessun sistema di incentivi è in grado di garantire il raggiungimento della soluzione efficiente *(first best)* e sarà unicamente in grado di minimizzare la perdita di efficienza dovuta ai costi di agenzia, cioè non servirà che a raggiungere una soluzione di *second best*[6].

Con gli scritti di Grossman e Hart (1986), Hart, (1990) e Hart e Moore (1990, 1996) fa la sua comparsa uno schema teorico teso a spiegare la natura e la rilevanza dei diritti di proprietà. Lo fa introducendo la definizione di proprietà di una attività economica e di una

[6] Jensen e Meckling presentano nel 1979 un articolo specificamente dedicato al caso delle imprese controllate dai lavoratori in cui mettono in luce la presenza di elevati costi di agenzia nel caso in cui gli agenti (i lavoratori) controllino l'impresa utilizzando beni capitali messi a disposizione dal principale (terzi locatori). Non si approfondirà in questa sede la critica del punto di vista di Jensen e Meckling. Per una trattazione più approfondita si può consultare Tortia (2002). Si noterà solo che nelle imprese controllate dai lavoratori il principale viene a coincidere con i lavoratori associati, mentre i terzi finanziatori non hanno un ruolo attivo nell'impresa essendo puri fornitori del fattore capitale. Inoltre, il caso di locazione dei beni capitali da parte di un gruppo di lavoratori auto-gestiti è estremamente limitante in quanto, nelle generalità dei casi, l'impresa controllata dai lavoratori potrà disporre di risorse proprie dedicate al loro acquisto.

impresa e traendone le conseguenze in termini di efficienza. La proprietà di una qualunque attività economica, di cui la proprietà dell'impresa rappresenta un caso particolare, può essere scomposta in due diritti formali:

- il diritto di prendere tutte le decisioni rilevanti riguardo alla gestione dell'attività in questione, compreso il diritto di eliminarla o terminarne le operazioni, che non siano già state fissate ex-ante in contratti formali con gli altri *stakeholder*;

- il diritto di appropriarsi dei frutti della stessa attività, al netto di tutti i costi sostenuti per la sua acquisizione, manutenzione ed operatività nei confronti di terzi (tipicamente nei confronti degli altri fattori della produzione e, quindi, nel caso delle società di capitale, del fattore lavoro).

In generale, la proprietà di una certa attività economica verrà attribuita al fattore che è più specifico per la produzione di un determinato bene o servizio, nel senso che più difficilmente potrebbe essere impiegato con le stesse caratteristiche e capacità operative in altre organizzazioni.[7] Se così non fosse, il fattore più specifico sarebbe anche il più soggetto allo sfruttamento da parte degli altri fattori sulla base del cosiddetto fenomeno di *lock in.* Se il fattore che ha effettuato investimenti più specifici non controlla l'impresa, sarà anche quello che ha maggiori difficoltà ad abbandonarla e ad essere riutilizzato in una impresa differente. Gli altri fattori della produzione potrebbero allora approfittarne e avere buon gioco nell'appropriarsi delle sue rendite di posizione *(quasi rents)* almeno fino al livello della sua produttività marginale. Nella previsione di correre questo rischio, i detentori del fattore più specifico rinuncerebbero ad effettuare l'investimento, o almeno la sua parte specifica all'organizzazione, a meno che non si vedano riconosciuta la proprietà dell'impresa è quindi il diritto al suo controllo residuale. Tale diritto è normalmente sufficiente a mettere il fattore più specifico al riparo dai rischi di sfruttamento, in quanto permette di remunerarlo con il valore residuale dell'attività economica.

---

[7] Nel loro articolo del 1986, Grossman e Hart partono dalla critica della nota posizione di Coase, espresso nell'articolo "Il problema del costo sociale" risalente al 1960. Gli autori concludono che non è possibile giustificare la non rilevanza dei diritti di proprietà in presenza del diritto di scambio ex-post, come sostenuto da Coase. A causa della limitatezza della razionalità degli agenti e dell'impossibilità di predire ex-ante tutti gli esiti

Il fatto che la proprietà della grande maggioranza delle imprese sia in mano ai portatori del fattore capitale ha indotto diversi autori (tra cui Williamson, 1985) ad affermare che ciò dimostrerebbe la maggiore specificità del fattore capitale rispetto al fattore lavoro nella generalità dei casi. Ma questa conclusione contrasta con l'osservazione che una elevata percentuale del capitale fisico utilizzato nelle economie avanzate è re-impiegabile in altre attività, e quindi scarsamente specifico *(general purpose)* mentre una percentuale altrettanto elevata di lavoratori fa investimenti in capitale umano altamente specializzati rispetto all'organizzazione di appartenenza.

I limiti logici ed empirici di questa prima interpretazione del legame tra specificità dei fattori della produzione e la proprietà dell'impresa hanno portato altri autori (Marglin, 1974, Pagano, 1994) a mettere in luce un possibile fenomeno di causalità inversa, nel senso che non è la specificità del fattore a determinare la proprietà dell'impresa, ma, al contrario, è l'assegnazione dei diritti di proprietà ad un fattore piuttosto che ad un altro ad avere un effetto rilevante sul suo grado di specificità. Ad esempio, in questa ottica, la creazione di una impresa di capitale, che è quindi controllata dai portatori di capitale, favorisce la maggiore specificità del fattore capitale, mentre penalizza la specializzazione del fattore lavoro che tende, invece, a conservare caratteristiche operative generiche. Data la difficoltà intrinseca nel testare problemi di causalità inversa, si può ritenere che la suddetta interpretazione della distribuzione dei diritti di proprietà tra i vari fattori della produzione abbia rilevanza più normativa che positiva. Non serve quindi a spiegare la distribuzione effettiva dei diritti di proprietà, ma permette invece di impostare migliori proposte di *policy*.

Il riconoscimento dei diritti di proprietà quale elemento cardine nello studio della natura dell'impresa è stato la base per la creazione di un nuovo schema teorico di tipo generale in grado di spiegare l'emergere di tutte le tipologie di organizzazioni produttive esistenti nelle economie di mercato, quindi non solo le imprese di capitale e le cooperative di lavoratori, ma anche le altre tipologie di cooperative e le organizzazioni nonprofit.

Hansmann propone il suo modello nel noto testo *The Ownership of Enterprise* (1996). La sua metodologia rientra nell'alveo della scuola neo-istituzionalista perché egli parte dal presupposto che sia il mix tra costi di transazione (ridefiniti come costi dell'utilizzo del

---

della contrattazione ex-post (contrattazione incompleta), la definizione ex-ante dei diritti residuali di controllo implicata della natura dei diritti di proprietà avrà necessariamente conseguenze sull'efficienza ex-post.

mercato e costi connessi con la proprietà dell'impresa) a definire le caratteristiche di efficienza e, quindi, la relativa prevalenza sul mercato delle varie forme organizzative. La prevalenza di una certa forma organizzativa rispetto ad un'altra può giustificare l'idea che quella forma organizzativa incorra in minori costi, a parità di altre condizioni. Le conclusioni dei modelli teorici, anche quelli di Ward e di Grossaman e Hart, vengono testate sulla base di riscontri fattuali e scartate quando non supportate empiricamente. Questa metodologia permette ad Hansmann di definire un quadro molto ampio e particolareggiato sulle forme di proprietà delle organizzazioni produttive che emergono nelle economie di mercato, senza per questo negare l'importanza di alcuni risultati analitici raggiunti da altri autori.

Lo schema di Hansmann si presta anche a rappresentare una valida base di partenza per la ricerca che va nella direzione del disegno di nuove istituzioni in grado di affrontare i problemi che emergono a partire dall'analisi empirica.

Hansmann propone un modello multi-*stakeholder*[8] dove le organizzazioni produttive in generale sono caratterizzate da due tipi di costo: i costi della contrattazione di mercato e i costi della proprietà. Ogni organizzazione si comporta come se scegliesse la forma istituzionale che minimizza questi due tipi di costo. I *costi della contrattazione di mercato* sono connessi al potere di mercato, al potere di mercato ex-post *(lock-in)*, e alla presenza di asimmetrie informative. I *costi della proprietà* derivano dalle attività di controllo *(monitorino),* dai meccanismi di decisione collettiva e dalla necessità di farsi carico del rischio economico connesso con l'attività in questione. Hansmann dedica molto spazio a confrontare i vantaggi e gli svantaggi connessi all'assegnazione della proprietà ai portatori del fattore capitale (in questo caso egli parla di imprese di mercato *tuot court)* piuttosto che agli altri stakeholder dell'impresa (lavoratori, consumatori, produttori e risparmiatori, nel qual caso si otterrà la proprietà cooperativa).

Hansmann[9] dedica una parte importante del suo lavoro a spiegare i motivi alla base della bassa numerosità delle cooperative rispetto alle imprese di capitale nelle economie di mercato.

---

[8] Gli *stakeholder* o *patron* dell'impresa sono le varie categorie di individui che hanno una relazione continuative con l'impresa e sono portatori di un interesse diretto nelle sue operazioni in quanto hanno effettuato investimenti specifici atti a sfruttare i vantaggi derivanti dalla produzione collettiva, all'interno della stessa organizzazione.

[9] Hansmann (1988, p. 269) definisce la proprietà dell'impresa nel modo seguente: "A firm's "owners", as the term is conventionally used, … are those persons who share two formal rights: the right to control the firm and the right to appropriate the firm's residual earnings. … In theory, the right to control and to residual earnings

La principale ragione viene trovata negli alti costi di proprietà e, più nello specifico, nei costi di scelta collettiva in presenza di *stakeholder* con caratteristiche e preferenze eterogenee. Non è quindi la sottocapitalizzazione il problema più grave che affligge le cooperative, come affermato da Furubotn e Pejovich (1970), sebbene Hansmann riconosca che tale problema può essere presente in alcuni casi. Molte imprese controllate da stakeholder diversi dai portatori di capitale presentano una intensità di capitale alquanto elevata e ciò dimostrerebbe che la penuria di finanziamenti non è la ragione della scarsa numerosità delle cooperative. A prescindere dalla intensità di capitale, le cooperative tendono a diffondersi in quegli ambiti in cui la produzione è possibile o necessaria con soci caratterizzati da interessi e caratteristiche economiche omogenee, siano essi i lavoratori o altre categorie di *stakeholder*. Egli cita i casi delle cooperative di autotrasportatori, di quelle bracciantili, delle stesso cooperative di consumo, ma soprattutto delle *partnership* professionali nell'ambito dei servizi legali, molto diffuse negli Stati Uniti. Quando i *patron* dell'impresa hanno caratteristiche e preferenze omogenee il controllo sull'impresa da parte di soggetti diversi dai portatori di capitale può portare ad importanti guadagni di efficienza in quanto è in grado di ridurre i costi di agenzia derivanti dalla separazione tra proprietà e controllo in presenza di un management professionale e di forza lavoro salariata, e o costi legati all'utilizzo del mercato (derivanti da potere di mercato, *lock-in* e asimmetrie informative).

Al contrario, in presenza di lavoratori o *stakeholder* eterogenei, la riduzione dei suddetti costi viene più che compensata dall'aumento spesso esponenziale di altri costi di gestione. Hansmann individua proprio nella difficoltà di riconciliare gli interessi contrastanti dei soci l'origine principale della bassa numerosità delle imprese cooperative. La difficoltà principale risiede nel distribuire equamente i ricavi o i costi tra i soci dell'impresa, per esempio in presenza di forza lavoro altamente differenziata nei livelli di esperienza e nelle competenze. Inoltre, i costi dovuti all'eterogeneità dei soci non si riferiscono solo alla distribuzione dei costi e dei ricavi, ma anche alla gestione dei processi decisionali. In presenza di *stakeholder* omogenei può essere relativamente facile raggiungere l'accordo su questioni di carattere

---

could be held by different persons. In practice, however, they are generally joined, since those with control would otherwise have little incentive to use their control to maximise the residual earnings. To be sure, if all aspects of control could be contracted for ex-ante, then this problem would not arise. But control can usually be thought of as authority over precisely those aspects of firm policy that, because of high transaction costs or bounded rationality, cannot be specified ex-ante in a contract, but rather must be left to the discretion of those to whom the authority is granted".

organizzativo e strategico, e una forma organizzativa democratica come la cooperativa può avvantaggiarsi del maggiore coinvolgimento dei lavoratori e, quindi, di migliori flussi informativi tra dirigenti e soci, e di minori costi di agenzia dovuti ad un maggiore controllo sul management. Al contrario, in presenza di preferenze divergenti, le imprese di capitale possono sfruttare il vantaggio di imporre maggiore disciplina sui vari *stakeholder, in primis* i lavoratori, attraverso la gerarchia sottoposta al controllo dei soci di capitale, pur incorrendo in notevoli costi di agenzia.

Le imprese di capitale soffrono meno della eterogeneità nelle preferenze dei loro soci perché si ritiene che i soci di capitale abbiano un chiaro obiettivo comune, che è il profitto, e che tale obiettivo venga perseguito a prescindere dalle caratteristiche individuali e delle preferenze dei singoli. Inoltre il contributo dei vari soci è perfettamente misurabile, e i risultati dell'attività economica possono essere facilmente ripartiti tra i vari soci, data l'omogeneità dell'unità di misura utilizzata (quella monetaria). Certamente anche le imprese di capitale possono soffrire di contrasti di interessi tra i soci, ma la maggiore omogeneità degli obiettivi e le migliori possibilità di misurazione degli esiti rendono questa forma organizzativa superiore alle organizzazioni controllate dagli altri *stakeholder*.

Nelle imprese cooperative i problemi legati alla eterogeneità dei soci possono essere superati quando la parte dei ricavi o dei costi da attribuire a ciascun socio è semplice da misurare, ovvero quando ciascun socio offre il proprio prodotto o servizio indipendentemente sul mercato, ma queste condizioni sono sistematicamente violate nelle organizzazioni produttive complesse e di grandi dimensioni.[10] Ad esempio, nelle *partnership* professionali americane l'omogeneità degli interessi dei soci permette di raggiungere livelli di efficienza molto elevati e di limitare al massimo i costi legati alla gestione siccome chi gestisce l'impresa di norma coincide con i soci anziani.

Il disegno istituzionale e delle organizzazioni offre una possibilità di miglioramento nel senso che la definizione di regole condivise e dirette a limitare le fonti di possibili contrasti di interesse derivanti dalla eterogeneità delle preferenze può permettere di ottenere

[10] Nelle parole dello stesso Hansmann (1996, p. 94), con riguardo alle cooperative di lavoro: "Employee ownership is correspondingly rare among those firms – which constitute the overwhelming bulk of all large firms today – in which production requires the joint effort of large numbers of employees with different skills

miglioramenti di efficienza anche a livello dei costi di gestione dell'organizzazione. Hansmann non insiste su questo tema a non trae conclusioni sulla potenzialità di riduzione dei costi derivante da un appropriato processo di disegno organizzativo e istituzionale, ma cita l'esempio del gruppo di cooperative basche di Mondragon per mettere in evidenza la possibilità di gestire una forza lavoro fortemente eterogenea attraverso la definizione di una appropriata architettura istituzionale.

3.1. I fallimenti del mercato all'origine delle imprese cooperative nella teoria di Hansmann

Si è già detto che, negli scritti di Hansmann, le principali tipologie di fallimenti del mercato che possono portare alla nascita di organizzazioni produttive non controllate dai portatori di capitale sono il monopolio sul mercato dei prodotti, il monopsonio sul mercato dei fattori, *in primis* sul mercato del fattore lavoro, le asimmetrie informative ed il conseguente razionamento sul mercato del credito e delle assicurazioni. Hansmann ha buon gioco nel dimostrare che una grossa varietà di organizzazioni cooperativistiche nasce proprio per fronteggiare questi fallimenti. L'evidenza empirica da lui apportata è tesa a dimostrare che laddove il completamento ed il perfezionamento dei mercati di riferimento tenda a ridurre i fallimenti che avevano dato adito alla creazione di imprese cooperative o organizzazioni nonprofit, le imprese di capitale torneranno a prevalere, o, quantomeno, saranno di nuovo in grado di competere con le imprese cooperative le quali, quindi, si caratterizzano come organizzazioni transitorie.

Questa caratterizzazione delle imprese cooperative nasce dal presupposto che i mercati popolati dalle imprese di capitale siano sempre completabili e che, quando non lo sono, siano l'incompletezza del mercato e i suoi fallimenti ad indurre la creazione di organizzazioni diverse da quelle capitalistiche, e non i fallimenti delle istituzioni capitalistiche di per sé. In altri termini, non si prende in considerazione il fatto che alcune tipologie di organizzazioni non capitalistiche nascono proprio per rimediare a limiti che caratterizzano le imprese di capitale, e che questi limiti sono superabili solo in presenza di organizzazioni con un diverso

---

performing different tasks, so that the productivity of individual employees is difficult to assess with any precision".

assetto proprietario. Inoltre, non si riconosce alle organizzazioni non capitalistiche la possibilità di essere efficienti. A causa della diminuzione degli incentivi derivante dall'assenza della motivazione del profitto, e a causa dell'impossibilità di controllare adeguatamente il management in organizzazioni prive di quote di capitale di rischio vendibili sul mercato, tutte le organizzazioni non capitalistiche sono condannate ad essere meno efficienti delle imprese di capitale. e, quindi, almeno in un processo evolutivo di lungo periodo, transitorie.

Per fare alcuni esempi, Hansmann afferma che le banche cooperative sono nate negli Stati Uniti in presenza di asimmetrie informative e razionamento sul mercato del credito per i piccoli risparmiatori. Mentre fino al primo dopoguerra il piccolo risparmio era gestito quasi esclusivamente dalle banche cooperative e nonprofit *(Saving Banks)*, il completamento e la regolamentazione dei mercati del credito hanno permesso la diffusione delle banche commerciali, la cui quota di mercato è in crescita, anche se queste, tendendo ad investire in progetti più rischiosi, continuano a presentare tassi di fallimento più elevati nei periodi di recessione rispetto alle banche mutualistiche. Benché egli riesca a dimostrare la possibilità della diffusione di banche di tipo commerciale anche in presenza di asimmetrie informative rilevanti, rimane vero che le banche di tipo cooperativo sembrano le uniche in grado di ridurre i rischi di fallimento fino al punto da renderli negligibili. Allo stesso modo, facendo riferimento ai fallimenti del mercato del lavoro, benché lo sviluppo e la regolamentazione del mercato del lavoro sembri essere in grado di dare sufficienti garanzie in termini di livelli reddituali e sicurezza del posto di lavoro ai lavoratori impiegati dalle imprese di capitale, le cooperative di lavoro sono in grado di garantire maggiore stabilità del posto di lavoro, essendo nate per tutelare la posizione del socio lavoratore e non per massimizzare il valore delle quote di capitale investito. A ciò si aggiunga che le cooperative di lavoro nascono anche nei casi in cui il fattore lavoro è quello strategico, quindi è quello che subirebbe il rischio maggiore di comportamenti scorretti da parti degli altri *stakeholder* nel caso in cui non fosse anche il fattore che controlla l'impresa. Un esempio è di nuovo costituito dalle *partnership* professionali, le quali spesso incorporano un livello molto elevato di capitale umano e ed un livello limitato di capitale fisico che, per di più, di norma non è specifico alla singola organizzazione. In questo tipo di situazione l'attribuzione della proprietà ai portatori del fattore lavoro appare addirittura naturale e, quindi, più efficiente. Questa argomentazione contribuisce ad indebolire ulteriormente la tesi di transitorietà delle imprese cooperative.

La possibilità di *discriminare rispetto al prezzo* è un altro esempio di limite nelle possibilità operative delle imprese di capitale che non può essere superato dal semplice completamento e regolamentazione del mercato. Quanto i costi fissi di fornitura di un particolare servizio sono particolarmente elevati rispetto ai costi variabili e la domanda non è sufficientemente forte da coprire i costi medi, la discriminazione di prezzo può permettere la fornitura del servizio. In questo ambito, esempi spesso citati sono quelli della fornitura di servizi alla prima infanzia (asili nido) e la gestione di spettacoli teatrali.

La possibilità di attuare la discriminazione di prezzo è legata ad un almeno parziale controllo o ad un forte coinvolgimento degli utenti nella gestione dell'impresa, allo scopo di rendere endogena la disponibilità a rivelare il reale prezzo di riserva che ciascun utente è disposto a pagare per il servizio. Gli utenti caratterizzati da un prezzo di riserva particolarmente elevato tenderanno a diventare proprietari o soci dell'organizzazione (Grillo, 1992). La caratterizzazione *multistakeholder* delle imprese cooperative è in grado di favorire un adeguato ruolo per gli utenti nella gestione dell'impresa, e di permettere per questa via una efficace discriminazione di prezzo. Non lo stesso è vero nel caso delle imprese di capitale, per le quali l'incentivo per i consumatori a non rivelare il proprio prezzo di riserva è ineliminabile.

Questi rilievi portano a concludere che le caratteristiche delle imprese cooperative non sono mai perfettamente replicabili dalle imprese for-profit e che, quindi, la scelta tra le due forme organizzative non può essere necessariamente a favore dell'una piuttosto che dell'altra, dipendendo questa scelta ad esempio dalle preferenze dei lavoratori ovvero dei risparmiatori o dei consumatori, ancor prima che dalla loro efficienza e competitività sul mercato. Le forme cooperativistiche non sono quindi necessariamente organizzazioni transitorie, ma vere e proprie alternative alle imprese controllate dai portatori del fattore capitale, che spesso emergono in presenza di fallimenti del mercato, ma che possono conservarsi indefinitamente sulla base della libera scelta dei loro soci e delle loro caratteristiche di efficienza e di competitività. Ferma restando la maggiore diffusione delle imprese di capitale, varie caratteristiche delle attività economiche possono consigliare il ricorso alla forma cooperativa, anche a prescindere dalla presenza di fallimenti del mercato.

Dopo aver precisato che le cooperative mostrano comportamenti economici non perfettamente replicabili dalle imprese di capitale, è anche importante sottolineare che esse possono rivestire

un ruolo sociale diverso e non replicabile. A livello di pura mutualità interna lo sviluppo delle imprese cooperative si basa su processi di socializzazione di tipo orizzontale basati su criteri di reciprocità, equità e fiducia che non sono riproducibili con le stesse caratteristiche in organizzazioni di tipo diverso, ed ogni tipologia organizzativa tenderà a raggiungere adeguati livelli di competitività e di efficienza a partire da un diverso mix di incentivi (Bacchiega e Borzaga, 2001; Borzaga e Depedri, 2004; Borzaga e Tortia, 2004). Nella letteratura sulla teoria dell'impresa autori come Milgrom e Roberts (1988, 1990) mettono in evidenza che l'esercizio dell'autorità e del controllo, nonché tutte le attività connesse ad influenzare tale esercizio, implicano un livello di costi non trascurabile. Organizzazioni caratterizzate da strutture di governo più democratiche che favoriscono una migliore circolazione delle informazioni e l'instaurarsi di rapporti fiduciari tra lavoratori e manager possono essere in grado di ridurre tali costi rispetto ad altre forme organizzative caratterizzate da maggiore intensità gerarchica, soprattutto quando il fattore di produzione strategico sia diverso dal capitale.

Se poi si prende in considerazione la capacità delle diverse forme organizzative di generare esternalità positive e di contribuire alla formazione del capitale sociale, o di svolgere una funzione distributiva nei confronti di gruppi sociali svantaggiati, appare di nuovo evidente come il comportamento e le caratteristiche delle imprese cooperative, assieme ad altre tipologie di organizzazioni con scopo di lucro limitato, sia del tutto peculiare. La vocazione sociale delle cooperative è strettamente legata alla tutela delle prerogative di fasce sociali svantaggiate e si sviluppa a livello locale sulla base della conoscenza dei processi di esclusione specifici al singolo territorio. La produzione di esternalità positive specifiche al territorio anche a partire dal solo criterio di mutualità interna appare indiscutibile e distintivo, quindi non replicabile con le stesse caratteristiche da parte di altre forme organizzative.

Il criterio della responsabilità sociale d'impresa, la funzione distributiva e la partecipazione di un gruppo allargato di *stakeholder* caratterizzano l'evoluzione delle imprese sociali in genere, e non sono necessariamente riconducibili alla forma cooperativa. Tuttavia, per quanto fin qui detto, sembra di poter affermare che le imprese cooperative sono in grado di interpretare questi criteri con modalità differenti dalle altre forme organizzative, proprio a partire dal loro radicamento locale e dai loro processi organizzativi di tipo orizzontale, che tendono a coinvolgere tanto i soggetti forti, quanto quelli svantaggiati.

4. I limiti dei modelli di Ward e di Hansmann

Pur rappresentando i due filoni di ricerca più proficui nello studio delle imprese controllate da soggetti diversi dai portatori del fattore capitale, a nostro avviso i modelli di Ward e di Hansmann presentano alcuni limiti, che verranno ora messi in evidenza allo scopo di creare la base per l'introduzione di argomentazioni tese a superare tali limiti.

Il primo limite è che entrambi i modelli non approfondiscono a sufficienza gli aspetti dinamici legati al mutamento organizzativo. Il modello di Ward parte da una rappresentazione stilizzata dell'operare delle imprese controllate dai lavoratori utilizzando una funzione di produzione neoclassica. La sua estensione dinamica nel modello di Furubotn e Pejovich per lo studio dei processi di accumulazione di capitale prende in considerazione un sistema nel quale l'intero stock di capitale è socializzato e i lavoratori detengono il diritto al suo usufrutto. Tale modello, dunque, si occupa di una forma organizzativa e proprietaria molto specifica, legata all'esperienza storica Jugoslava, senza prendere in considerazione uno schema istituzionale più ampio e onnicomprensivo, e ancor meno la sua evoluzione. Non si prendono in considerazione le tipologie di imprese cooperative che non siano le cooperative di puro lavoro, e neppure nel caso delle cooperative di lavoro si ricostruisce un quadro istituzionale soddisfacente in quanto si escludono tutti quegli schemi proprietari che non siano assimilabili all'usufrutto di uno stock di capitale socializzato. Non si traggono in modo rigoroso le conseguenze del controllo sull'impresa da parte dei lavoratori, la cui posizione continua ad essere assimilata a quella dei lavoratori impiegati dalle imprese di capitale. Il risultato è che il modello di Ward non è in grado di descrivere adeguatamente il comportamento delle imprese cooperative, se non debolmente in relazione alla reazione di queste imprese ad alcuni stimoli di mercato quali la variazione del prezzo del prodotto e del costo del capitale.

In questa prospettiva il modello di Hansmann ha costituito un sicuro passo in avanti, in quanto esso arricchisce notevolmente l'analisi istituzionale e permette di studiare in modo approfondito una grande varietà di forme organizzative e proprietarie sulla base della loro capacità di minimizzare i costi dell'utilizzo del mercato e i costi di proprietà. La debolezza dello schema proposto da Hansmann va ricercata nella tendenza a prendere per date le varie forme organizzative esistenti sul mercato e a studiarne l'evoluzione esclusivamente in relazione al completamento e alla maggiore regolamentazione dei mercati dei prodotti e dei

fattori. Si punta l'attenzione sull'evoluzione dei mercati, ma non sull'evoluzione delle forme organizzative che vi operano. E' quindi il mercato, e non la forma proprietaria, il vero arbitro dell'evoluzione istituzionale. Riteniamo che questo punto di vista sia riduttivo perché tende a ritenere che i tutti i fallimenti del mercato, da quelli legati alle esternalità, a quelli legati al monopolio, al monopsonio e alle asimmetrie informative, fino alla presenza di interessi contrastanti tra diverse classi di *patron*, possano essere superati dal completamento e dalla regolamentazione dei mercati. La forma organizzativa, dunque, riveste importanza secondaria, e a poco vale l'osservazione che alcune forme organizzative siano nate proprio per *superare* una certa tipologia di fallimenti del mercato, con la conseguenza che il superamento di quei fallimenti potrebbe essere impossibile in assenza di innovazione istituzionale. Inoltre, l'esclusiva insistenza sui comportamenti auto-interessati nasconde la possibilità che essi possano essere superati, almeno rispetto ai canoni standard dell'individualismo metodologico, in forme organizzative diverse dalle imprese di capitale operanti sul mercato.

Il secondo limite dei modelli di Ward e di Hansmann è che tendono a trascurare o a sottostimare il ruolo sociale delle imprese cooperative. Fin dalle loro origini, le imprese cooperative hanno rivestito un ruolo sociale che andava al di là della pura produzione e scambio di beni e servizi. In alcuni casi vi sono state istanze emancipative, come nel caso delle prime cooperative di lavoratori, in altre la volontà di evitare costi di intermediazione troppo elevati, come nel caso delle cooperative di consumo e di produttori. Queste istanze si sono concretizzate in organizzazioni di tipo mutualistico, dove la mutualità era principalmente un criterio riferito ai soli soci della cooperativa, benché i principi di emancipazione espressi fossero universali. La limitazione del principio di mutualità ai soli soci delle cooperative ha indotto diversi autori, a partire dall'economista italiano Maffeo Pantaleoni, che anticipò già all'inizio del XX secolo le conclusioni di Hansmann, ad affermare che le cooperative sono organizzazioni economiche come tutte le altre, la cui rilevanza sociale non è superiore a quella delle altre forme organizzative. Si è già sottolineato il fatto che, pur essendo organizzazioni di tipo economico, esse possono essere caratterizzate da mix di incentivi diversi rispetto ad altre tipologie organizzative. Se è vero che adeguati livelli di efficienza possono essere raggiunti a partire da diverse ricette organizzative, allora anche il solo principio di mutualità interna può essere compatibile con relazioni sociali più democratiche e basate su criteri fiduciari. Inoltre, il riconoscimento da parte delle imprese cooperative del'idea di *responsabilità sociale delle imprese* (Sacconi, 2004; Zamagni, 2004) e

l'introduzione in vari ordinamenti giuridici nazionali di organizzazioni *multistakeholder* di tipo cooperativo testimonia la volontà di seguire criteri di interazione sociale che vanno al di là della pura mutualità interna. Da questo punto di vista, le imprese cooperative a più forte rilevanza sociale (in Italia, le cooperative sociali) svolgono un vero e proprio ruolo distributivo in favore di fasce sociali deboli, a prescindere dall'intervento redistributivo dell'attore pubblico. Tale funzione distributiva si concretizza principalmente nella fornitura di beni e servizi sociali al di sotto del prezzo di mercato, nell'utilizzazione di forza lavoro volontaria e nel finanziamento tramite donazioni non distribuibili ai i soci dell'impresa, ma esclusivamente dedicate allo scopo sociale.

Questi elementi emergono in modo parziale e spesso insoddisfacente soprattutto nel modello di Ward, ma, per certi aspetti, anche nel modello di Hansmann. Il modello di Ward, nella sua forma più elementare, parte da assunzioni tipicamente neoclassiche, e, quindi, dall'individualismo metodologico, e tratta il fattore lavoro come semplice fattore della produzione, perfettamente flessibile nel breve periodo. La rilevanza sociale del principio di mutualità tra i soci della cooperativa viene sottaciuta e prevale invece l'idea della massimizzazione del reddito medio dei soci. Le differenze tra la posizione dei soci lavoratori in una cooperativa e quella dei lavoratori impiegati dalle imprese di capitale non hanno un ruolo normativo nel modello e sono relegate agli aspetti descrittivi. Non vengono messe in evidenza peculiarità organizzative connesse al mix di incentivi utilizzati per raggiungere adeguati livelli di competitività. Non si riconosce alla cooperativa alcun ruolo sociale nella forma di esternalità positive legate alla accumulazione di capitale sociale e, tanto meno, una funzione distributiva. In altri termini, la cooperativa è relegata al ruolo di impresa che massimizza il proprio reddito e che, oltretutto, soffre di comportamenti perversi nella risposta agli stimoli del mercato e nell'allocazione intertemporale dei fondi auto-finanziati.

Il modello di Hansmann, anche in questo caso, presenta una analisi più flessibile e ad ampio raggio. Le caratteristiche istituzionali delle varie tipologie di imprese cooperative vengono analizzate in modo approfondito. La mutualità interna è accettata come elemento fondante e le differenze tra la posizione e le prerogative delle varie categorie di soci nelle diverse forme organizzative non vengono messe in secondo piano. Ciò nondimeno, l'autore non sembra riconoscere alla forma cooperativa un ruolo che vada al di là della tutela della mutualità interna. Infatti, le imprese cooperative nascono per porre rimedio a vari fallimenti del mercato e vi pongono rimedio proprio attraverso il principio della mutualità. Sono organizzazioni di

tipo difensivo e transitorio che non nascono per proporre schemi organizzativi innovativi in grado di proporre nuovi criteri di interazione sociale. Le potenzialità delle imprese cooperative nel promuovere la responsabilità sociale delle imprese e la loro capacità di svolgere una funzione distributiva a favore di soggetti economici svantaggiati viene sottovalutata e messa in evidenza solo nel caso delle organizzazioni nonprofit di tipo donativo e connessa esclusivamente alla presenza del vincolo alla distribuzione degli utili. Tuttavia, come spiegano Bacchiega e Borzaga (2001), oltre che lo stesso Hansmann, il vincolo alla distribuzione degli utili è un indicatore molto imperfetto della capacità di una organizzazione di comportarsi in modo responsabile a livello sociale. Altri criteri di tipo organizzativo e connessi alla *mission* sociale vanno presi in considerazione.

5. La cooperativa come impresa sociale

Esiste ormai una vasta letteratura il cui obiettivo è quello di identificare (Borzaga e Defourny, 2001; Evers e Laville, 2004) le caratteristiche di tutte quelle organizzazioni produttive che hanno una spiccata caratterizzazione sociale, o per i loro scopi, esplicitamente espressi negli atti costitutivi, ovvero per le esternalità positive da loro prodotte e per la loro funzione distributiva a vantaggio di fasce sociali svantaggiate. Questo filone di letteratura si è sviluppato indipendentemente dallo studio delle imprese cooperative e si interseca in modo approfondito con le ricerche concernenti la *responsabilità sociale dell'impresa* (Sacconi, 2004; Bruni e Zamagni, 2004; Zamagni, 2004) che puntano, da un lato, ad identificare le forme e gli ambiti della responsabilità sociale, e dall'altro a definire gli strumenti, come i codici etici e l'autoregolamentazione, adatti a supportare i comportamenti socialmente responsabili dell'organizzazione. L'intersezione tra la tradizione cooperativistica e le nuove tematiche corrisponde alla fertilizzazione incrociata di due forme organizzative non necessariamente coincidenti: quella diretta a fini sociali e quella imprenditoriale di tipo cooperativistico.

Lo studio delle imprese cooperative diventa rilevante per questi due filoni di ricerca nel momento in cui si riconosce che essa può avere un ruolo che va al di là della pura produzione e scambio di beni e servizi, ma che si concretizza:

- nella presenza di una *mission* sociale esplicitamente definita;

- nella difesa di diritti di partecipazione, non necessariamente formali, dei redditi e della capacità di fruizione di servizi sociali da parte fasce sociali svantaggiate;

- in una *governance* allargata di tipo *multistakeholder,* fondata sul principio del riconoscimento esplicito e della riconciliazione di interessi potenzialmente contrastanti, ma anche necessari allo scopo di ridurre fenomeni connessi a possibili fallimenti del mercato e alla presenza di asimmetrie informative;

- in altre esternalità positive che contribuiscono alla accumulazione di capitale sociale e alla diffusione di reti fiduciarie a livello locale;

- in una possibile funzione distributiva realizzata attraverso la presenza di lavoratori volontari, di donazioni di lavoro e finanziarie e di vendita di servizi al di sotto del prezzo di mercato.

Tra queste caratteristiche, l'unica che sembra essere connaturata alla forma cooperativa è la seconda, cioè la difesa di diritti di partecipazione e dei redditi di fasce sociali svantaggiate. Le altre caratteristiche non si presentano necessariamente. Si può quindi ritenere che la forma cooperativa, nella sua forma più generale, rispetti solamente i requisiti minimali per essere considerata una tipologia di impresa sociale. In altri termini, le imprese cooperative possono essere ritenute imprese sociali *sui generis,* mentre per essere riconosciute come imprese sociali *in senso stretto* normalmente si ritiene che debbano essere caratterizzate da requisiti ulteriori, benché non necessariamente da tutti quelli elencati. Questa sembra essere la filosofia seguita anche dal legislatore italiano, che nel definire le cooperative sociali (legge n.381, 1991) richiede l'esplicitazione di uno scopo sociale nello statuto dell'impresa. Prevede inoltre la possibilità della presenza di lavoratori volontari soci della cooperativa, i quali però non devono costituire più della metà del totale dei soci. Resta inteso che le cooperative sono libere, benché non obbligate, di adottare codici etici ed altre forme di autoregolamentazione dirette a supportare comportamenti socialmente responsabili. La stessa linea di pensiero è stata seguita anche dal legislatore francese nella definizione delle caratteristiche della SCIC (*Societé Cooperative d'Interet Collectif*), che ricalcano in buona parte quelle delle cooperative sociali italiane (Margado, 2004), ma, a differenza delle cooperative sociali italiane, richiede la partecipazione di almeno tre *stakeholder* al suo governo.

Le caratteristiche sociali delle imprese cooperative sono tornate all'attenzione dei movimenti cooperativi nazionali e internazionali in anni recenti. Nel congresso di Manchester del 1995 l'Alleanza Cooperativa Internazionale ha riscoperto le originarie radici sociali del movimento cooperativo, mettendo in risalto le caratteristiche delle cooperative in quanto imprese impegnate nello sviluppo della comunità di appartenenza, anche a livello di tutela dell'ambiente e di sostegno di un modello di sviluppo eco-sostenibile.

Il rinnovato interesse nei confronti degli aspetti più spiccatamente sociali delle cooperazioni interviene forse come reazione a due decenni nei quali l'obiettivo primario delle cooperative è stato quello di accreditarsi in quanto "imprese" operanti sul mercato, e non solo in quanto organizzazioni non capitalistiche. Il rafforzamento della struttura finanziaria e la razionalizzazione del governo dell'impresa è stato perseguito negli anni '70 e negli anni '80 del secolo scorso allo scopo di promuovere un nuovo modello di impresa appetibile anche dal punto di vista della sua efficienza e competitività. A prescindere dai risultati controversi di questo processo, il suo culmine è stato l'introduzione in diversi paesi di nuovi strumenti finanziari diretti a favorire il coinvolgimento finanziario di attori esterni alla base sociale della cooperativa. A tale scopo si sono introdotti titoli di credito con remunerazione privilegiata e azioni senza diritto di voto. Si è anche prevista la possibilità di una partecipazione di minoranza dei finanziatori nel consiglio di amministrazione dell'impresa. E' nota l'introduzione, in Italia (legge n. 59, 1992), della figura del socio sovventore e delle azioni di partecipazione cooperativa. Altri paesi quali Francia e Spagna hanno seguito un percorso simile a quello italiano (Spear, 2004). La riscoperta delle radici sociali della cooperazione ha, quindi, costituito una reale inversione di rotta, che forse lascia parzialmente insoluti i problemi appena citati, ma che costituisce un "ritorno alle origini" sicuramente salutare quantomeno allo scopo di contrastare una certa tendenza all'isomorfismo che si andava diffondendo rispetto agli stili di gestione e alle politiche di mercato delle imprese private for-profit.

Ricollegandosi allo schema presentato nell'introduzione, si può affermare che la definizione della cooperativa in quanto impresa dalla spiccata caratterizzazione sociale rappresenta il punto più alto di un processo che, al tempo stesso, definisce con maggiore chiarezza le caratteristiche e le potenzialità sociali delle imprese cooperative e recupera le radici sociali del movimento cooperativo, rivalutandone così lo slancio ideale delle origini e contrastando una pericolosa tendenza all'isomorfismo organizzativo e finanziario.

Per quanto riguarda le caratteristiche concrete delle cooperative, in quanto imprese sociali in senso stretto (d'ora in avanti si utilizzerà semplicemente la locuzione "cooperative sociali"), si sostiene (Grimalda e Sacconi, 2003) che esse si basano sulla presenza e sulla partecipazione attiva di attori caratterizzati da comportamenti non strettamente auto-interessati. La possibilità di far emergere mercati di dimensioni ragguardevoli, ma nei quali la domanda potenziale non è in grado di tradursi in domanda effettiva per via della limitata capacità di pagare degli acquirenti è realizzabile solo in presenza di donazioni di lavoro e finanziarie. Queste sembrano essere le caratteristiche di molti dei mercati nei quali le cooperative sociali più si sono diffuse. Il sostegno finanziario di tipo pubblico ed altre forme di donazione costituiscono due dei canali principali attraverso i quali la cooperazione sociale è stata in grado di svilupparsi, accanto al canale puramente commerciale. Le stesse caratteristiche sarebbero difficilmente replicabili in altre tipologie organizzative quali le imprese private for-profit. Il motivo principale è la prevalenza dello scopo di massimizzazione del profitto sugli altri obiettivi dell'impresa. Inoltre, la presenza in queste imprese di maggiori frizioni derivanti da interessi contrastanti tra i detentori del controllo e gli altri stakeholder è difficilmente riconciliabile con fenomeni diffusi di donazioni di lavoro e finanziarie. Infine, l'imposizione di una gerarchia al posto di relazioni orizzontali e partecipative sfavorisce ulteriormente rapporti sociali basati sulla reciprocità e sulla fiducia.

La presenza di cooperative sociali viene riscontrata soprattutto nel settore dei servizi sociali e dei servizi alla persona, ambito nel quale tali imprese sembrano essere in grado di diffondersi più facilmente tanto dei servizi offerti dal settore pubblico, quanto di quelli offerti dalle imprese private for-profit (Borzaga e Musella, 2003). Questi settori sono caratterizzati da una bassa standardizzazione dei servizi offerti, da una forte relazionalità nella somministrazione dei servizi e da una elevata incompletezza dei contratti di lavoro derivante dalle forti asimmetrie informative tra manager e operatori rispetto alla qualità dei servizi somministrati. In altri termini, si riscontrano pronunciati fallimenti tanto sul mercato del prodotto (servizio), quanto sul mercato del lavoro. La diffusione delle cooperative sociali in tali ambiti si riconcilia bene con le motivazioni addotte da Hansmann (1988, 1996) per la nascita e lo sviluppo di organizzazioni nonprofit in mercati caratterizzati da elevate asimmetrie informative sul mercato del prodotto. I limiti alla distribuzione degli utili che caratterizzano le cooperative sociali fin dalla loro prima regolamentazione ne fanno una tipologia di

organizzazione produttiva interpretabile anche sulla base delle categorie tipiche delle organizzazioni nonprofit.

Va infine rilevato che i mercati sui quali si riscontra una maggiore diffusione delle cooperative sociali sono anche caratterizzati da una elevata "pubblicità" dei servizi somministrati. Il carattere quasi-pubblico dei servizi alla persona e di pubblica utilità è dimostrato da una importante presenza del settore pubblico nella loro produzione, ma anche dal grado elevato di non-rivalità di questi servizi. Infatti, dati costi fissi di produzione relativamente elevati, la non-rivalità scaturisce dal basso livello relativo dei costi variabili. Anche in questo caso la diffusione delle cooperative sociali è compatibile con una seconda interpretazione della natura delle organizzazioni nonprofit, quella dovuta a Weisbrod (1975, 1977, 1988). Secondo questo autore, le organizzazioni nonprofit si diffondono principalmente nella produzione di beni pubblici che lo Stato non è in grado di produrre a causa di fallimenti nei processi di decisione collettiva. Lo Stato, infatti, tenderà a produrre i beni richiesti dall'elettore mediano, lasciando così insoddisfatta la domanda di beni pubblici di gruppi più ristretti e marginali di utenti, che sono comunque disposti a finanziare la loro produzione. Le organizzazioni nonprofit vengono allora create spontaneamente dal settore privato proprio per sopperire ai fallimenti di soddisfazione della domanda da parte dello Stato.

Nel complesso, le caratteristiche delle cooperative sociali rappresentano una fruttuosa rielaborazione delle caratteristiche delle più tradizionali organizzazioni nonprofit. I due filoni di ricerca e l'operatività delle stesse organizzazione produttive possono quindi procedere assieme, sempre tenendo a mente la possibile divergenza dei due modelli. Peraltro, la presenza di limiti alla distribuzione degli utili e di riserve di capitale indivisibili, da sempre obbligatori nel sistema italiano,[11] fanno di tutte le cooperative, anche di quelle che non hanno carattere spiccatamente sociale, organizzazioni che condividono alcune caratteristiche rilevanti con il settore nonprofit.[12]

---

[11] Negli ultimi anni, la riforma del diritto societario (legge n. 366, 2001) ha introdotto le cosiddette cooperative a mutualità prevalente, che conservano le caratteristiche di limitazione nella distribuzione degli utili e di presenza di riserve di capitale indivisibili. La categoria residuale costituita dalle cooperative che non hanno mutualità prevalente è la sola che non prevede le suddette caratteristiche.

6. Conclusioni

In questo lavoro ci siamo occupati dei principali filoni di ricerca di economia della cooperazione che trattano il comportamento sul mercato e l'organizzazione interna di imprese di tipo mutualistico, controllate da *stakeholder* diversi dagli apportatori di capitale di rischio. Si è inoltre tentato di introdurre uno schema interpretativo innovativo, in grado di fare maggiore chiarezza sulle radici della creazione delle imprese cooperative e sui loro obiettivi.

Gli approcci sono alquanto distanti da un punto di vista metodologico e, quindi, non facilmente confrontabili. Ciò nondimeno, è stato possibile trarre vari messaggi di certa importanza da tutti e tre gli approcci.

Ognuna delle tre interpretazioni proposte contiene elementi di verità. La prima è quella più debole e non generalizzabile. La seconda è in grado di interpretare piuttosto bene l'esperienza cooperativa dalla nascita fino al secondo dopoguerra e mantiene anche oggi qualche elemento di validità. La terza è quella che meglio interpreta l'evoluzione recente della cooperazione sia in Italia che in Europa. Essa si è tradotta in una maggior attenzione alle ricadute dell'attività delle cooperative sulla comunità e nella nascita di nuove forme di cooperazione a più marcata valenza sociale, come la cooperativa sociale. Da questo schema si evince che le ragioni della rilevanza dell'impresa cooperativa sono alla base del recente sviluppo e diffusione, in Italia, della cooperazione sociale, ma non solo.

Il filone che risale ai contributi iniziali di Ward e Vanek, rientrante essenzialmente nei canoni della scuola neoclassica, prevede alcuni comportamenti perversi, peraltro poco robusti a livello empirico, da parte delle imprese controllate dai lavoratori e individua nell'effetto Furubotn e Pejovich la radice del problema della sotto-capitalizzazione. Per quanto limitati, questi risultati hanno dato vita ad un intenso dibattito concernente gli assetti proprietari delle imprese cooperative, i quali sono confluiti in varie proposte innovative a livello istituzionale, tuttora al vaglio della letteratura specializzata. Lo schema di Furubotn e Pejovich, che prenda in considerazione una sola tipologia di struttura proprietaria, è stato ampliato e generalizzato prima dalla cosiddetta scuola dei diritti di proprietà che nasce con i contributi di Grossman e Hart, e poi dal modello di Hansmann che, a partire da un approccio metodologico neo-

[12] E' chiaro tuttavia che le cooperative sociali, in quanto imprese operanti sul mercato, risultano distanti dai modelli di organizzazioni nonprofit puramente caritativi e volontaristici.

istituzionalista, rappresenta uno schema generale in grado di spiegare tutti gli assetti proprietari di impresa presenti in una economia di mercato, basata sulla libertà d'entrata e sulla competizione tra organizzazioni produttive.

Sebbene il modello di Hansmann costituisca uno strumento di grande utilità, esso sembra essere alquanto debole da un punto di vista dinamico, nel senso che descrive un processo evolutivo i cui attori sono categorie organizzative date. In altri termini, scarsa attenzione viene riservata all'evoluzione delle forme organizzative stesse. Poco peso viene dato al ruolo del disegno istituzionale che può essere alla base di innovazioni migliorative nella struttura organizzativa e negli assetti proprietari. Inoltre, il mercato e, quindi, l'efficienza dei processi produttivi e organizzativi, è ritenuto l'unico criterio in base al quale giudicare il potenziale evolutivo delle varie organizzazioni, facendo scarso riferimento al fatto che gli stessi risultati di efficienza possono essere raggiunti da diverse forme organizzative utilizzando diversi mix di incentivi.

Nello schema da noi proposto nell'ultima parte del lavoro si è tentato di tenere più adeguatamente conto delle potenzialità del disegno istituzionale come strumento in grado di portare elementi di innovazione e di miglioramento nei vari modelli organizzativi e delle imprese cooperative in particolare. Inoltre, si sono approfondite maggiormente, rispetto al modello di Hansmann, le motivazioni della nascita delle imprese cooperative per mettere in luce le radici dello sviluppo di questo modello istituzionale. Tali radici sembrano andare al di là di pure considerazioni di efficienza. Fermo restando il criterio dell'efficienza e della competitività come parametri cruciali per valutare il potenziale di diffusione di una certa forma organizzativa, le motivazioni alla base della nascita di tali organizzazioni, ad esempio la difesa dei livelli reddituali di alcune categorie sociali ovvero la fornitura di servizi sociali che il mercato non è in grado di produrre autonomamente, costituiscono la base migliore per comprenderne l'evoluzione e le potenzialità di miglioramento, soprattutto in termini di architettura istituzionale. L'esempio di Mondragon, con la sua elevata complessità e perfezionamento istituzionale, può indicare che il disegno di appropriate istituzioni che governino l'accumulazione di capitale e il governo dell'organizzazione può favorire processi più razionali e stabili anche nel caso delle imprese cooperative.

Riferimenti bibliografici

Alchian A. - Demsetz H. (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, *American Economic Review,* vol. 62, December, pp. 777-795.

Bacchiega A. e Borzaga C. (2001), Social Enterprise as a Incentive Structures, in Borzaga C. e Defourny J., The Emergence of Social Enterprise, London, Routledge, pp. 273-295.

Bacchiega A. e Borzaga C. (2003), The Economics of the Third Sector: Toward a More Comprehensive Approach, in Anheier H.K. e Ben-Ner A. (a cura di), The Study of the Nonprofit Enterprise. Tbeories and Approaches, New York, Kluwer Academic, Plenum Publishers, pp. 27-48.

Bonin J. P. - Jones D. C. - Putterman L. (1987), *Economics of Co-operation and the Labour Managed Economy*, London, Harwood Academic Publishers.

Bonin J. P. - Jones D. C. - Putterman L. (1993), Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives: Will Ever the Twain Meet?, *Journal of Economic Literature,* vol. XXXI, September, pp. 1290-1320.

Borzaga C. e Defourny J. (a cura di) (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London, Routledge.

Borzaga C., Depedri S. (2004), Interpersonal Relations and Job Satisfaction: Some Empirical Results in Social and Community Care Services, in Gui B. e Sugden R. (eds.) (2004), Economics and Social Interaction: Accounting for Interpersonal Relations, Cambridge, Cambridge University Press, *forthcoming*.

Borzaga C e Musella M. (a cura di) (2003), Produttività ed efficienza nelle organizzazioni non profit. Il ruolo dei lavoratori e delle relazioni di lavoro, Trento, Edizioni 31.

Borzaga C. e Tortia E. (2004), Worker involvement in entrepreneurial nonprofit organizations. Toward a new assessment of workers' perceived satisfaction and fairness, Discussion Papers del Dipartimento di Economia, Università di Trento, n. 7, 2004.

Bruni L. e Zamagni S. (2004), *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica,* Bologna, Il Mulino.

Coase R. (1937), The Nature of the Firm, *Economica,* vol. 4, pp. 386-405.

Domar E. D. (1966), The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative, *American Economic Review,* vol. 56, no. 3, pp. 734-757.

Drèze, J. H. (1976) "Some Theory of Labour Management and Participation", *Econometrica,* vol. 44, n. 6., pp. 1125-1139.

Evers, A. e Laville, J.-L. (a cura di) (2004), *The Third Sector in Europe,* Cheltenham, Edward Elgar.

Furubotn E. G. - Pejovich S. (1970), Property Rights and the Behaviour of the Firm in Socialist State: The

Example of Yugoslavia, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 30, no. 5, pp. 431-454.

Grillo M. (1992), Cooperative di consumatori e produzione di beni sociali, in Granaglia E. e Sacconi L. (a cura di), *Cooperazione, benessere e organizzazione economics,* Milano, Franco Angeli, pp. 95-138.

Grimalda G. e Sacconi L. (2003), "La costituzione dell'impresa nonprofit: ideali, conformismo e reciprocità", in Borzaga C. E Musella M. (a cura di), Produttività ed efficienza nelle organizzazioni non profit. Il ruolo dei lavoratori e delle relazioni di lavoro, Trento, Edizioni 31, pp. 85-128.

Grossman S. J. - Hart O. D. (1986), The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, *Journal of Political Economy,* vol. 94, no. 4, pp. 691-719.

Gui B. (1985), Limit to External Financing: A Model and an Application to Labour-Managed Firms, in Jones D. C. - Svejnar J. (eds.), *Advances in the Economic Analysis of Participatory and Labour managed Firms,* vol. 1, London, Jai Press Inc., pp. 107-120.

Hansmann, H. (1988), Ownership of the Firm, *Journal of Law, Economics and Organisation,* vol. IV, no. 2, pp. 267-304.

Hansmann, H. (1996), *The Ownership of the Enterprise*, Harvard, Harvard University Press.

Hart O. D. (1990), An Economist Perspective on the Theory of the Firm, in Williamson O. E. (a cura di), *Organisation Theory,* New York, Oxford University press, pp. 154-171.

Hart O. D. - Moore J. (1990), Property Rights and the Nature of the Firm, *Journal of Political Economy,* vol. 98, no. 6, pp. 1119-1158.

Hart O. D. - Moore J. (1996), The Governance of Exchanges: Members' Cooperatives versus Outside Ownership, *Oxford Review of Economic Policy,* vol. 12, no. 4, pp. 53-69.

Jensen M. - Meckling W. (1976),The Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics,* vol. 3, no. 4, pp. 305-360.

Jensen M. - Meckling W. (1979), Rights and Production Functions: An Application to Labour-Managed Firms and Codetermination, in *Journal of Business,* vol. 52, no. 4, pp. 469-506.

Margado A. (2004), La Società Cooperativa di Interesse Collettivo (SCIC); *Impresa Sociale,* n. 4, *imminente.*

Marglin S. (1974), What Do Bosses Do? The Origin and Functions of Hierarchy in Capitalist Production, *Review of Radical Political Economy,* vol. 6, pp. 178-230.

McCain R. A. (1977), On the Optimum Financial Environment for Worker Cooperatives, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, vol. 37, no. 3-4, pp. 355-384.

McPherson I. (2004), Il movimento cooperative e le comunità contemporanee, *Impresa Sociale,* n. 4, *imminente.*

Meade J. E. (1972), The Theory of Labour-Managed Firms and Profit-Sharing, *The Economic Journal,* vol. 82, March, Supplement, pp. 401-428.

Meade J. E. (1980), Labour Co-operatives, Participation and Value-Added Sharing, in Clayre A. (eds.), *The Political Economy of Co-operation and Participation. A Third Sector*, Oxford, Oxford University Press, pp. 88-108.

Milgrom P. e Roberts J. (1988), An Economic Approach to Influence Activities and Organizational Responses, *American Journal of Sociology,* vol. 94, pp. S154-179.

Milgrom P. e Roberts J. (1988), Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity, in Alt. J. E. e Shepsle K. A. (a cura di), *Perspectives on Positive Political Economy,* Cambridge, Cambridge University Press.

Munkner H.-H. (2004), Le cooperative multi-*stakeholder* e il loro inquadramento legale, *Impresa Sociale,* n. 4, *imminente.*

Pagano U. - Rowthorn R. (1994), The Economics of Self Sustaining Ownership Systems, Siena, Quaderni del Dipartimento di Economia Politica, no. 160.

Tortia E. C. (2003), Property Rights, Distribution of Value Added, and Accumulation of Capital in Labour Managed Firms, *Economia Politica,* vol. XIX, n. 2, pp. 251-285.

Tortia E. C. (2005), Accumulation of Capital and Divisible Reserves in Labour Managed Firms, *Corporate Ownership & Control,* vol. 2, n. 3, *forthcoming*.

Sacconi L. (2004), Responsabilità sociale come *governance* allargata d'impresa: un'interpretazione basata sulla teoria del contratto sociale e della reputazione, LIUC Papers n. 143, Serie Etica, Diritto ed Economia.

Spear R. (2004, L'organizzazione dell'offerta dei servizi di *welfare* in Gran Bretagna, *Impresa Sociale,* n. 4, *imminente.*

Vanek J. (1970), *The General Theory of Labour Managed Market Economies,* New York, Ithaca, Cornell

Vanek J. (1977), *The Labor-managed Economy: Essays,* New York Ithaca, Cornell University Press.

Ward B. (1958), The Firm in Illyria: Market Syndacalism, *American Economic Review,* vol. 48, September, pp. 566-589.

Weisbrod B.A. (1975), Toward a Theory of the Voluntary Nonprofit Sector in a Three-sector Economy, in Phelps E.S. (a cura di), Altruism, Morality, and Economic Theory, New York, Rusell Sdage Foundation.

Weisbrod B.A. (1977), The Voluntary Nonprofit Sector, Lexington Mass., Lexington Books.

Weisbrod B. A. (1988), *The Nonprofit Economy*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Williamson O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism,* New York, The Free Press.

Zamagni S. (2004), L'ancoraggio etico della responsabilità sociale d'impresa e la critica della RSI, Working Paper CLEONP n. 1, Università di Bologna, Facoltà di Economia (Forlì).