

Verso lo sviluppo di un nuovo modello per
l'analisi dell'impegno dei lavoratori
nell'impresa cooperativa: idee e spunti dalla
letteratura

Michele Alessandrini

Quaderni

Fondazione Ivano Barberini

Per lo studio e la divulgazione
della Storia e Civiltà della Cooperazione

Si ringrazia  **MANUTENCOOP** *per il contributo*

Michele Alessandrini*

(Fondazione Barberini e Luiss)

**VERSO LO SVILUPPO DI UN NUOVO MODELLO
PER L'ANALISI
DELL' L'IMPEGNO DEI LAVORATORI
NELL' IMPRESA COOPERATIVA:
IDEE E SPUNTI DALLA LETTERATURA**

Dicembre 2012

* Desidero ringraziare: innanzitutto il prof. Marcello Messori, per il costante aiuto con cui mi è stato pazientemente vicino e per la generosa e instancabile disponibilità dimostrata durante tutta la supervisione delle mie ricerche in questi ultimi due anni; la Fondazione Barberini, per avermi dato la preziosa possibilità di conoscere, studiare e apprezzare il mondo delle cooperative e di continuare il mio percorso di studi e di ricerca; l'università LUISS di Roma, per avermi offerto gli spazi, le strutture e gli strumenti indispensabili per poter intraprendere e portare a termine le mie ricerche. Questo lavoro è dedicato a mia sorella Francesca.

1. Introduzione

Questa rassegna di letteratura, inerente principalmente all'impresa cooperativa, ha l'obiettivo di analizzare gli spunti e le idee che hanno poi permesso di realizzare il modello Alessandrini-Messori (2012) incentrato sulle principali differenze, in termini di *governance*, fra impresa capitalistica e impresa cooperativa. Di conseguenza, non rappresenta la sintesi dei principali contributi di ricerca alla teoria sull'impresa cooperativa – del resto vi sono già interessanti lavori a riguardo, come ad esempio quello proposto da Bonin, Jones e Putterman (1993) - ma piuttosto la traccia teorica che ha permesso di individuare le principali ipotesi alla base del modello.

La presente rassegna ripercorre dunque gli 'step' teorici che hanno guidato i due autori nella formulazione dello stesso, consentendo così di fornire ulteriori spunti per futuri approfondimenti su un dibattito – quello fra impresa cooperativa e impresa capitalistica – ormai quasi definitivamente scomparso dalle tematiche di ricerca economica. Il contributo principale del modello, infatti, è proprio quello di riaccendere e stimolare una più accurata riflessione sui punti di forza e di debolezza di tale organizzazione di impresa alternativa rispetto alla tradizionale impresa capitalistica, riflessione resa ancor più necessaria dopo la scomparsa di quelle dottrine politiche che troppo spesso hanno confinato la cooperativa in una dimensione occlusa e distorta dall'ideologia. In realtà la cooperativa ha da sempre dimostrato spiccate capacità di sopravvivenza nelle più tradizionali economie di mercato e di coesistenza – concorrenziale – con le imprese capitalistiche. Basti considerare che, nel 2010, la somma dei soci-lavoratori e soci-consumatori ammontava a più di un miliardo di persone nel mondo (ICA, 2011).

Già Walras nel 1865 – molto prima dell'avvento di quei sistemi politici che avrebbero poi utilizzato la cooperativa come nucleo principale dell'organizzazione economica – aveva dedicato parecchia attenzione alle 'associazioni popolari di consumo, produzione e credito'. Molto spesso, però, si è creduto che la cooperativa fosse incompatibile con un sistema basato sul libero mercato. Ciò ha portato, ancor più incredibilmente e ingiustificatamente, alla quasi totale scomparsa della cooperativa dai libri di testo di economia

(micro e macro), creando così un pericoloso vuoto nell'insegnamento delle materie economiche (Kalmi, 2007) – e al tempo stesso una cieca fiducia in un'unica forma di organizzazione d'impresa, quella capitalistica. Da qui l'esigenza di riaprire, almeno in Italia, il dibattito su una forma di organizzazione di impresa che è in grado di competere e soprattutto di vitalizzare il mercato, offrendo un'alternativa spesso più efficace e duratura alla più tradizionale impresa gestita dai proprietari del capitale. A ben vedere, inoltre, come sostiene Hansmann (1996), la tradizionale impresa in mano ai capitalisti non è altro che un particolare tipo di cooperativa di produzione, ovvero una cooperativa di capitali dove i soci sono coloro che conferiscono il capitale. Concepire tutte le forme di impresa come cooperative potrebbe essere un primo importante passo nel riconoscere la pluralità e le differenti possibilità di organizzazione dell'attività imprenditoriale *già* esistenti nelle economie di mercato in tutte le parti del mondo.

La seguente rassegna è pertanto organizzata ripercorrendo i quesiti che sono stati posti per lo sviluppo del modello. In particolare si è partiti innanzitutto dalla definizione di *governance* per poter delineare il quadro teorico entro cui specificare i concetti di '*proprietà*' e '*controllo*'. Su questo aspetto, i lavori di Hansmann (1996) e Zingales (1998) sono stati presi come principali punti di riferimento. La successiva tappa è stata quella di ricercare un framework teorico che potesse fare da riferimento per la struttura generale del modello. Poiché la *governance* è definita dall'esistenza di contratti incompleti e, pertanto, necessita di meccanismi sia di incentivo che di monitoraggio, il framework più inerente è risultato essere la teoria principale-agente (Rees 1985a,b; cfr. inoltre Holmstrom e Milgrom 1991). Il terzo 'step' ha riguardato la scelta della funzione di produzione. A riguardo si è cercato di identificare una funzione di produzione che potesse in qualche modo risaltare maggiormente le relazioni fra il principale e l'agente e che potesse meglio descrivere i 'legami' più solidaristici e stringenti presenti nelle imprese cooperative. Si è trovato pertanto nella funzione 'O-Ring' (OR) proposta da Kremer (1993) un valido spunto per poter poi modellare la funzione di produzione alla base del modello. Infine, ed è l'aspetto più interessante, non si poteva concepire un modello sulle imprese cooperative senza tentare di

inserire nella trattazione l'aspetto più rilevante che contraddistingue e definisce l'impresa cooperativa stessa, ovvero la '*ragione sociale*' o '*principio di mutualità*'. Quest'ultimo aspetto è stato purtroppo ampiamente trascurato dalla letteratura economica e soprattutto nelle sue specificazioni matematiche. Effettivamente la ragione sociale diventa difficile da rappresentare in un modello, data la caratteristica spesso 'intangibile' di tale variabile. E' tuttavia alquanto vero che escludere dalla trattazione l'aspetto principale specificante la natura stessa della cooperativa renderebbe il confronto fra le due imprese poco significativo. In realtà già Sen nel 1966 aveva proposto una semplice soluzione per rappresentare nel modello proposto la – da lui definita – *social consciousness*. Il recente contributo di Brada-Mendez (2009) che, tra l'altro, utilizza la sopracitata funzione OR di Kremer, offre un'ulteriore spunto per la definizione del principio di mutualità all'interno di una struttura modellistica.

La struttura del presente lavoro rispecchia gli 'step' appena definiti. La sezione successiva descrive i concetti di governance, proprietà e controllo con lo scopo di delineare una teoria dell'impresa in cui inquadrare lo sviluppo del modello. La sezione 3 traccia le caratteristiche fondamentali della teoria dei costi di agenzia e della relazione principale-agente. La sezione 4 è dedicata alla tecnologia di produzione e descrive la funzione di produzione 'O-Ring'. La sezione 5 è invece dedicata alla trattazione dell'importanza dell'inclusione della ragione sociale nel modello. Infine, l'ultima sezione riassume le principali conclusioni di tale rassegna. Rimane volutamente fuori la trattazione del problema del 'sottoinvestimento' nelle imprese cooperative e delle difficoltà che esse incontrano nella ricerca di finanziamenti. In realtà il modello che verrà proposto conferma, nelle conclusioni, questa difficoltà, pur partendo da ipotesi semplificatrici sulle caratteristiche del capitale nelle due tipologie di impresa. E su questo aspetto che i possibili sviluppi futuri del modello dovranno concentrarsi. Tale rassegna e il successivo modello non sono infatti un punto d'arrivo, ma piuttosto dovrebbero essere concepiti come uno 'start-up' per futuri approfondimenti, ricerche e analisi.

2. La *governance*, proprietà e controllo

Seguendo la definizione proposta da Williamson (1985), Zingales (1998) identifica il *governance system* come quel sistema complesso di restrizioni che modellano il processo di negoziazione ex-post sulle quasi-rendite¹ generate nel corso del rapporto. Tale definizione presuppone la non-completezza dei contratti, la quale è assicurata dall'impossibilità di determinare specificatamente la divisione del surplus in ogni possibile situazione. Ne consegue la creazione di un'interessante distinzione tra decisioni fatte ex-ante (quando le due parti entrano in relazione e gli investimenti iniziali sono irrecuperabili) ed ex-post (quando la quasi-rendita, o surplus, viene divisa). Dunque tale definizione presuppone che la relazione generi delle rendite e che esse non possano essere perfettamente allocate ex-ante.

La definizione di *governance* è strettamente collegata e complementare a quella di *impresa*. Nella letteratura economica si possono individuare tre principali teorie dell'impresa. Un primo filone di letteratura riguarda la teoria *neo-istituzionalista* (Coase 1937, Williamson 1973, 1979), in cui l'impresa viene concepita come un'organizzazione complessa, caratterizzata dalla capacità di internalizzazione di un insieme di nessi contrattuali subordinati a relazioni di autorità. Un secondo filone descrive l'impresa come un *nesso di contratti* (Alchian e Demsetz, 1972); tutte le decisioni vengono prese ex-ante ed eseguite ex-post e tutti i conflitti, compresa la suddivisione e assegnazione delle quasi-rendite, vengono risolti ex-ante. La corporate *governance* diventa quindi una versione più complessa della standard *governance* contrattuale. Una terza teoria, riconducibile ai lavori di Grossman e Hart, 1986 e Hart e Moore, 1990, identifica l'impresa come un insieme di *assets fisici* che sono in

¹ Le quasi-rendite rappresentano la remunerazione eccedente il costo opportunità di un' investimento con costi non recuperabili (sunk costs). L'esempio che fa Zingales è il seguente: un acquirente e un venditore/produttore di un macchinario specifico. Si concordano sulle specifiche e il prezzo. Per produrlo ci vuole tempo, nel quale potrebbero verificarsi degli eventi che potrebbero alterare i costi di produzione e/o la volontà dell'acquirente nel concludere l'accordo. Inoltre, una volta che la produzione ha iniziato il suo processo, entrambi gli attori si trovano in una situazione di monopolio bilaterale rispetto al mercato. La specificità del macchinario gli conferisce un valore che è più alto per l'acquirente rispetto a quanto lo sia per il mercato, mentre il produttore ha probabilmente il costo più basso per finire il macchinario. La differenza fra ciò che le due parti possono generare insieme e quanto invece possono ottenere rappresentano un surplus (quasi-rendita), che deve essere poi diviso ex-post.

comproprietà. La proprietà ha importanza perché conferisce il diritto di decidere in tutte le circostanze non specificate dal contratto iniziale. Si sposta pertanto l'attenzione dalla governance ex-ante a quella ex-post. Poiché l'impresa è definita dal suo elemento non-contrattuale, ovvero l'allocazione della proprietà, la corporate governance (al contrario della governance contrattuale) si identifica pertanto nell'effetto dell'elemento non-contrattuale.

Seguendo principalmente questo terzo filone Zingales identifica l'impresa come un *nesso di investimenti specifici* in capitale fisico e in capitale umano: una combinazione di assets e persone reciprocamente specializzati (Rajan e Zingales 1997 e 1998; cfr. anche Nelson e Winter 1982). Tale definizione, che attribuisce maggior importanza al concetto neo-istituzionalista di *investimento specifico*, riconosce esplicitamente che l'impresa è una *struttura complessa che non può essere istantaneamente replicata*. Solo in un mondo in cui i contratti sono contingenti a variabili osservabili solo in futuro e dunque costosi da scrivere ex-ante vi è spazio per la governance ex-post. Inoltre, solo in un mondo di contratti incompleti si può definire cosa sia un'impresa e discutere sulle caratteristiche della corporate governance. La corporate governance infatti: influenza gli incentivi a investire; altera il grado di asimmetria informativa tra le parti, il livello dei costi di coordinamento etc, ovvero influenza il valore totale alterando l'efficienza della contrattazione ex-post; infine, influenza il valore del surplus totale determinando e distribuendo il livello di rischio.

Le definizioni di governance e di impresa sollevano implicitamente il problema dell'allocazione del *controllo*. L'allocazione del controllo è importante in quanto influenza la divisione del surplus. La questione di chi dovrebbe controllare l'impresa può essere ripensata nei seguenti termini: chi, fra coloro che investono (capitalisti, lavoratori, fornitori o consumatori), ha bisogno di maggior protezione nella contrattazione ex-post? La rischiosità dell'investimento dunque definisce sequenzialmente il soggetto che controlla l'impresa - il *patron* secondo il termine utilizzato da Hansmann -, la *governance* e quindi la *forma* di impresa. L'impresa diventa, così, una combinazione di attività e di individui specializzati; e l'appropriazione dei

redditi residuali spetta agli agenti che hanno effettuato gli investimenti più specifici e – dunque – più rischiosi.

Mentre Zingales e Hansmann lasciano aperta la questione su chi effettivamente deve esercitare il controllo dell'impresa, la teoria proposta da Grossman-Hart-Moore lo identifica negli azionisti, o, più in generale, in coloro che provvedono al finanziamento dell'impresa, poiché chi fornisce finanziamenti all'impresa è potenzialmente a rischio essendo *esterno* all'impresa, a differenza invece degli assets produttivi (capitale umano, impianti e macchinari etc..) che rimangono normalmente di *pieno possesso* dei fornitori *interni* ad essa. E' pur vero, tuttavia, come dimostrato da gran parte della letteratura empirica sull'argomento (Maher e Andersson 1999), che il grado di concentrazione del controllo fra gli azionisti genera costi e benefici che possono essere influenzati da molteplici fattori sia esterni (es. sistema istituzionale) che interni (es. tecnologia) all'impresa. Ciò implica che a priori è difficile stabilire il grado ottimale di concentrazione del controllo fra i vari azionisti. Se da un lato infatti la presenza di grandi azionisti assicura un controllo più efficace del management limitando i problemi di agenzia e migliorando pertanto la performance dell'impresa, dall'altro si riducono le possibilità di diversificazione del rischio con la conseguente diminuzione della liquidità disponibile all'impresa stessa. Del resto, una proprietà più diffusa assicurerebbe più liquidità ma limiterebbe il rafforzamento di relazioni di lungo termine fra i vari azionisti vitali per certi tipi di investimento.

Al di là del grado di concentrazione, una spiegazione soddisfacente del perché il diritto residuo debba spettare agli azionisti può essere ottenuta unicamente in una teoria dell'impresa che considera esplicitamente l'esistenza di *stakeholders differenti* e che possa spiegare l'interazione tra le risorse contrattuali e non contrattuali del potere (cfr. Rajan e Zingales 1998). Per capire questo passaggio occorre notare che il residuo diritto di controllo su un asset aumenta il valore del surplus di chi lo detiene (che ha poi l'opportunità di andarsene portandosi dietro il proprio asset), ma non necessariamente implica un aumento dell'incentivo alla specializzazione. Se

specializzato, infatti, l'asset assume un minor valore all'esterno, diminuendo quindi il suo share di surplus.

Nell'accezione di Hansmann (1996) i "proprietari" di un'impresa, sono dunque quei soggetti che condividono astrattamente due diritti:

- il diritto di esercitare un potere di controllo sull'impresa
- il diritto ad appropriarsi del supero netto di liquidazione.

Proprietà e controllo spesso non coincidono. Nelle imprese dotate di personalità giuridica, il potere di controllo comporta solo il diritto di nominare i membri del consiglio di amministrazione e di votare direttamente su un ristretto numero di questioni fondamentali. Nelle grandi società di capitali, gli azionisti sono spesso troppo numerosi e dispersi per riuscire ad esercitare persino taluni limitati diritti di voto. In linea teorica, quindi, i diritti di controllo e di appropriazione del supero netto possono essere scissi. In pratica, vengono spesso posseduti congiuntamente; se ad esempio chi detiene il controllo non ha il diritto di appropriazione, egli non avrebbe incentivo ad esercitare il proprio potere di controllo allo scopo di massimizzare tali profitti. Hansmann identifica il proprietario dell'impresa, sia che sia persona fisica o giuridica, come il *patron*. Secondo questa accezione, in quasi tutte le imprese che hanno dei proprietari, questi ultimi sono anche *patron* dell'impresa. A ben guardare, come già accennato, la tradizionale impresa in mano agli investitori non è altro che una cooperativa di capitali.

In conclusione, i presupposti teorici che possono essere utilizzati come base ai fini dello sviluppo del modello, sono pertanto i seguenti:

- *l'impresa* è una struttura complessa che non può essere istantaneamente replicata e si manifesta come un nesso di investimenti specifici in capitale fisico e in capitale umano: una combinazione di assets e persone reciprocamente specializzati;
- la *governance* può essere definita come quel sistema di regole e di vincoli che modella l'attività dell'impresa non coperta dalle norme esterne e dai contratti (incompleti); tali regole e vincoli si riferiscono sia

alle decisioni e alle negoziazioni stabilite *ex ante* sia al monitoraggio e alla distribuzione dei redditi netti *ex post*;

- il *proprietario* è colui che gode principalmente di due diritti: il diritto di esercitare un potere di controllo sull'impresa e il diritto ad appropriarsi del supero netto di liquidazione.

3. Costi di agenzia: il problema principale-agente

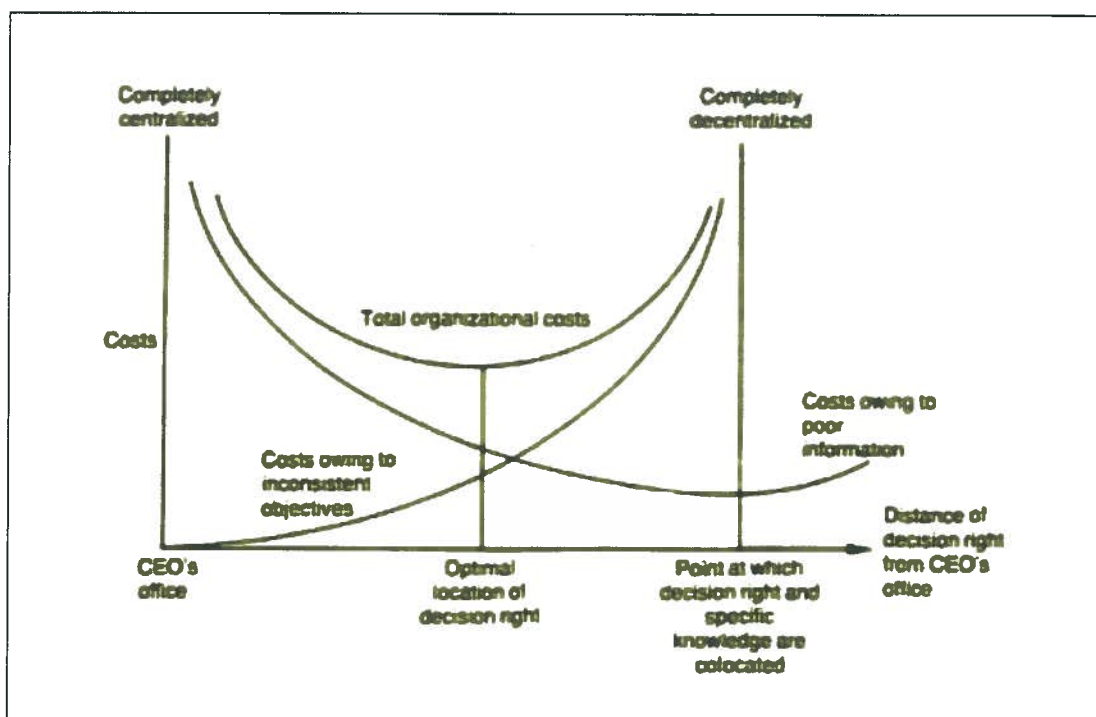
Sebbene per Hansmann il potere di godimento delle rendite e quello di esercitazione del controllo coincidano entrambi nella figura del *patron*, tuttavia, come già accennato, non sempre proprietà e controllo coesistono nello stesso soggetto. Quando proprietà e controllo non coincidono, si crea un potenziale conflitto di interessi tra i proprietari e i soggetti cui il controllo è demandato. Tale conflitto genera dei *costi di agenzia*. Nel 1976 Jensen e Meckling hanno collegato il concetto di governance con i costi di agenzia. Per i due autori infatti la governance è rappresentata dall'insieme dei meccanismi e delle strutture che disciplinano le relazioni economiche e i rapporti decisionali che esistono tra i vari stakeholders dell'impresa con l'obiettivo di *minimizzare i costi di agenzia*. Si ha pertanto una relazione di agenzia in presenza di un contratto in base al quale un soggetto (*principale*) delega un secondo soggetto (*agente*) alla massimizzazione di determinati obiettivi nell'interesse del principale. Se la realizzazione di tali obiettivi massimizza l'utilità di entrambi, l'agente agirà nell'interesse del delegante. Ma se il contratto massimizza principalmente l'utilità del principale l'agente non sarà più incentivato ad agire nell'interesse del principale, creando così i presupposti per il manifestarsi dei costi di agenzia che possono compromettere l'efficienza e l'efficacia della relazione. La governance permette dunque di evitare che il valore generato dall'attività dell'impresa venga distrutto per colpa dell'inefficienza causata dai costi di agenzia, scoraggiando possibili comportamenti opportunistici da parte degli agenti e incentivandoli a massimizzare gli obiettivi prefissati. In quest'ottica, Jensen e Meckling hanno esteso a tutti i tipi di contratto sia problema dei costi di agenzia sia la conseguente necessità del monitoraggio, che erano stati precedentemente analizzati da Alchian e Demsetz (1972) ma limitatamente

alla realizzazione di una produzione congiunta. L'esistenza dei costi di agenzia è ciò che determina la struttura e la proprietà dell'impresa: l'impresa diviene quindi *una rete di relazioni contrattuali tra individui che generano costi di agenzia*.

Tuttavia, come evidenziato da Hansmann (1996), occorre distinguere i 'costi di contratto', legati al mercato o alle asimmetrie informative, dai 'costi della proprietà', ovvero i costi di monitoraggio, i costi decisionali e costi associati al sostentamento del rischio di impresa e all'orizzonte temporale (si veda anche Jensen e Meckling 1979). Soprattutto riguardo alla seconda classe di costi, una soluzione adottata soprattutto dalle grandi cooperative di consumatori, mutue e compagnie di assicurazione, è quella di separare proprietà e controllo tramite la nomina di un consiglio di amministrazione (CdA), il quale è molto più sensibile all'opinione dei membri della cooperativa rispetto a quanto lo sia un CdA in un'impresa tradizionale. Poiché, in genere, gli interessi dei membri non possono essere trasferiti e non sono commerciabili - dato che la quota di ripartizione degli utili è in genere fissa e uguale per tutti -, i manager saranno sottoposti ad un controllo più rigido. Inoltre, spesso il fine ultimo dell'attività economica di una cooperativa non è rappresentato solo dagli utili (e quindi da variabili quantitative perlopiù monetarie), ma anche dalla qualità dei prodotti e servizi offerti. Ne consegue che la performance manageriale è sottoposta a controlli più rigidi e che i membri stessi devono avere una *conoscenza* più approfondita delle attività e dei bisogni dell'impresa per poter esercitare un controllo più efficace sul CdA.

Secondo Jensen e Meckling (1995), infatti, vi è una fondamentale relazione fra proprietà, controllo e conoscenza (generica o specifica). La conoscenza, ovvero la possibilità di possedere e usufruire di informazioni rilevanti per l'attività di impresa, genera due tipologie di costi, i *costi legati all'acquisizione di informazione* e i *costi legati a obiettivi discordanti* (Figura 1).

Figura 1. Trade-off fra i costi legati all'acquisizione di informazione e i costi legati a obiettivi inconsistenti: grado di concentrazione del potere decisionale e di controllo.²



Un sistema centralizzato, ovvero in presenza di un CdA, avrà alti costi legati all'acquisizione di informazioni (i manager devono monitorare i lavoratori e assicurarsi che offrano il livello di effort di efficienza), ma bassi costi legati alla discordanza negli obiettivi (essendo il potere decisionale delegato a pochi individui, vi sarà assenso e accordo su quali – e come – obiettivi raggiungere); si avrà invece l'opposto in presenza di un sistema organizzativo decentrato, ovvero quando il potere decisionale viene delegato dal CdA ai livelli più bassi della struttura organizzativa. Il livello ottimale di decentralizzazione dipende da vari fattori, come la dimensione dell'impresa, la presenza di tecnologie informative, il sistema legislativo, la presenza di risorse facilmente accessibili etc. Ad esempio, per quanto riguarda la dimensione, i due autori sostengono che quando il costo marginale legato alla scarsa informazione sale più rapidamente dei costi marginali legati ad obiettivi discordanti, il livello ottimo di decentralizzazione tende a salire; se la tecnologia invece permette una facile trasmissione della conoscenza specifica dai livelli più bassi (alti) a quelli più alti (bassi) si tenderà ad un sistema più centralizzato (decentralizzato); infine, la crescita delle regole e delle norme

² Figura riprodotta da Jensen e Meckling (1995), p. 18.

interne tende ad aumentare l'ammontare di conoscenza specifica richiesta per amministrare l'impresa e di conseguenza il livello di centralizzazione del controllo. L'informazione è la variabile principale anche nel modello di Gomes e Noveas (2006), i quali analizzano le relazioni fra monitoraggio e opportunità di investimento. Per i due autori, quando quest'ultime risultano difficili da valutare dall'esterno, la suddivisione del monitoraggio tra i vari shareholders risulta la soluzione più efficiente mentre quando le opportunità di investimento risultano difficili da valutare per gli insider è opportuno centralizzare il processo di controllo e monitoraggio. Le condivisione delle informazioni è altresì importante quando un'impresa opera in settori in cui si richiede un alto livello di coordinamento fra i vari livelli decisionali e una più stretta integrazione fra le varie attività. In questi casi, come dimostrato da Fauver e Feurst (2006) su un campione di imprese tedesche, la rappresentanza dei lavoratori nel CdA sotto un livello ottimale del 50%, oltre a garantire un monitoraggio dell'operato dei manager, garantisce una più efficace diffusione e condivisione delle informazioni e permette di ottenere livelli di efficienza più elevati (si veda anche la rassegna di Peotin 2010).

Aldilà delle possibili variabili che possono influire sui costi di agenzia, è indubbio che, data l'esistenza di asimmetrie informative e dell'incompletezza dei contratti, chi controlla l'impresa, il *principale*, – pur non essendone necessariamente il proprietario – deve incentivare l'*agente*, ovvero trovare quei meccanismi che possano garantire il raggiungimento della massima produttività ed efficienza. Inoltre, poiché per l'agente, tuttavia, l'effort rappresenta uno sforzo, ovvero un costo, e sarà dunque incentivato ad ottenere il massimo incentivo (salariale o in termini di utilità) offrendo il minor effort possibile, il principale dovrà monitorare la sua attività, per assicurare che gli obiettivi di produttività ed efficienza siano *effettivamente* raggiunti. Gran parte della letteratura sull'impresa cooperativa ha infatti focalizzato l'attenzione sull'analisi dell'impegno o 'effort' dei lavoratori tentando di spiegare e di identificare un meccanismo di compensazione o uno schema di pagamento per poter ottenere il massimo effort possibile dai lavoratori. Il fulcro della ricerca ha individuato nella partecipazione dei lavoratori al processo decisionale, nella proprietà collettiva e nella divisione dei profitti

alcune possibili soluzioni al problema in questione ma senza sviluppare , a differenza della letteratura sull'impresa capitalistica, modelli formali e teorici (Bonin, Jones e Putterman 1993). Sebbene la teoria affermi che le imprese cooperative possono essere economicamente efficienti nell'uso delle risorse produttive quanto la controparte capitalistica (Ward 1956, Domar 1966 e Vanek 1970), manca tuttavia un'analisi più approfondita per comprendere se le imprese cooperative riescano ad ottenere un effort più alto dai propri membri rispetto ad un'impresa capitalistica. In genere, si tende semplicemente a ipotizzare che alcune delle caratteristiche specifiche della cooperativa, come la presenza della ragione sociale o l'assenza di una struttura gerarchica di controllo, siano condizioni sufficienti per ottenere dai lavoratori dei livelli di effort più elevati.

Tuttavia, il già citato modello proposto da Sen nel 1966, uno dei primi (e rari) lavori sull'effort nelle cooperative, sostiene che il problema dell'offerta di effort dipende principalmente dal sistema con cui la cooperativa remunera i propri membri-lavoratori. Le principali ipotesi del suo framework teorico sono che l'effort sia perfettamente osservabile; le cooperative usino il proprio lavoro omogeneo e che dispongano di propria terra; i restanti fattori produttivi vengano acquisiti in mercati perfettamente concorrenziali. Inoltre, vengono considerati solamente i problemi di efficienza *interni* alle cooperative e non *tra* le cooperative. Si ipotizza infine che il reddito venga redistribuito a seconda dei bisogni o del lavoro. Il risultato del modello ipotizzato da Sen è che se il reddito netto dell'impresa cooperativa viene equamente suddiviso fra i membri, l'impegno offerto dai lavoratori risulta essere nullo. Anche sistemi di pagamento misti – divisione del reddito di impresa e remunerazione del lavoro – condurrebbero ad un offerta sub-ottimale dell'effort da parte dei lavoratori. Alle stesse conclusioni giungono Carter (1987) e, riguardo alle imprese collettive cinesi, Lin (1988). La possibilità di un pagamento egalitario può essere possibili solo in presenza di individui identici. Ma poiché gli individui sono eterogenei e l'effort non è perfettamente osservabile, occorrono sistemi di pagamento *ad hoc* e condizionati all'effettiva produttività di ogni individuo.

Per Alchian e Demsetz (1972), in una situazione di 'team production' il lavoratore che viene monitorato riceve un salario come funzione del proprio prodotto marginale, mentre la responsabilità di chi monitora viene ricompensata con il godimento del reddito netto. Per i due autori, inoltre, la responsabilità del monitoraggio rappresenterebbe uno delle condizioni principali per definire la proprietà dell'impresa. Il proprietario (o monitoraggio centrale), colui a cui spetta il surplus dell'attività produttiva e controlla l'efficienza degli inputs, è controparte in tutti i contratti che definiscono i rapporti con gli inputs e possono alterare la membership dell'impresa. La suddivisione dei profitti fra i lavoratori può rappresentare un incentivo alla produttività, ma con l'aumento delle dimensioni dell'impresa diminuirebbe l'incentivo al monitoraggio e con conseguente diminuzione dell'impegno offerto ('shrinking'). Ne consegue che, data la diminuzione dell'effort, i costi di produzione crescono se i profitti non vengono assegnati per intero al proprietario.

Il problema maggiore tuttavia, è che in un'impresa cooperativa pura di lavoratori principale e agente coincidono nella stessa persona, che è sia lavoratore, sia colui che deve controllare e monitorare l'attività lavorativa. Inoltre, la difficoltà nell'utilizzo di un framework principale-agente per descrivere la governance in un'impresa cooperativa cresce se si tiene conto del fatto che le imprese cooperative non perseguono unicamente la massima efficienza economica o produttività come obiettivo ultimo. Il sistema di incentivo e di monitoraggio deve anche stimolare i lavoratori a perseguire gli scopi mutualistici e solidaristici che stanno alla base dell'esistenza delle cooperative stesse. Nell'accezione di Jossa (1988; 2004) è come se la cooperativa fosse un'impresa *anticapitalistica*, proprio perché in essa il rapporto fra l'input capitale e l'input lavoro risulterà capovolto: mentre nelle imprese capitalistiche i proprietari del capitale investito perseguono solo il loro interesse assumendo, incentivando e monitorando i lavoratori alle loro dipendenze e appropriandosi del sovrappiù, nelle cooperative i lavoratori esercitano l'effort per realizzare degli obiettivi sia nel loro interesse sia nell'interesse di tutti gli altri soci, prendendo a prestito il capitale e dividendosi in parti uguali il sovrappiù. Poiché chi controlla esercita un potere decisionale

(Barzel e Sass 1990) – l'agente fissa l'effort massimo richiesto per massimizzare i profitti – ne consegue che i processi produttivi, decisionali e di monitoraggio in un'impresa cooperativa sono *particolarmente interconnessi e difficilmente trattabili separatamente*. Secondo Hansmann (1996), tale concatenazione di processi rappresenterebbe la spiegazione principale della scarsa diffusione delle imprese cooperative. La democrazia all'interno delle stesse, difatti, sebbene sia un valore-obiettivo apprezzato dai lavoratori, ha un costo proporzionale al numero di persone a cui spetta il potere decisionale e al tempo necessario per prendere decisioni collettive (Blumberg 1973; Jossa 2006). Può succedere, ad esempio, che i membri/lavoratori messi in minoranza possano essere portati a non condividere le decisioni della maggioranza ritenendola prevaricatrice e dando luogo a tentativi di capovolgimento delle decisioni prese e a comportamenti anti-cooperativi, allungando i processi decisionali e incrementando così i costi di agenzia con ripercussioni negative sulla produttività dell'impresa. Inoltre, la tendenza egualitaria delle cooperative, ovvero la scarsa differenziazione dei redditi al loro interno pagando tutti lo stesso salario, potrebbe rivelarsi un costo più che un vantaggio nella misura in cui viene meno l'incentivo per i singoli a produrre di più per guadagnare di più. Di conseguenza, le cooperative sono ampiamente diffuse in quei settori dell'economia dove le prestazioni lavorative richieste sono molto simili fra loro e l'effort dei singoli è facilmente e precisamente misurabile e monitorabile.

Secondo Bonin et al. (1993) la governance e i conseguenti meccanismi di controllo in un'impresa cooperativa sono definiti, dalla partecipazione volontaria, dalla regola 'un membro-un voto', dalla partecipazione al processo decisionale, dalla ripartizione dei profitti e dalla proprietà dei lavoratori. Tuttavia, è appunto *il potere decisionale dei lavoratori* che rappresenta la condizione *necessaria* per la definizione di un'impresa cooperativa. Questo aspetto è stato analizzato dal modello di Kremer (1997) che evidenzia come anche il potere decisionale in mano ai lavoratori possa generare dei costi che si ripercuotono inevitabilmente sulla produttività dell'impresa. Prendendo spunto dai lavori di Grossman e Hart (1986) e Hart e Moore (1990) secondo cui è impossibile stipulare contratti completi specificando e anticipando ogni

aspetto del rapporto lavorativo, l'autore ipotizza che le cooperative dei lavoratori sottopongono a votazione ogni decisione non specificata nel contratto e che il socio-lavoratore 'mediano' rappresenti il voto decisivo. Nel framework proposto da Kremer la produttività di ogni lavoratore è funzione non solo dell'effort, ma anche dell'abilità, variabili osservabili solo congiuntamente e non scindibili. I soci/lavoratori decidono a maggioranza il livello del salario (come funzione dell'output), inteso come un tasso τ sull'output prodotto da ogni lavoratori. Ogni lavoratore i , che per partecipare alla cooperativa deve contribuire ad una quota fissa per l'acquisto dello stock di capitale, ha un'utilità come funzione del consumo c al netto dell'effort e :

$$[1] c_i = r + (1 - \tau)y_i + \sum_{j=1}^n \frac{\tau y_j}{n}$$

dove y_j , prodotto medio per lavoratore, è funzione dell'abilità A_i e dell'effort $g(e_i)$ e r è il rendimento sul capitale investito. Anche in questo caso, come avveniva per Sen, l'eterogeneità degli individui, se non ricompensata adeguatamente, può portare a inefficienze nell'offerta di effort. Nel caso specifico, se l'abilità media e mediana non coincidono, si avrà una distorsione nelle decisioni del livello di τ e quindi nella remunerazione e nell'offerta dell'effort stesso. Poiché inoltre i soci-lavoratori – anche quelli inefficienti – saranno restii a lasciare l'impresa finché non avranno recuperato la quota di capitale investita, si creeranno ulteriori distorsioni nell'efficienza dell'impresa.

Nella letteratura economica, dunque, i meccanismi di incentivo e di controllo all'interno delle imprese cooperative sono stati scarsamente analizzati, soprattutto in un'ottica formale. Rimane tuttavia indubbio che il framework principale-agente rimane quello più indicato per sviluppare un modello per confrontare i meccanismi di governance, incentivo e monitoraggio in una cooperativa. La difficoltà maggiore, come già accennato, ricade nell'individuazione e nella separazione del principale dall'agente, almeno per quanto riguarda una cooperativa pura di produzione e lavoro; nelle altre tipologie di cooperativa (di fornitori e di consumatori) i ruoli sono più marcati, dato che il fattore lavoro è separato dalla proprietà e dal controllo dell'attività imprenditoriale. Una possibile soluzione va ricercata nella scelta della

funzione di produzione – e quindi della tecnologia - rappresentativa dell'attività dell'impresa, a cui è dedicata la sezione successiva.

4. La funzione di produzione: la 'O-Ring' di Kremer

Un aspetto fondamentale collegato all'effort è appunto il ruolo della tecnologia nella funzione di produzione. Prendendo spunto dalla funzione 'O-Ring' di Kremer (1993), Brada e Mendez (2009) sottolineano come la scelta della tecnologia di produzione può influenzare l'effort offerto dai lavoratori, a parità di monitoraggio esercitato e condurre a notevoli differenze in termini di produttività fra impresa tradizionale e impresa cooperativa. Concependo l'effort come unità di tempo dedicate al lavoro, occorre distinguere fra tecnologie semplici, dove c'è poca interazione fra i lavoratori e il loro effort, e tecnologie avanzate, dove il processo produttivo richiede un'interazione maggiore fra i lavoratori. Nel primo caso, se un lavoratore non offre l'effort massimo, producendo meno rispetto ai colleghi, non influenzerà l'intero sistema produttivo. Se invece il processo produttivo richiede una serie di step sequenziali, e ipotizzando che ogni lavoratore rappresenti uno di questi step, l'effort offerto ad ogni fase del processo diventa critico e gli effetti sull'intero processo produttivo di un'effort di poco inferiore al livello di efficienza può avere un impatto notevole sull'output totale (si veda anche Bradley e Clark 1972). Nella seconda tipologia di imprese, per Brada e Mendez la capacità di incentivare e monitorare l'effort dei lavoratori diventa più cruciale rispetto alla produttività stessa rispetto alle imprese in che utilizzano tecnologie non sequenziali o con pochi step. Un modo per confrontare le due diverse tipologie di funzione di produzione è utilizzare la classica Cobb-Douglas (CD) per la tecnologia semplice e la funzione 'O-Ring' (OR) per la tecnologia più avanzata. Mentre nella prima gli effort dei lavoratori entrano come sommatoria [2], nella specificazione di Kremer [3] si ha invece la produttoria fra gli effort, cosicché uno scostamento minimo dall'effort di efficienza anche di un solo lavoratore può influire in maniera decisiva sull'intero processo produttivo.

$$[2] Q^{CD} = (t)^\alpha \left(\sum_{i=1}^N e_i \right)$$

$$[3] Q^{OR} = (t)^\alpha \left(N \prod_{i=1}^N e_i \right)$$

Seguendo le ipotesi di Berman (1977) e Conte (1980), secondo cui le imprese cooperative sono libere di aggiustare l'effort - ma non l'occupazione - e i lavoratori devono scegliere fra effort e tempo libero - senza curarsi delle condizioni di lavoro -, nel modello si ipotizza che il reddito netto derivante dall'attività produttiva sia distribuito fra i membri della cooperativa in una quota fissa e identica $1/N$ (a seconda dei bisogni primari, a , proprio come in Sen 1966) e in parte in base allo share di ogni individuo sull'effort totale come espresso dalla [4]:

$$[4] \delta_i = e_i / \sum e_i$$

Il reddito di ogni membro/lavoratore della cooperativa sarà pertanto uguale a una quota s_i profitti, dove:

$$[5] s_i = [\delta_i(1 - a) + (1/N)a]$$

Il modello di Brada-Mendez conduce a interessanti conclusioni riguardo al comportamento delle cooperative. Innanzitutto, *a priori*, non si può stabilire se la produttività sia più elevata nelle cooperative rispetto alle imprese capitalistiche o viceversa, indipendentemente dalla tecnologia utilizzata. Tale risultato è in linea con l'analisi della letteratura effettuata da Bonin et al. (1993), in cui, empiricamente, è difficile confermare la prevalenza di un modello di impresa sull'altro in termini di produttività. Tuttavia, più il coefficiente di coesione è vicino al limite massimo (=1), più le cooperative tenderanno ad esibire un livello di produzione più elevato. Le conclusioni cambiano se si modificano i parametri che rappresentano la coesione e lo share di profitti dedicato ai bisogni primari. Nel caso della funzione CD, le imprese cooperative mostrano livelli di produttività di poco inferiori alle imprese capitalistiche se la quota fissa dei profitti è bassa (nell'ordine di 0.2); la produttività tende progressivamente a diminuire con l'aumento della quota fissa. La produttività è invece direttamente proporzionale al coefficiente di coesione. Ne consegue che in presenza di tecnologia semplice, le imprese

cooperative possono ottenere livelli di produttività più alti relativamente alle imprese capitalistiche se l'incentivo e il monitoraggio sono elevati (ovvero, viene distribuita una quota maggiore dei profitti in accordo con l'effort offerto) e se la coesione fra i lavoratori (ovvero, quanto l'effort individuale influisce sull'effort collettivo) è elevata. Con l'utilizzo di una tecnologia più complessa come espressa dalla OR, le differenze fra le due imprese si accentuano notevolmente; occorrerà pertanto una quota fissa da ridistribuire ancora più bassa e un livello di coesione più elevato.

La tecnologia dunque, diventa il fattore chiave nel modello di Brada-Mendez. Con ciò si piegherebbe perché in certi settori la forma cooperativa è meno presente rispetto all'impresa capitalistica (Lambertini 1998). Tuttavia, l'analisi di Idda et al. (2004) applicata alle cooperative operanti nell'industria agroalimentare, settore generalmente con un basso o medio/basso contenuto tecnologico secondo le categorie proposte dall'OECD (2011), confermerebbe che le cooperative tendono ad essere meno efficienti rispetto alle imprese capitalistiche anche settori poco avanzati caratterizzati da una tecnologia piuttosto semplice. Inoltre, come già notato da Jensen e Meckling (1979), le cooperative che assumono lavoratori che non sono membri della stessa, tenderanno ad avere un maggiore scostamento dall'effort ottimale, poiché i non-membri, non ricevendo parte dei profitti potenziali, avranno meno incentivi a condurre un investimento nel lungo periodo.

Di conseguenza la scelta di tecnologia o il settore in cui le cooperative operano diventano dei fattori chiave. Va tuttavia sottolineato come in un'impresa cooperativa, dove i rapporti fra i soci/lavoratori sono più stringenti e solidali, l'utilizzo di una funzione di produzione di tipo OR, in cui l'effort di ogni singolo è concatenato con l'effort degli altri soci, appare più indicata. Rappresentare la cooperativa tramite una funzione OR, invece che con la classica Cobb-Douglas, significa cogliere il rapporto più stringente fra i lavoratori rispetto alle imprese capitalistiche, dove i lavoratori – in teoria – hanno un minore senso di appartenenza e un minore grado di partecipazione al processo decisionale e non condividono con i manager, a cui spetta il monitoraggio dell'attività lavorativa, la spartizione dei profitti. Tale ipotesi

conduce direttamente alla discussione della ragione sociale come terzo elemento caratterizzante le imprese cooperative di cui si occuperà la prossima sezione.

5. La ragione sociale

Le imprese gestite dai lavoratori perseguono per loro natura gli interessi dei soci lavoratori e tendono a rendere massima la soddisfazione di essi, non solo tramite il perseguimento condiviso degli utili di produzione, ma anche attraverso il raggiungimento di obiettivi meno tangibili, come il prestigio, la sicurezza del e nel lavoro, la difesa dell'ambiente, la riduzione dell'onerosità del lavoro, l'altruismo (Prandini 1982; Jossa 2006, Davis 2001). Ovvero, le cooperative, a differenza delle imprese capitalistiche, perseguono lo scopo *mutualistico*.

Nei modelli teorici che descrivono il funzionamento delle cooperative lo scopo mutualistico è stato scarsamente analizzato e formalizzato, soprattutto per la difficoltà nel rappresentare matematicamente variabili non monetizzabili. Uno dei primi (e rari) modelli a inserire il concetto di mutualità è il già citato modello di Sen (1966). Nel modello gli individui j , rappresentati da Sen come 'famiglie', non solo pensano alla propria utilità (U^j), data dal trade-off fra reddito da lavoro e tempo libero, ma includono fra le proprie preferenze anche l'utilità di tutti gli altri (U^i , con $i \neq j$). La ricchezza W^j delle famiglie, secondo Sen, può essere scritta come:

$$[6] W^j = U^j + \sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^N a_{ij} U^i$$

Nella [6] il parametro a_{ij} , compreso fra 0 e 1, misura quanto l'utilità dell'individuo i influenza l'utilità complessiva di j (W), da cui Sen fa derivare una misura della 'coscienza sociale' ('social consciousness')³:

³ Sull'argomento si veda anche Panagariya (1983).

$$[7] S^j = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N a_{ij}$$

La [7] cattura la sensibilità di ogni individuo verso gli altri membri della cooperativa e si ipotizza che tutti gli individui abbiano la stessa ‘coscienza sociale’. S può variare da 0 a 1, e determina e influenza il raggiungimento dell’effort ottimale e quindi la distribuzione della ricchezza fra bisogni (α) e lavoro ($1-\alpha$). In particolare, quando S è uguale a 1, ovvero ogni membro attribuisce un valore all’utilità altrui pari alla propria, si raggiunge il punto di ottimo a prescindere dal sistema di ripartizione del reddito. Nel caso in cui invece S risulta inferiore a 1, ovvero i membri attribuiscono più importanza alla propria utilità, vi sarà un uso sub-ottimale del lavoro espresso in unità di effort. Sebbene il modello di Sen non consideri problemi di azzardo morale e ipotizzi la perfetta osservabilità dell’effort, tuttavia evidenzia l’importanza della ‘coscienza sociale’ o ‘ragione sociale’ all’interno di una società o impresa cooperativa. Poiché una semplice deviazione negativa dal valore unitario di S può portare a scostamenti dal valore ottimale di utilizzo dell’effort, occorre che all’interno di un’organizzazione cooperativa *tutti* i membri abbiano fra loro la stessa ‘sensibilità’ per il *benessere altrui* e che considerino la propria utilità uguale a quella degli altri.

Le ipotesi illustrate da Sen, in realtà poco sfruttate e scarsamente migliorate nella letteratura sulle imprese cooperative – ad eccezione del lavoro di Brada e Mendez - sono state utilizzate, testate e confermate in alcuni lavori riguardo al comportamento dei Kibbutz israeliani (Guttman e Schnytzer 1989; Fabella 2000). Si è osservato che nei Kibbutz di recente formazione S è uguale a 1 e di conseguenza la distribuzione del reddito in base ai bisogni non rappresenta un ostacolo al raggiungimento dell’effort ottimale. Tuttavia, col passare del tempo, S si riduce comportando il mancato raggiungimento del punto di ottimo implicando come, nonostante la possibilità di raggiungere livelli di ‘coscienza sociale’ ottimali e identici per tutti i membri, sia poi difficile mantenerli nel lungo periodo. Poiché il lavoro e l’effort offerto non sono omogenei fra i membri del kibbutz ne consegue che non tutti i membri mostrano lo stesso livello di solidarietà nei confronti degli altri membri. Inoltre, a partire dai primi

anni '90, i kibbutz israeliani hanno abbandonato il sistema di ripartizione del reddito in base ai bisogni per adottare un sistema più basato sull'effort offerto. I risultati della comparazione fra nuovi e vecchi kibbutz mostra come fino al 1997 i secondi mostravano livelli occupazionali più alti, un maggior reddito operativo per membro, un leverage finanziario più basso e più liquidità. A partire dai primi anni 2000 vi è stata un'inversione di tendenza, con un crescente e consistente miglioramento in termini di effort e di performance nei nuovi kibbutz 'effort-based'. Tuttavia il passaggio dal vecchio al nuovo modello non è stato privo di costi. L'analisi dimostrerebbe come i nuovi kibbutz, nonostante la miglior produttività, hanno avuto maggiori problemi finanziari rispetto al precedente modello.

Quest'ultima osservazione aggiunge un ulteriore tassello alla teoria dell'impresa cooperativa. Oltre alle conclusioni di Sen sull'importanza di una coesa e duratura sensibilità sociale, l'impresa cooperativa può ottenere risultati di performance migliori se si comporta come un'impresa capitalistica, ovvero basando il sistema di incentivi sull'effort. Tuttavia, l'effort deve essere accompagnato da un efficiente sistema di monitoraggio (attraverso magari forme di *peer monitoring*) e ciò può incrementare i costi sostenuti dall'impresa con ripercussioni sull'equilibrio finanziario della stessa.

Anche il modello di Brada-Mandez (2009), discusso nella precedente sezione, utilizza i concetti introdotti da Sen. Massimizzando la [2] rispetto a e_i si ottiene la risposta della produzione totale alla variazione dell'effort offerto da un solo individuo.

$$[8] \left(\partial Q^{OR} / \partial e_i \right) = Q_E N \prod_{i=1}^N e_i^{-1} N \eta$$

Nella [8] la η misura l'elasticità della risposta del effort totale a un cambiamento marginale nell' i -esimo lavoratore così come descritto dalla seguente formula:

$$[9] \eta = (1/N) \left[1 + \sum_{j=2}^N e_i (\partial e_j / \partial e_i) (e_i / e_j) \right]$$

L'elasticità di Brada-Mendez è ciò che Chinn (1979) definisce come 'coefficiente di coesione' che cattura fino a che punto gli altri lavoratori emulano le azioni del lavoratore i -esimo. Secondo Chinn, proprio come in Sen, η varia da $1/N$ quando non vi è emulazione fra i lavoratori, mentre assume il valore unitario quando ogni lavoratore risponde identicamente al cambiamento effettuato nell'effort dal lavoratore i -esimo.

Un interessante lavoro di Cuccia e Cellini (2009) mette in forte discussione le principali conclusioni di gran parte della letteratura economica sulle imprese cooperative. Il modello proposto dai due autori si fonda su due ipotesi essenziali. Innanzitutto, come sostenuto da Sertel (1982; 1987), sostengono che le distorsioni nell'interpretazione del comportamento delle imprese cooperative in termini di produttività sono generate dall'erronea assunzione che il lavoro sia la variabile di scelta, ovvero che la dimensione della cooperativa in termini di soci/lavoratori sia la variabile da massimizzare assieme all'output. Nelle imprese cooperative tuttavia la 'membership' non è endogena ma è *pre-determinata* prima che le decisioni di mercato vengano prese, indipendentemente dal tipo di competizione (Sertel 1991; 1993; Fehr e Sertel 1993). Per Cuccia e Cellini dunque il numero di soci/lavoratori è, se non fisso, quanto meno rigido nel breve periodo poiché, come dimostrato da alcune ricerche (Dow 1986; Caves 2000; Moretto e Rossini 2003) entrare a far parte di una cooperativa (così come uscirne) è piuttosto difficile. La seconda ipotesi, invece, più strettamente connessa al concetto di 'ragione sociale' presuppone che le imprese cooperative possono produrre un output maggiore delle imprese capitalistiche quando la produzione *per sé* è sinonimo di utilità. Recenti lavori hanno infatti dimostrato che quando i lavoratori traggono utilità e soddisfazione dal proprio lavoro più di quanto ne deriverebbe dal semplice reddito monetario, sono più produttivi e l'attività dell'impresa risulta più efficiente (Craig e Pencavel 1995; Ward e Sloane 2000; Frey e Stutzer 2002; Cellini e Cuccia 2003; Glazer 2004; Tirole e Benabou 2006; Vrooman 2007). Di conseguenza, come già evidenziato nei lavori di Sertel, la variabile da scegliere nelle imprese cooperative è il capitale e non il fattore lavoro. Definendo con $v = v(Q)$ la misura monetaria dell'utilità derivante dalla produzione *per se* del bene Q e α e β come i parametri di

preferenza che catturano l'importanza della produzione *per sè* nelle funzioni da massimizzare, le rispettive funzioni di primo ordine rispetto al capitale per l'impresa capitalistica (CAP) e l'impresa cooperativa (COOP) saranno uguali a:

$$[10] Q'_{k,CAP}(\bar{L},K) = \frac{r}{p + \alpha v'_Q}$$

$$[11] Q'_{k,COOP}(\bar{L},K) = \frac{r}{p + \bar{L}\beta v'_Q}$$

Poiché è lecito ipotizzare che nelle cooperative la preferenza per la produzione *per sè* (β) sia più alta di quella presente nelle imprese capitalistiche (α) è lecito pensare che:

$$[12] \alpha < \bar{L}\beta$$

Dalla [12] ne consegue che la produttività marginale del capitale nelle imprese cooperative è più bassa rispetto alle imprese capitalistiche e quindi il livello di capitale nelle cooperative (*a parità di tecnologia utilizzata*) è maggiore rispetto alle imprese capitalistiche. Di conseguenza, se il livello ottimo di capitale è più alto nelle imprese cooperative rispetto alle imprese capitalistiche, *ceteris paribus*, l'output sarà maggiore nelle prime. Sebbene il modello di Cellini e Cuccia smonti l'idea che le imprese cooperative abbiano livelli di produzione più bassa rispetto alla controparte capitalistica, in realtà mette in evidenza anche un altro fondamentale problema delle imprese cooperative. Se è vero che le cooperative possono ottenere livelli di produttività più elevati, è anche vero che per riuscirci – ovvero per competere efficientemente in un mercato concorrenziale e dominato dalle imprese capitalistiche come quello attuale – devono acquistare livelli di capitale maggiori. Ciò riconduce al ben noto problema del 'sottoinvestimento'.

I gruppi dirigenti e i soci delle cooperative sembrano individuare nel coinvolgimento diretto di soci e lavoratori un fattore competitivo di grande importanza per l'impresa cooperativa. La partecipazione è infatti vista come un elemento che contribuisce a una buona gestione dell'impresa cooperativa,

poiché favorisce il mantenimento di un buon clima all'interno dell'azienda; consente di migliorare i processi produttivi grazie al contributo di ciascuno; permette di assicurare durata alla cooperativa perché riduce i rischi decisionali attraverso il confronto dei diversi punti di vista; aiuta a superare situazioni di crisi poiché favorisce la coesione interna e la condivisione di scelte anche difficili; aiuta, infine, a rinnovare la propria missione, rilevando bisogni emergenti e consentendo di sviluppare risposte idonee. Inoltre, come sottolineato da Bontems e Fulton (2009), le cooperative presenterebbero un vantaggio informativo rispetto alle imprese capitalistiche, poiché vi è sempre, per definizione, un maggiore 'allineamento' negli obiettivi fra principale e agente dato che i due soggetti coincidono nella stessa figura (ovvero, per richiamare il lavoro di Jensen e Meckling 1995, i costi legati all'incongruenza negli obiettivi risulta minore). Anche nel caso in cui i soci/lavoratori delegano ad un management le cooperative avrebbero un vantaggio di costo rispetto all'impresa capitalistica fino al punto in cui i manager massimizzano i profitti a livello aggregato; se invece agiscono ridistribuendo i profitti tra i membri massimizzando una funzione non-utilitaristica e incentrata sul singolo membro il vantaggio della cooperativa diminuisce.

Allo stesso tempo tuttavia, le ricerche mostrano come la partecipazione in cooperativa tenda a mostrarsi oggi più stanca e meno efficace rispetto al passato. Una evidenza questa, che non viene mostrata solo dai dati, ma che è anche percepita in parte dei gruppi dirigenti delle cooperative che stanno riflettendo su questi aspetti. Del resto, come evidenziato da Bhuyan (2009), sull'effettiva – e condivisa - partecipazione dei soci/lavoratori, oltre a variabili esogene (es. il periodo duraturo dell'attuale crisi economica e finanziaria) pesano anche l'attitudine dei membri nonché le loro aspettative che inevitabilmente si riflettono sulla concreta partecipazione alle attività delle cooperative e ne determinano inesorabilmente la performance economica. Ciò presuppone un continuo e responsabile coinvolgimento dei membri in ogni aspetto della vita d'impresa (Birchall e Simmons 2004; Barraud-Didier et al. 2012); ne consegue che nelle grandi cooperative tali comportamenti e attitudini potrebbero essere più difficili da ottenere e da mantenere nel lungo periodo data la complessità delle organizzazioni e la quantità più onerosa di

informazioni necessarie per un completo coinvolgimento del socio/lavoratore nelle attività dell'impresa (Osterberg and Nilsson 2009) . Va infine sottolineato come anche le preferenze dei soci/lavoratori, spesso ipotizzate come omogenee e costanti nei lavori citati precedentemente, risultano molto spesso eterogenee e difficili da mantenere costanti nel lungo periodo non tanto in termini di scelta sull'allocazione delle rendite (es. in Sen), ma in termini strategici e/o organizzativi. Si è osservato infatti (Kalogeras et al., 2009) che i membri delle cooperative abbiano preferenze molto simili sulle strategie da adottare all'interno delle imprese (es. strategie di mercato), ma hanno preferenze molto differenti in termini di organizzazione, gestione e controllo delle attività svolte.

La ragione sociale è dunque una variabile imprescindibile per un'analisi esaustiva dei meccanismi di governance all'interno di un'impresa cooperativa. Considerare dunque che l'utilità del singolo membro/lavoratore sia funzione dell'utilità collettiva è un fondamentale punto di partenza per la costruzione di un modello che ha l'obiettivo di formalizzare e valutare i sistemi di monitoraggio e di incentivo delle cooperative. Non considerare questa variabile significa infatti escludere dalla trattazione l'elemento costituente di tale forma di organizzazione di impresa e rendere quindi incompleto e meno realistico un possibile confronto con l'impresa capitalistica.

6. Conclusioni

La letteratura e la teoria economica sull'impresa cooperativa risultano purtroppo ancora molto frammentate e manca tuttora una trattazione formale e sistematica dei meccanismi di governance che regolano i sistemi di incentivo e di monitoraggio dell'impegno dei lavoratori all'interno di questa organizzazione. E' essenziale e necessario perciò riproporre e riaprire quel dibattito che si era sviluppato tra gli anni Settanta e Ottanta sulle modalità di organizzazione e sul grado di efficienza sia nell'impresa capitalistica che nell'impresa cooperativa – spesso messe a confronto - e che poi si è purtroppo gradualmente concentrato unicamente sulla prima, tralasciando così una forma organizzativa alternativa d'impresa che nel mondo coinvolge attualmente centinaia di milioni di lavoratori e soci. A maggior ragione tale

dibattito andrebbe rilanciato in un paese come l'Italia dove le cooperative storicamente hanno dato – e tuttora danno – un contributo vitale ed essenziale per lo sviluppo economico e sociale del paese.

Tale rassegna, e il conseguente modello di Alessandrini e Messori (2012) a cui essa fa da apripista, tenta di intraprendere questa direzione. Lo scopo è stato quello di analizzare alcuni passaggi ritenuti indispensabili per una trattazione completa e possibilmente realistica delle principali caratteristiche – spesso dimenticate dalla ricerca - che contraddistinguono la cooperativa rispetto all'impresa capitalistica. Si è anzitutto cercato di identificare una teoria dell'impresa entro cui definire i concetti di governance, di proprietà e di controllo, fondamentali per delineare la base di partenza entro cui inquadrare il modello. A riguardo, si è assunta la teoria di Zingales e Hansmann che descrive l'impresa come un nesso di investimenti specifici in capitale fisico e umano, definisce la governance come un sistema di regole e vincoli in grado di modellare le decisioni e i processi di negoziazione sia ex-ante che ex-post, e che vede nel proprietario dell'impresa colui che detiene il diritto di esplicitare il potere di controllo e il diritto di appropriarsi delle rendite generate dall'attività dell'impresa. La partecipazione ad una forma di organizzazione come quella cooperativa richiede infatti al socio/lavoratore una particolare forma di investimento specifico non solo in termini di unità di lavoro e di effort offerte, ma anche in termini di piena, nonché condivisa, partecipazione ai processi decisionali, di controllo e di scelta riguardo le modalità di incentivo e di suddivisione delle rendite. Tale investimento rappresenta un costo opportunità che non è sostenuto da un lavoratore di un'impresa capitalistica.

Si è poi proceduto nell'identificazione di un framework teorico che potesse includere e specificare il problema dei costi di agenzia. Il modello principale-agente appare come la soluzione più naturale e più efficace per condurre la trattazione. L'utilizzo di tale teoria, inoltre, apre la strada all'analisi non solo del grado ottimale di centralizzazione del potere decisionale – e di controllo – in base alla tipologia dei costi di agenzia generati dalla relazione, ma permette anche di identificare quei sistemi di incentivo necessari per ottenere e ricompensare i livelli di effort d'efficienza offerti. Questi meccanismi

diventano ancora più importanti e stringenti nel caso di una cooperativa di produzione e lavoro pura dove si ipotizza l'esistenza di lavoratori che sono al contempo soci dell'impresa, ovvero coloro a cui spetta anche il potere decisionale, di controllo e di identificazione dei sistemi di incentivo. Tale trattazione conduce automaticamente alla scelta di una funzione di produzione in cui la decisione di offrire un effort anche lievemente inferiore al livello ottimale da parte di un singolo lavoratore, si ripercuote sull'intero processo produttivo e sull'intera struttura organizzativa. A riguardo, la funzione OR proposta da Kremer e riformulata da Brada e Mendez per un confronto fra impresa cooperativa e impresa capitalistica nell'utilizzo della tecnologia, è quella più indicata per catturare le interazioni e le dinamiche concatenate fra ogni singolo individuo e il resto dei lavoratori, sia in termini di effort offerto che in termini di utilità ricevuta.

Infine, l'analisi della ragione sociale è stato il quarto step della rassegna. Ciò che Sen definiva 'social consciousness', che rappresenta l'elemento più caratterizzante di qualsiasi tipologia di cooperativa, è stato forse l'aspetto formale più trascurato dalla letteratura e sul quale è doveroso richiedere alla ricerca economica un ulteriore sforzo analitico. Del resto, la definizione dei legami solidaristici fra i lavoratori di una cooperativa non può essere che il punto nodale sul quale occorrerà incentrare maggiormente il dibattito, da cui poi far derivare, attraverso un processo di definizione dei nessi e delle relazioni all'interno dell'organizzazione cooperativa, una più accurata analisi teorica dei problemi connessi ai costi di agenzia, dei relativi sistemi di incentivo e di monitoraggio, e dei conseguenti concetti di governance, proprietà e controllo. In quest'ottica la sfida appare alquanto doverosa e indubbiamente stimolante.

Opere citate

- Alchian A.A. e Demsetz H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization", *The American Economic Review*, Vol. 62(5), pp. 777-795.
- Alessandrini M. e Messori M. (2012), "L'impegno dei Lavoratori: Un Confronto fra Impresa Capitalistica e Impresa Cooperativa", mimeo.
- Barzel Y. E Sass T.R. (1990), "The Allocation of Resources by Voting", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 105(3), pp. 745-771.
- Barraud-Didier V., Henniger M.C e El Akremi A. (2012), "The relationship between members' trust and participation in the governance of cooperatives: The role of organizational commitment", *International Food and Agribusiness Management Review*, Vol. 15(1), pp. 1-24.
- Berman M.D. (1977), "Short Run Efficiency in the Labour-Managed Firm", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 1(3), pp. 309-314.
- Benabou R. e Tirole J. (2006), "Incentives and Prosocial Behavior", *American Economic Review*, Vol. 96(5), pp. 1652-1678.
- Bhuyan S. (2009), "The "people" factor in cooperatives: An analysis of members' attitudes and behavior", *Canadian Journal of Agricultural Economics*, Vol. 55(3), pp. 275-298.
- Birchall J. e Simmons R. (2004), "What motivates members to participate in co-operative and mutual businesses?", *Annals of Public & Cooperative Economics* Vol. 75(3), pp. 465-495.
- Blumberg P. (1973), *On the Relevance and Future of Workers Management*, in Humius G., Garson G.D. e Case J. *Workers' Control*, New York, Vintage Books.
- Bonin J.P., Jones D.C. and Putterman L. (1993), "Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives: Will Ever the Twain Meet?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 31(3), pp. 1290-1320.
- Bontems P. e Fulton M. (2009), "Organizational structure, redistribution and the endogeneity of cost: Cooperatives, investor-owned firms and the cost of procurement", *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 72(1), pp. 322-343.
- Brada J.C. e Méndez J.A. (2009), "Technology, Effort and the Efficiency of Production Labor-Managed Versus Capitalistic Firms", *South-Eastern Europe Journal of Economics*, Vol. 1, pp. 35-53.
- Bradley M. and Clark, M. (1972), "Supervision and Efficiency in Socialized Agriculture." *Soviet Studies*, Vol. 23(3), pp. 465-73.
- Carter, M. (1987), "Risk Sharing and Incentives in the Decollectivization of Agriculture" *Oxford Economic Papers*, Vol. 39, pp. 577-595.
- Caves R.E. (2000), *Creative Industries: Contracts between Art and Commerce*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Cellini R. e T. Cuccia (2003), "Le peculiarità delle imprese cooperative nel settore dell'arte: Un'analisi teorica", *Rivista di Politica Economica*, Vol. 93, 35-

65.

Chinn D.L. (1979), "Team Cohesion and Collective-Labor Supply in Chinese Agriculture", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 3(4), pp. 375-394.

Coase R.H. (1937), "The Nature of the Firm"; *Economica*, Vol. 4(16), pp. 386-405.

Conte M.A. (1980), "On the Economic Theory of the Labour-Managed Firm in the Short Run", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 4(2), pp. 173-183.

Craig B. e J. Pencavel (1995), "Participation and Productivity: A Comparison of Workers Cooperatives and Conventional Firms in the Plywood Industry", *Brooking Papers on Economic Activity – Microeconomics*, pp. 121-174.

Cuccia T. e Cellini R. (2009), "Workers' Enterprises And The Taste For Production: The Arts, Sport And Other Cases," *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 56(1), pages 123-137.

Davis P. (2001), "The Governance of Cooperatives under Competitive Conditions: Issues, Processes and Culture", *Corporate Governance*, Vol. 1(4), pp. 28-39.

Domar, E.D. (1966), "Soviet Collective Farm As A Producer Cooperative", *The American Economic Review*, Vol. 56(4), pp. 734-757.

Dow G. K. (1986), "Control Rights, Competitive Markets and Labor Management Debate", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 10, pp. 48-61.

Fabella R.V. (2000), "A Contractarian Approach to Pareto Efficiency in Teams: A Note", *Theory and Decision*, Vol. 48(2), pp. 139-149.

Fauver L. e Feurst M.E. (2006), "Does good corporate governance include employee representation? Evidence from German corporate boards", *Journal of Financial Economics*, Vol. 82, pp. 673-710.

Fehr E. e M. Sertel, (1993), "Two Forms of Workers Enterprises Facing Imperfect Labor Markets", *Economics Letters*, Vol. 41, pp. 121-27.

Frey B. S. e A. Stutzer (2002), "What Can Economists Learn from Happiness Research?", *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, pp. 402-435.

Glazer A. (2004), "Motivating Devoted Workers ", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 22, pp. 427-440.

Gomes A. e Noveas W. (2006), "Sharing Control as a Corporate Governance Mechanism", CARESS Working Paper, Penn University.

Grossman S.J. e Hart O.D. (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, Vol. 94(4), pp. 691-719.

Guttman J.M. e Schnytzer A. (1989), "Strategic Work Interactions and the Kibbutz-Kolkhoz Paradox", *The Economic Journal*, Vol. 99(397), pp. 686-699.

Hansmann, H. (1996), *The Ownership of Enterprise*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge MA.

Hart O. e Moore J. (1990), "Property Rights and the Nature of the Firm", *The Journal of Political Economy*, Vol. 98(6), pp. 1119-1158.

- Holmstrom B. e Milgrom P. (1991), "Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design", *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 7, pp. 24-52.
- ICA (2011), "Global300 – Report 2010 – The World's Major Cooperatives and Mutual Businesses", International Co-operative Alliance.
- Idda L., Furesi R. e Madau F.A. (2004), "Technical Efficiency in Agro-Food Cooperatives: A Stochastic Frontier Analysis on Italian Ewe and Goat Dairy Processing Industry", 91st Seminar of European Association of Agricultural Economists, Crete, Greece.
- Jensen M.C. e Meckling W.H. (1976), "A Theory of the Firm: Governance, Residual Claims and Organizational Forms", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3(4).
- Jensen M.C. e Meckling W.H. (1979), "Rights and Production Functions: An Application to Labor-managed Firms and Codetermination," *The Journal of Business*, University of Chicago Press, Vol. 52(4), pp. 469-506.
- Jensen M.C. e Meckling W.H. (1995), "Specific And General Knowledge, And Organizational Structure," *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 8(2), pp. 4-18.
- Jossa B. (1988), "Il socialismo dei manager", *Politica ed economia [1970]*, Vol. 6, p. 13.
- Jossa B. (2004), "Le Cooperative di Produzione Secondo la Teoria Economica", *Rivista della Cooperazione*, Vol. 2, pp. 87-103.
- Jossa B. (2006), "Attualità delle Cooperative", in M.P.Salani, *Lezioni Cooperative*, Il Mulino, Bologna, pp. 260-261.
- Kalmi, P (2007) "The Disappearance of Cooperatives from Economics Textbooks", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 31(4), pp. 625-647
- Kalogeras N. (2009), "Understanding heterogeneous preferences of cooperatives members", *Agribusiness*, Vol. 25(2), pp. 90-111.
- Kremer M. (1993), "The O-Ring Theory of Economic Development", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108(3), pp. 551-575.
- Kremer M. (1997), "Why Cooperatives are So Rare?", NBER Working Paper No. 61, National Bureau of Economic Research.
- Lambertini L. (1997), "Process Innovation and the Persistence of Monopoly with Labour Managed Firms", *Review of Economic Design*, Vol. 3, pp. 359-69.
- .Lin, J.Y. (1988), "The Household Responsibility System in China's Agricultural Reform: A Theoretical and Empirical Study." *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 36(3), p. 199-224.
- Maher M. e Andersson T. (1999), "Corporate governance: effects on firm performance and economic growth", OECD, Organisation for Economic and Co-operation and Development, Parigi.
- Moretto M. - G. Rossini (2003), "Labour Participation", in P. Bianchi - L. Lambertini (eds.), *Technology, Information and Market Dynamics: Topics in Advanced Industrial Organization*, Cheltenham, UK, Edward Elgar, 81-118.

- Nelson R.R. e Winter S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA, Belknap Harvard Press.
- OECD (2011), *Science, Technology and Industry Scoreboard 2011*, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Osterberg P. e Nilsson J. (2009)
- Panagariya A. (1983), "Variable Returns to Scale in General Equilibrium Theory Once Again", *Journal of International Economics*, Vol. 10(4), pp. 499-526.
- Perotin V. (2010), "The performance of workers' cooperatives", Conference on The Cooperative Movement 1950-2010...and Beyond, Milan, October 2010.
- Prandini O. (1982), *La Cooperazione*, Roma, Editori Riuniti.
- Rajan R.G. e Zingales, L. (1998) "Power in a Theory of the Firm", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 8(3), pp. 559-86.
- Rajan R.G. e Zingales, L. (2001), "The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origin and Growth of Firms", *Quarterly Journal of Economics* Vol. 116(3), pp. 805-851.
- Rees R. (1985a), "The Theory of Principal and Agent Part I", *Bulletin of Economic Research*, Vol. 37(1), pp. 3-26
- Rees R. (1985b), "The Theory of Principal and Agent Part II", *Bulletin of Economic Research*, Vol. 37(2), pp. 75-97.
- Sen A.K. (1966), "Labour Allocation in a Cooperative Enterprise", *Review of Economics*, Vol. 33(4), pp. 361-371.
- Sertel M.R. (1982), *Workers and Incentives*, Elsevier Science Ltd.
- Sertel M.R. (1987), "Workers' Enterprises Are Not Perverse", *European Economic Review*, Vol. 31, pp. 1619-1625.
- Sertel M.R. (1991), "Workers' Enterprises in Imperfect Competition", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 15, pp. 698-710.
- Sertel M.R. (1993), "Workers' Enterprises in Price Competition", *Managerial and Decision Economics*, Vol. 14, pp. 445-49.
- Vanek, J. (1970), *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*, Ithaca New York, Cornell University Press.
- Vrooman J, (2000), "The Economics of American Sports Leagues", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 47, pp. 364-398.
- Ward, B. (1958) "The Firm in Illyria: Market Syndacalism", *The American Economic Review*, Vol. 48(4), pp 566-589.
- Ward M. E. e Sloane P. J. (2000), "Non-pecuniary Advantages versus Pecuniary Disadvantages: Job Satisfaction among Male and Female Academics in Scottish Universities", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 47, pp. 273-303.
- Williamson, O.E. (1973) "Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations," *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 63(2), pp. 316-325

Williamson, O.E. (1979), "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations", *Journal of Law and Economics*, Vol. 22(2), pp. 233-261

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

Zingales L. (1998), "Corporate Governance", in Newman P. (Ed.) *The New Palgrave Dictionary of Economics and Growth*, Palgrave Macmillan.

Walras, L. (1865), *Les associations populaires de consommation, de production et de credit*, Dentu, Paris.