

Le virtù dei *commons*: imprese cooperative e formazione di beni pubblici di filiera.

Un esercizio di classificazione contrattuale¹

di Enrico Giovannetti

“Scrivere la storia significa incasinare la geografia”

(Daniel Pennac, *La Fata Carabina*)

1. L'obiettivo dell'analisi

In un recente lavoro, J.Buchanan e Y.Yoon (2000) propongono un'importante apertura teorica su un problema di economia dello sviluppo. Il punto è evidente in paesi che hanno visto dissolversi le istituzioni precedenti (ad esempio i paesi ex URSS), ma è di portata più generale. Gli AA. riconoscono la possibilità che importanti potenzialità economiche siano inghiottite nel “buco nero” del sottoutilizzo, uno spreco paragonabile alla sovrautilizzazione delle risorse di cui tutti possono rivendicare diritti di proprietà (*commons*). “Simmetricamente” lo stesso risultato perverso può scaturire da un *anticommons*, cioè dall'esercizio dei diritti di esclusione rispetto all'utilizzo di risorse di entità limitata e/o spazialmente frammentate. Emerge dunque il problema della formazione di una “*mind*”, coincidente con le azioni necessarie ad internalizzare quelle potenzialità e a utilizzarle in modo pieno. Il punto che costituisce il cuore del presente lavoro, sembra essere anche il nucleo della spiegazione del fenomeno cooperativo. Il sentiero qui seguito diverge, però, in modo netto da quello proposto da Buchanan e Yoon che sembrano indicare proprio nell'azione istituzionale – e non nella sua assenza – la causa della nuova *tragedy*.

Il quadro teorico cui si farà riferimento, pone al centro delle relazioni economiche la *struttura istituzionale della produzione* (Coase 1996, p. 329). In questa prospettiva è possibile una nuova lettura del fenomeno cooperativo, sia come forma-impresa, sia come movimento. La discussione sulla natura delle imprese cooperative è antica e si ripresenta ciclicamente sulla scena del dibattito teorico. D'altro lato, sul versante delle analisi settoriali, il comportamento ed il peso economico di queste imprese non possono essere trascurati, soprattutto in alcuni comparti (agroindustria, edilizia, commercio). Da sempre, il dibattito è in grado di suscitare potenti emozioni, a favore o contro, l'impresa cooperativa, spesso fornendo un test implicito sulle preferenze ideali (o ideologiche) di chi sta conducendo l'indagine stessa. In particolare, gli economisti sono accusati di non riuscire a catturare la complessità del fenomeno cooperativo (Sapelli 1998). Infine, anche il recente dibattito parlamentare, sulla legge delega per la riforma

¹ Un ringraziamento particolare a Paolo Bosi, Michele Lalla e Paolo Silvestri per la paziente lettura ed i consigli che hanno contribuito a migliorare il lavoro in più punti; ovviamente, valgono le consuete avvertenze sulla responsabilità per eventuali errori.

del diritto societario, dimostra che è utile porsi il problema di che cosa sia una coop, sia sul piano teorico sia empirico.

La prima ipotesi è che l'*impresa* cooperativa – sia essa di conduzione, trasformazione, produzione o di servizio – si fonda su meccanismi di integrazione *diversi* da quelli che guidano la formazione della “impresa tradizionale”, disegnati della teoria *standard*. In particolare, il modo in cui le coop si formano ed operano è legata alle regole distributive che sono definite *localmente* dai suoi membri e su di un orizzonte di lungo periodo. Quelle particolari regole – abbassando i costi di organizzazione – consentono forme di integrazione maggiormente stabili, in particolare per processi economici che agenti “for-profit” giudicano troppo onerosi e/o rischiosi.

La seconda ipotesi è che, in quanto istituzione, il *movimento* cooperativo ha avuto un importante ruolo economico aiutando e stimolando la formazione imprese (ed istituzioni) diverse, particolarmente adatte ad operare in settori “difficili”. In quei comparti, cioè, dove i privati non trovano sufficienti stimoli economici ad operare su un orizzonte di lungo periodo: ad esempio, settori caratterizzati da alta variabilità della domanda, con modalità di consumo frammentate ed episodiche, con forte segmentazione dei mercati, ecc. In generale, la cooperazione è più presente dove esiste una maggiore difficoltà di produrre dei “fondi di processo”, una particolare classe di beni pubblici in grado di collegare presente e futuro, che sarà definita nel corso del lavoro. In particolare, la discussione metodologica della prima parte tenterà di chiarire il nesso tra aspetti tecnici e contrattuali relativi alla formazione di tali beni.

Relativamente alle due unità di analisi – integrazione dei processi (impresa) e istituzioni di coordinamento di filiera (movimento cooperativo) – l’attenzione della letteratura è nettamente orientata sull’impresa, con riferimento quasi esclusivo alle unità “*labor managed*”. A questo proposito, un esempio importante viene dal lavoro di J.Bonin, D.Jones e L.Putterman (1993) i quali discutono dei problemi teorici ed evidenze empiriche sulla cooperazione, ma restringono lo spazio della loro rassegna solo alle imprese con partecipazione diretta e prevalente dei lavoratori. Lo scopo di tale scelta è di porre la parità di condizioni sulla forma istituzionale. Questa impostazione è certamente rispettosa e rappresentativa della letteratura corrente, ma non è priva di conseguenze: importanti forme di cooperazione di rete vengono escluse (ad esempio coop di imprese, consorzi, coop di consumo, ecc.), quindi non viene ricostruito completamente il “genoma” cooperativo. In particolare, sono escluse le forme istituzionali che scaturiscono dalle interazioni tra impresa ed ambiente, tra cooperativa e movimento; quindi importanti fenomeni non trovano una spiegazione soddisfacente: ad esempio, la determinazione degli assetti proprietari nei rapporti di filiera, l’addensamento delle cooperative soprattutto in settori specifici, il loro diverso comportamento nel ciclo economico, la formazione di strutture consortili oppure, ancora, la loro straordinaria longevità.²

² Su questi punti, che ritorneranno anche nel corso del presente lavoro, c’è in ogni caso una consistente letteratura; ad esempio: (Bonin, Jones e Putterman 1993; pp. 1312-15), (Ben-Ner 1984, 1988, 1993), (Barlett *et alt.* 1992), (Craig e Pencalvel 1992), (Estrin *et alt.* 1987), (Horvat 1986), (McCain 1992), (Neary e Ulph 1997), (Pencalvel e Craig 1994). Di particolare interesse per l’approccio istituzionalista è il contributo teorico di K. Kamshad (1994, 1996, 1997), importante anche per i riferimenti ai casi francese e italiano. Sui processi di vita e la longevità delle imprese cooperative (Giovannetti 2001b), (Miyazaki 1984), (Pérotin 1986).

L'impostazione del presente lavoro è diversa: non ci si aspetta di osservare – e neppure si desidera – una condizione mono-istituzionale. Si cerca una lettura unitaria dell'azione cooperativa, ma non si vuole ricondurre la diversità funzionale ad una sola forma ideale di impresa. A questo proposito, si possono indicare le rilevanti analogie – almeno sul piano metodologico – con il lavoro di H.Hansman (1996) di classificazione *non-gerarchica* delle varie forme (e ragioni) dell'assetto proprietario, in funzione delle diverse strutture transattive tra agenti ed imprese.

Il lavoro si dividerà in due parti: la prima si dedicherà ad una lettura alternativa dell'impresa cooperativa alla luce dei nuovi sviluppi di teoria dei contratti e dell'impresa. Nella seconda parte sarà proposta una metodologia di classificazione “contrattuale” delle unità censite. Infine, sono riportati una serie di tests per verificare la robustezza della classificazione stessa. Scopo dell'esercizio è anche dimostrare la ricchezza e la duttilità delle forme istituzionali che possono innestarsi, come innovazioni organizzative e contrattuali, da una forma-base. A questo scopo, sono stati rielaborati micro-dati originali, tratti dall'archivio anagrafico dell'Ufficio del Lavoro e della Massima Occupazione (ULMO) di Modena, per il periodo 1947-2000.

2. Teoria dell'impresa e classificazione: cos'è una coop?

2.1 Gli obiettivi della cooperazione e la questione dell'efficienza

Nella discussione sulla natura dell'impresa cooperativa due storie s'intracciano: la scrittura delle “Regole” dei Probi Pionieri di Rochadale, fondatori del movimento, e la seconda, di natura teorica, riguarda la lunga diatriba sull'efficienza tecnica ed economica della coop come forma d'impresa.

La prima storia costituisce la memoria condivisa dall'intero movimento cooperativo internazionale ed è il principio ispiratore delle legislazioni di vari paesi. Alcuni di quei principi sono spesso criticati, anche all'interno del movimento stesso, per i vincoli eccessivi che essi imporrebbero al comparto. Li ricordiamo brevemente, così come oggi si presentano negli istituti della cooperazione italiana: libera adesione (principio della “porta aperta”), mutualità tra i soci, amministrazione democratica (una “testa un voto”), interesse limitato sul capitale, pagamento del ristorno, educazione alla cooperazione, collaborazione ed integrazione tra cooperative (principio della mutualità esterna).

La riflessione sui vantaggi economici dell'impresa cooperativa ha invece una portata assai più generale. Si deve anche aggiungere che da sempre — nella letteratura e nei dibattiti sulla natura di questa forma d'impresa — sembra valere il pregiudizio “fondamentalista” che causò la distruzione della biblioteca di Alessandria: il Corano ha in sé la perfezione; quindi tutti gli altri libri, o affermano il falso, oppure sono superflui. Ovvero: se l'impresa cooperativa massimizza il profitto come regola di comportamento efficiente sarà un'impresa come le altre; se invece si comporta in modo differente sarà inefficiente. Se è un'impresa come le altre non avrà bisogno di una specifica normativa di tutela; al contrario, se non è efficiente, una normativa di tutela della cooperazione contribuirà a conservare tali inefficienze: in generale, s'indurrà un comportamento non concorrenziale, incentivando la ricerca di forme di rendita di tipo monopolistico. Tale visione ha contribuito a produrre un grave “scollamento” tra riflessione teorica e ricerca empirica che non sembra per nulla sanato (Bonin, Jones e Putterman 1993).

Delle due storie, quella teorica iniziata con il lavoro di Benjamin Ward (1958) – che introdusse per primo la riflessione sugli obiettivi economici della cooperazione – è stata certamente la più influente sul piano culturale. L'ipotesi guida di quell'impostazione era che l'impresa cooperativa rendesse massimo il reddito dei cooperatori e non il profitto: vera questa ipotesi, si prevedeva un comportamento sub-ottimale (in particolare, con un risultato finale di minore occupazione). Nella letteratura moderna, si tende finalmente a superare l'impostazione classica, giudicandola irrealistica e lontanissima dalle evidenze empiriche (Bonin, Jones e Putterman 1993). Ma il problema teorico di fondo di Ward circa gli obiettivi – quindi la natura stessa dell'impresa cooperativa – rimane irrisolto e non può essere liquidato solo sul piano empirico.

Ad esempio, l'attualità del problema è perfettamente visibile nel dibattito sul Terzo Settore e sul processo di privatizzazione dei servizi del *Welfare* (Giovannetti 2001a). Nell'impostazione generale del problema, il punto di vista del teorico e la riflessione politica mostrano – in apparenza – un'osmosi perfetta: in entrambi gli approcci, la forma cooperativa è indicata come correttivo ad alcuni possibili fallimenti del mercato. Nel lungo andare però, il ragionamento economico tende in ogni caso a convergere verso conclusioni standard:

Nell'ambito dei mercati competitivi è comunque assai improbabile che venga invocata la concessione di favori fiscali a organizzazioni non-profit sulla base di un vantaggio comparato – assai difficile da dimostrare – quanto piuttosto sulla base di una sussidiazione incrociata tra attività commerciali e meritorie. Occorre peraltro chiarire che anche una simile motivazione apre problemi potenzialmente di grande rilevanza per quanto attiene alla neutralità dell'intervento pubblico rispetto ai principi della competizione... (Borzaga, Fiorentini e Matacena 1996, p. 28)

...non esistono forme di inefficienza allocativa dovute alla presenza dei beni pubblici o di esternalità che siano risolti solo dall'intervento pubblico diretto o per le quali le organizzazioni non-profit godono di un sicuro vantaggio comparato. (*ibidem*, p. 31).

2.2 *La necessità di nuove ipotesi di lettura dell'impresa cooperativa*

Il presente lavoro si muove seguendo ipotesi diverse da quelle appena ricordate; in particolare, cerca di coglier fino in fondo le implicazioni del lavoro di revisione teorica sulla natura dell'impresa che si sta lentamente delineando in letteratura. Tale filone può essere raccolto nel concetto di “struttura istituzionale della produzione” (Coase 1995).

Proposizione 1: Seguendo un'impostazione rigorosamente coasiana, definiamo i costi transazionali (CT) come sottoinsieme dei costi del cambiamento. In particolare, si farà riferimento a quei costi che un'entità economica deve sostenere per operare un mutamento di stato, mediante il ricorso alla divisione sociale del lavoro.³ In altri termini, i CT sono i costi sorgenti da un'organizzazione alternativa delle risorse su cui un'entità economica può esercitare diritti di proprietà; ovvero quei costi che emergono dal tentativo di utilizzare in modo indiretto – o rinunciando ad usare – l'organizzazione della capacità produttiva di un'altra unità economica. In estrema sintesi, i CT corrispondono ai costi organizzativi sorgenti (o evitati) da un mutamento nel grado di integrazione dei processi svolti (Giovannetti 1996).

³ È utile sottolineare che la definizione di CT che verrà utilizzata diverge in modo netto dalla tradizione che si rifà ai contributi di Klein (Klein *et al.* 1978) e Williamson (1991). È altresì curioso notare come solo di recente Coase abbia reso esplicita la relazione – sempre presente in ogni suo lavoro – tra costi transattivi e divisione del lavoro (Coase 1998, p.73).

Proposizione 2: i CT sono logicamente *indipendenti* da ogni possibile ipotesi di imperfezione di mercato; (ad es. conoscenza asimmetrica ed opportunismo degli agenti). Essi hanno origine – sia dal lato della domanda, sia che dell’offerta – dai vincoli strutturali che debbono essere affrontati in un dato contesto storico, sia nella ricerca, sia nel cambiamento dell’equilibrio: la presenza di tali vincoli è osservabile per gli effetti sulla divisione del lavoro e sul grado di utilizzo della capacità produttiva disponibile. In altri termini, un qualunque *processo* di divisione del lavoro è condizione necessaria e sufficiente per l’esistenza dei CT. Al contrario, le sole “imperfezioni” di mercato non costituiscono una condizione necessaria, e neppure sufficiente. I CT esistono anche in concorrenza perfetta, tra agenti non identici, generati dalle diverse allocazioni alternative del tempo di utilizzo delle risorse disponibili.⁴

Proposizione 3: un agente economico impiegato in una impresa non-profit minimizza i suoi costi di transazione mediante la trasformazione – secondo un contratto esplicito – dei diritti di proprietà, sui fattori di produzione in suo possesso, in “diritti di partecipazione e controllo”. In particolare, questi nuovi diritti sono esercitati sui risultati di un processo economico dove tali fattori sono impegnati in squadra con un contratto di lungo periodo.⁵ Sul piano empirico, la trasformazione è realizzata da un’istituzione che trasferisce (in tutto, o in parte) gli effetti di ricchezza prodotti dalla divisione del lavoro, dai singoli possessori delle risorse, al *team* in cui cooperano. Lo scopo di tale istituzione è di garantire la sopravvivenza economica del team stesso in un orizzonte di lungo periodo: gli istituti contrattuali del non-profit (cooperazione) e l’accordo di non divisibilità (irreversibilità) di quel trasferimento, trasformano il *team* in un bene pubblico.

Dunque, dato il contesto istituzionale e giuridico di riferimento, i confini che definiscono l’impresa corrispondono al numero massimo di processi – organizzati trasformando risorse private in risorse pubbliche (collettive) – oltre il quale non esiste più convenienza economica nel patto cooperativo. In altri termini, quella trasformazione potrà avvenire fino ad un limite di costo organizzativo oltre il quale, la *performance* dell’istituzione cooperativa, è equivalente (o peggiore) rispetto ai risultati ottenuti da istituzioni alternative, private o pubbliche.

⁴ L’imperfezione dei mercati non costituisce un’ipotesi necessaria per l’esistenza di CT: infatti, possono esistere forme istituzionali ex-ante preferibili allo scambio ogni volta che l’azione organizzativa – integrando fattori e processi – determina una funzione di costo subadditiva. Dall’altro lato, le imperfezioni previste dalla teoria non costituiscono neppure una condizione sufficiente: ad esempio, le stesse condizioni di opportunismo o di asimmetria informativa tra gli agenti possono corrispondere a forme di integrazione – quindi di scelte alternative mercato/gerarchia – radicalmente differenti in caso di scambi ripetuti e non isolati. In sintesi, come si vedrà in seguito, tutti i nodi teorici si sviluppano interamente – e nel modo più tradizionale – intorno ai meccanismi di integrazione di processi produttivi che determinano i rendimenti (crescenti o decrescenti) della divisione del lavoro.

⁵ È opportuno segnalare che i diritti cui si rinuncia sono spesso quelli dove la contrattazione tra le parti ha già stabilito un valore di *breve periodo*: ad esempio, la retribuzione dei soci può essere anche al di sotto del salario corrente sul mercato del lavoro. In altri termini, al contrario di quanto la teoria di Ward (1958) ipotizza, l’obiettivo della cooperativa non è per niente la massimizzazione del reddito dei soci nel breve periodo. L’obiettivo è invece un patto d’indivisibilità allo scopo di assicurare la sopravvivenza del *common*, dunque massimizzare il reddito dell’impresa nel lungo periodo e – per quella via – realizzare anche la massima valorizzazione delle risorse dei soci.

Il tentativo di classificazione che sarà proposto vuole anche mostrare come il *medesimo* meccanismo di trasformazione, delle risorse private in beni pubblici, determini diverse tipologie di impresa. Tali tipologie, a loro volta, diventano una variabile robusta nella spiegazione della funzione economica svolta dalle cooperative empiricamente osservabili.

2.3 Il percorso teorico seguito

L'analisi seguente non è *mainstream*: questo impone un'argomentazione più approfondita che può far smarrire il filo della discussione. Procederemo quindi per approssimazioni successive. Le varie tappe del percorso riportate di seguito corrispondono ai "crocevia" in cui si è cambiata la direzione del ragionamento economico standard. Orientandosi con le tre proposizioni enunciate sopra, la mappa può essere così disegnata:

1. Il punto di partenza consiste nel chiedersi quale sia lo scopo teorico (e i limiti) della classificazione corrente delle imprese. In generale, si assume che lo scopo voglia essere una descrizione della divisione sociale del lavoro e dell'articolazione delle forme organizzative. Le classificazioni esistenti mostrano però gravi lacune tutte derivanti dalla difficoltà di classificare forme organizzative eterogenee (imprese) all'interno di settori omogenei.
2. Seguendo gli sviluppi teorici più recenti, il costo transattivo viene assunto come strumento nuovo per valutare e classificare le diverse forme organizzative.
3. Il concetto di costo transattivo non è definito (e misurato) in modo univoco nelle differenti scuole di pensiero.
4. Nei differenti approcci, il Tempo Storico è il vero elemento nuovo che tutti i filoni di ricerca introducono nel ragionamento teorico, associandolo ai costi delle transazioni (Coase 1996, p.55; Grillo 1991, p.165, n.24); da questo "accordo", l'utilizzo del concetto di processo trova un fondamento logico.
5. L'organizzazione può essere vista come l'insieme delle azioni risparmiatrici della risorsa "Tempo", grazie alla sincronizzazione ed all'integrazione dei processi (divisione interna del lavoro); per questo, l'organizzazione assume il ruolo di variabile duale rispetto al Tempo perché fissa il rapporto tra modalità di utilizzo delle risorse e costi.
6. L'obiettivo di *tutte* le istituzioni economiche è di rendere ogni "transazione organizzata" meno costosa – in termini di impiego della risorsa Tempo – di quella ottenibile, indirettamente, attraverso una transazione di mercato con un'altra organizzazione (o attraverso un'organizzazione alternativa dei processi).
7. All'interno di *tutte* unità economiche, il risparmio diretto (organizzazione) ed indiretto (decisioni transattive) della risorsa Tempo si associa sempre alla dimensione e alla disponibilità di un "bene pubblico" in uso comune ai fattori impiegati: il fondo di processo; questo può essere composto sia di risorse materiali, sia immateriali.
8. La formazione del fondo di processo (convenienza economica all'integrazione) può essere gravemente ostacolata da ragioni strutturali e congiunturali: la cooperazione rappresenta un tentativo di soluzione istituzionale – a volte il più efficiente – per il superamento di quei vincoli.

La necessità di rivedere la logica con cui sono classificate le imprese cooperative costituisce un importante sottoprodotto di questo percorso. Al tempo

stesso, la robustezza della classificazione si presenta come test empirico circa la fondatezza del ragionamento teorico.

2.4 *Discussione*

1. Nella ricerca della natura dell'impresa, il presente lavoro mantiene ferme le ipotesi di comportamento razionale degli agenti: in particolare si suppone che l'impresa cooperativa "massimizzi" il profitto. Questa posizione è però priva di significato se non discutono quali siano le funzioni di costo e di ricavo cui si fa (implicito) riferimento. Nella teoria classica dell'impresa, omogenea al concetto di efficienza correntemente usato, quelle funzioni sono date una volta per tutte. Tali parametri non sono passibili di cambiamento e, soprattutto, non sono previste strutture di costo alternative o nuove regole distributive "locali", *inventate* mediante un processo di contrattazione. Inoltre, all'interno di tale contesto perfettamente parametrizzato, è impossibile distinguere tra forme d'impresa diverse perché non trova spazio il concetto organizzazione, inglobato nella struttura della funzione di produzione ingegneristica.⁶ Non è dunque comprensibile l'insieme delle attività svolte: quindi, le scelte del livello d'integrazione di processi, i confini dell'unità produttiva e, infine, la funzione di una determinata impresa nella divisione sociale del lavoro.

Le stesse difficoltà teoriche si ripresentano puntualmente nella classificazione delle differenti forme di attività economica: il principio della divisione delle aziende secondo categorie merceologiche è fondato, appunto, sull'ipotesi di una corrispondenza stretta tra funzione di produzione (dimensioni ottime dell'impresa rappresentativa) e prodotto. È altresì noto quanto quella classificazione possa mostrarsi gravemente carente nel cogliere le diverse funzioni svolte dall'unità censita. (Ad esempio, un'impresa metalmeccanica di 10 addetti e una di 100, raccolte nello stesso comparto merceologico, possono essere, o stadi evolutivi diversi della medesima tecnica, oppure, semplicemente non comparabili sul piano dell'efficienza perché svolgono funzioni diverse nella filiera).

2. Per dar conto della natura del fattore organizzativo e delle ragioni (e i limiti) della sua azione, la più recente e accreditata teoria dell'impresa ha tentato di aprire la "scatola nera" dell'unità di produzione, proponendo invece la *transazione* come unità d'analisi elementare: la "lettura" dei contratti dovrebbe rendere comprensibili le relazioni funzionali tra agenti, chiarendo altresì la natura dell'impresa che li ha resi convenienti.

In realtà, se si accetta la spiegazione più diffusa in letteratura, la teoria economica non sembra troppo interessata alla lettura di tali accordi: questi, infatti, non potranno dar conto di tutte le circostanze future e dei possibili comportamenti "devianti" degli agenti. Anzi, proprio per questo, i costi transattivi sono definiti come gli *attriti* economici prodotti da opportunismo, razionalità limitata e asimmetria informativa; (Klein *et al.* 1978) (Williamson 1991, p. 136). Dunque le istituzioni di controllo efficienti saranno quelle che – controllando il comportamento degli agenti, superando le asimmetrie informative, ridistribuendo gli

⁶ Il "fattore organizzativo", modellando la struttura della produzione, non può certo apparire tra gli argomenti della funzione di produzione. Tentativi in questa direzione non possono che riprodurre antiche tautologie in cui l'imprenditore è un fattore di produzione perché organizza, ed organizza perché è un Imprenditore. A questo proposito, si può solo ricordare che questo è esattamente il punto di attacco a F.Knight nel contributo seminale di R.Coase (1937). Per una discussione della relazione di questo punto teorico con la teoria dei contratti (Silva 1991, pp. 278 e sgg.; Demsetz 1994; Hart 1993).

incentivi e attribuendo in modo ottimale la proprietà sui diritti residuali di controllo – meglio riusciranno a risparmiare sul numero (e sui costi) delle transazioni (Grossman e Hart 1987; Hart e Moore 1990). Per questo è importante

“interpretare l'emergere di forme alternative del coordinamento sociale alla luce del costo comparato della «transazione» rilevante in ciascuna di esse; [potendo analizzare] in uno stesso modello, sia la trama delle istituzioni che si evolvono organicamente per governare le relazioni sociali in un'economia di mercato, sia, in termini normativi, il disegno «ottimo» della politica economica” (Grillo 1996, pp. 18-19).

Tra questi nuovi tentativi di lettura dell'istituzione impresa, si trovano alcuni importanti contributi di classificazione basati sui differenti assetti organizzativi/contrattuali (Hansmann 1996). Ai nostri fini è importante notare che, nella rottura della relazione necessaria tra tecniche ed efficienza, alla forma cooperativa (non profit) è riconosciuto un vantaggio contrattuale specifico:

“...quando sia i costi della contrattazione di mercato, sia i costi della proprietà sono eccezionalmente alti, talvolta la soluzione efficiente è non assegnare ad alcuno degli agenti interessati (patrons) la proprietà ma formare invece un'impresa non posseduta da alcuno, o un'impresa non profit.” (Hansmann 1996, p. 48)

3. Sul piano metodologico non sembra affatto corretto cambiare così radicalmente punto di vista rispetto alla teoria standard, senza domandarsi quale siano le variabili nuove, o quali particolari ipotesi sui *fundamentals*, siano in grado di sostenere un tale mutamento di prospettiva. È vero che l'introduzione del concetto di costo transattivo nell'analisi è la risposta più frequente, ma è altrettanto vero che l'accordo teorico, sulla definizione di quei costi, è ancora ben lontano dall'essere raggiunto. Al contrario, sono almeno quattro i poli che guidano la discussione sulla natura economica dell'organizzazione e dei costi di transazione: e, quindi, esistono almeno quattro modi diversi di intendere la natura dell'impresa.

a) Il *mainstream* è costituito dalla teoria dei “contratti incompleti”, di cui si è accennato nel punto precedente, che definisce i costi transattivi l'insieme dei costi che – come gli “attriti” nei modelli fisici – impediscono in Meccanica la realizzazione del Moto Perpetuo. In termini economici, viene stabilito un legame imprescindibile tra costi transattivi ed “esternalità” prodotte dall'azione stessa dello scambio, che gli agenti non riescono ad internalizzare mediante la stipula di contratti completi. Di qui il ricorso a soluzioni istituzionali specifiche, empiricamente osservabili e classificabili in base alla “*transazione rilevante*”, di cui al punto precedente.

b) La seconda linea di pensiero, assai scettica circa la consistenza della precedente definizione di costo transattivo, propone invece di centrare la discussione su unità d'analisi diverse: la natura delle risorse, il loro funzionamento in “squadra” (minimizzazione dei costi di controllo ed informazione) e, quindi, la loro indivisibilità. In questo quadro, il concetto di costo transattivo può essere definito come il costo di un'organizzazione alternativa condotta all'esterno dell'unità. La natura dell'impresa coincide invece con le ragioni della convenienza e della non divisibilità dei *teams*: l'integrazione dei processi, l'immediata disponibilità di conoscenze tecniche, la formazione di linguaggi specifici, i risparmi nella raccolta delle informazioni, ecc. (Aoki 1993; Demsetz 1994; Hodgson 1999; Penrose 1995).

c) Ancora diversa è la terza posizione che misura il costo transattivo con il costo di attività settoriali tipiche, variamente integrate con le attività tradizionali: amministrazione, stipula dei contratti, sicurezza, sorveglianza, difesa, repressione del crimine, ecc. In generale, tutte attività reali legate alla definizione, al tra-

sferimento e alla tutela dei diritti di proprietà e degli incentivi economici (North 1994). L'impresa è ancora definibile in modo tradizionale, con una funzione di produzione congiunta di beni materiali e servizi transattivi legati al trasferimento dei quei diritti (North e Wallis 1995).

d) Infine, c'è la linea di pensiero che si occupa di innovazione endogena e mutamento strutturale.⁷ In questo caso, il riferimento ai costi transattivi non è esplicito, ma i costi del cambiamento della divisione del lavoro sono il cuore dell'analisi. In particolare, il concetto d'innovazione è definito come mutamento endogeno nell'organizzazione dei processi di produzione, il cui risultato è sempre associato ad un mutamento del grado di integrazione dell'unità economica. In questo caso, i costi sorgenti dipendono proprio dal tipo di vincolo organizzativo/finanziario che le diverse istituzioni affrontano nella ricerca di soluzioni innovative. Quindi, simmetricamente, le diverse forme organizzative sono direttamente in relazione con l'evoluzione della divisione del lavoro. In questo caso però, se è vero che il cambiamento coincide sempre con lo spostamento dei confini dell'unità di riferimento, non è per nulla banale il problema della definizione e – quindi – della classificazione dell'oggetto di studio stesso (impresa e/o settore).

In sintesi, ognuna di queste “letture” affronta in modo diverso – addirittura opposto – il problema di classificare le parti che costituiscono il sistema economico. Dall'estremo della teoria dei “contratti incompleti”, si può immaginare un completo abbandono della divisione tradizionale delle imprese secondo la tradizione tecnica/merceologica; al contrario, dal lato opposto, sembra pienamente riaffermata la coerenza teorica e la validità empirica della matrice settoriale.

4. Le linee di pensiero che sono state rapidamente tratteggiate sopra, pur nella profonda differenza dei linguaggi e degli obiettivi teorici, fortunatamente, sembrano rivelare un importante punto in comune: in tutti gli approcci, anche se in modo implicito e nascosto, è introdotto il *tempo storico*. Riteniamo che questo “accordo” trasversale (anche se involontario) determini il vero punto di rottura con l'analisi del benessere standard; certamente in modo assai più coerente di quanto non sia la maggiore, o la minore, enfasi sul concetto a-temporale di transazione.

Per le teorie dell'innovazione endogena il passaggio è compiuto alla luce del sole;⁸ lo stesso, naturalmente, sembra valere per la scuola “cliometrica” alla North. Ma anche nelle teorie “olistiche” dell'impresa – centrate sulla natura delle risorse – l'utilizzo della variabile temporale risulta imprescindibile per lo studio degli effetti cumulativi nella costruzione di esperienze, linguaggi, norme e risorse specifiche.

Al contrario, per il punto di vista *mainstream*, l'introduzione del Tempo costituisce un passaggio assai ben nascosto sotto il “tappeto” delle esternalità che intralcerebbero il passo alle relazioni economiche di scambio puro.

“In termini ancor più radicali, l'origine delle esternalità può essere colta nella stessa condizione tecnologica di rendimenti di scala crescenti: la produzione di una certa unità di

⁷ (Amendola e Gaffard, 1998), (Nelson e Winter 1982), (Pasinetti 1994). Per un esempio applicativo (Bruno e De Lellis 2000).

⁸ In realtà, anche per questa linea di pensiero, qualora il ragionamento fosse interamente fondato sul tempo come elemento irreversibile, i problemi di “contesto storico” – quindi lo specifico ruolo di specifiche istituzioni nel processo di cambiamento – rischierebbero di essere totalmente trascurati.

un bene riduce la quantità di risorse che debbono essere impiegate per produrre altre unità dello stesso bene. [(Pagano 1993)] i rendimenti *tecnologici* (crescenti o decrescenti) si trasformano in rendimenti *economici* (crescenti o decrescenti) soltanto in un mondo in cui i costi di transazione positivi non consentono di internalizzare pienamente l'esternalità descritta. In un mondo con costi di transazione nulli, invece, i rendimenti *economici* di scala sarebbero sempre costanti, indipendentemente dalla natura della tecnologia." (Grillo 1996, p. 31 n.35; sottolineature nel testo).

Nella citazione, l'equivoco delle esternalità nasce dall'ipotesi (errata, perché falsificabile) che i rendimenti di scala siano di natura tecnica, e tali da provocare un problema contrattuale tra l'agente x e l'agente x_{+1} nella spartizione del plus di produzione che x_{+1} ha ottenuto dall'aumento della scala, ma solo perché x ha già dato. Come discuteremo nel punto seguente, i rendimenti (di scala o di scopo) nascono da assetti particolari della divisione del lavoro, legati al modo in cui il tempo di lavoro (e non il prodotto) dell'unità x viene sincronizzato (organizzato) con il tempo di lavoro dell'unità x_{+1} .⁹ Se il vantaggio economico della integrazione dei processi (e quindi della cooperazione in senso lato) ha origine nell'azione organizzativa, allora è certamente vero che tale vantaggio risulta logicamente indipendente dalla natura della tecnologia (Georgescu-Roegen 1971, pp. 248-249). Ma è altrettanto vero che esso è perfettamente indipendente dalle circostanze dello scambio e dalle caratteristiche "psicologiche" degli scambisti.¹⁰

Se l'organizzazione è manipolazione del Tempo – e il Tempo è connesso ai costi – l'introduzione della variabile non può essere evitata. Del resto, la "reputazione" di un'impresa (o di un agente) è il risultato dalla ripetizione/interazione di eventi (non necessariamente transazioni di mercato) che hanno un "prima" e un "poi" e le cui conseguenze possono essere irreversibili. Inoltre, è sempre in base ad una sequenza di eventi contestualizzati ed ordinati storicamente che gli agenti riescono a costruire una memoria degli esiti delle scelte. Anche lo stesso comportamento opportunistico – ammesso che sia teoricamente significativo – può essere rilevante solo in relazione al grado di isolamento e di instabilità del contesto spazio-temporale in cui gli agenti si confrontano. (Kreps 1993, pp. 883-884).¹¹

⁹ La prova che il problema organizzativo preceda, e sia indipendente dalla "natura" degli agenti, è nel fatto che il lavoro svolto in x può essere svolto dalla *stessa* persona che lavora anche nell'unità x_{+1} : ad esempio un autista x impiegato in processo di trasporto di un bene k dal punto A al punto B il cui lavoro è sincronizzato in x_{+1} con il trasporto di una merce j dal punto B al punto A: dunque stesso autista, stesso camion, stesso tragitto, ma processi diversi. Se questi verranno compiuti in modo disgiunto il costo sarà w , se sincronizzati si otterranno delle economie di scopo e il costo sarà $w/2$ (alla fine, camion e autista dovranno in ogni caso tornare da B ad A). È dunque certamente vero che in un mondo senza "costi transattivi" i rendimenti sarebbero sempre costanti: ma quel mondo conterrebbe autisti x che trasporterebbero sempre i beni da A ad A. Sempre a questo proposito, per un esempio empirico sulla nascita delle istituzioni di coordinamento cooperative e consortili, importante anche ai fini del presente lavoro, si può citare il caso della Federtrasporti, che rappresenta il più importante organismo economico del settore (Giovannetti 1997).

¹⁰ Inoltre, se i costi transattivi sono i costi della divisione del lavoro (e non delle imperfezioni) è perfettamente coerente l'affermazione di Coase che in un mondo 0-CT l'organizzazione (integrazione) sarebbe sempre preferibile allo scambio, e la società risulterebbe completamente pianificata (Coase 1996; Grillo 1996, p.18-19).

¹¹ "Le interazioni ripetute possono dare luogo a molti «equilibri» alternativi, ed è quindi difficile elaborare previsioni definitive" (*idem*, pag.883, sub. *d*). Tale affermazione è una

Sul piano della classificazione, da tutti i contributi delle diverse linee di pensiero viene comunque un forte stimolo a ricercare ulteriori unità di analisi. Infatti, per tutti sembra necessario evidenziare la sequenza e la funzione delle azioni economiche, la connessione con i diversi ordinamenti istituzionali ed il contesto storico/culturale. Ad esempio, le proposte empiriche di classificare le attività economiche per distretto, filiera, per area geografica ecc., sembrano perfettamente compatibili con queste linee metodologiche. Nella stessa direzione sembrano andare i tentativi di individuare, anche empiricamente, il peso economico dei “settori transattivi” (North 1994). Al tempo stesso, sembra fondato attendersi diverse velocità di crescita – determinate da istituzioni diverse – tali da rendere progressivamente differenti aree e settori. Infine – e il presente lavoro s’inserisce in questo filone – c’è un potente incentivo intellettuale ad allargare il campo di riflessione al significato economico di tutte le istituzioni osservabili.

5. Se quanto appena affermato nel punto precedente è vero, l’introduzione del tempo storico come variabile primale, giustifica l’uso del concetto (dinamico) di processo come unità di analisi spazio/temporale. In particolare, è significativo studiare le ragioni dell’indivisibilità e della dimensione economica storicamente raggiunta dai processi osservabili (Tani 1986; §7). Sempre per gli stessi motivi, è possibile esplicitare il rapporto di dualità delle scelte organizzative rispetto al consumo, al risparmio, quindi i costi di utilizzo della risorsa Tempo. Il passaggio costituisce uno snodo fondamentale sia sul piano teorico che empirico. Il rischio maggiore di non considerare quel rapporto di dualità è che le diverse forme organizzative (e imprese) rischiano di essere sempre associate, non all’azione di differenti fattori strutturali, bensì a condizioni di funzionamento “imperfetto” del mercato.

“Se l’equilibrio concorrenziale presentato dal modello neoclassico fornisce una spiegazione completa del modo in cui opera nella realtà un sistema di mercato, non vi sarebbe bisogno di altre organizzazioni economiche. [...] *Perciò, per spiegare organizzazioni diverse dal mercato, dobbiamo studiarne i fallimenti*”. (Milgrom e Roberts 1994, p. 122. Sottolineatura aggiunta)

A causa di questa impostazione, anche rispetto alle imprese cooperative, sembra valere la “profezia” di R.Coase,

“Un’importante conseguenza dell’attenzione al problema del monopolio è che se un economista si imbatte in qualcosa che non capisce, ad esempio in un comportamento aziendale di un qualche tipo, egli andrà in cerca di una spiegazione di tipo monopolistico.” (Coase 1996, p. 169).

I limiti metodologici di una tale impostazione sono appunto attribuibili ad una cattiva teoria dell’impresa.

“Non è difficile capire ciò che è sbagliato nella teoria della dimensione ottima dell’impresa così come viene presentata in economia. In primo luogo non si tratta soltanto di determinare la dimensione ottima dell’impresa (presumibilmente diversa da un settore industriale all’altro), ma di elaborare una teoria che si interessi della distribuzione ottima delle attività, cioè delle funzioni, fra le imprese. In secondo luogo, quella teoria, nel trattare la dimensione dell’impresa non intende trattare l’ampiezza delle attività svolte, ma la dimensione del livello di produzione. Inoltre, anche in questo ambito la teoria attuale si riferisce solamente all’output di particolari prodotti, oppure ad un prodotto generico, e non all’intera gamma dei prodotti dell’impresa.” (Coase 1996, pp. 166-7)

conferma della possibilità di osservare una “ricchezza” di soluzioni istituzionali della forma impresa; questo costituisce anche uno dei punti principali del presente lavoro.

6. Come si comprende il problema dell'insoddisfacente *performance* dei criteri di classificazione nasce dall'aver lasciato ciò che fa davvero l'impresa – cioè "l'intera gamma dei prodotti" – all'esterno dell'oggetto d'analisi. Se invece ci si occupa di organizzazione dei processi diventa visibile una nuova classe di beni: il *fondo di processo*; (Georgescu-Roegen 1971, p.239; Tani 1986, p. 231). L'esempio evidente, è l'aggregato di semilavorati a diverso stadio di finitura che consente l'integrazione tecnica di più processi elementari in un sistema di produzione di tipo manifatturiero. Sul piano teorico, l'insieme dei beni che costituiscono il fondo rappresenta perfettamente il modo in cui l'organizzazione parametrizza il tempo di produzione. Logicamente essi appaiono nel processo solo *dopo* che i costi degli inputs sono stati sostenuti, ma *prima* che gli outputs siano stati realizzati (Coase 1996; p. 331): costituiscono l'aggregato di tutti i risultati parziali dei processi svolti *direttamente* dall'impresa stessa.

Il concetto *fondo di processo* può, e deve, essere esteso fino a comprendere la specificità del capitale umano, l'esperienza, i linguaggi, la conoscenza delle peculiarità ambientali, il sistema implicito di regole condivise, ecc. Il passaggio è importante perché costituisce un ponte tra il versante "tecnico" ed il versante "contrattuale" di ogni processo produttivo. Da un lato, il concetto di *team* o di "produzione di squadra", trova un preciso correlato empirico nel fondo di processo. Dall'altro lato, quest'ultimo può essere anche immaginato come un'entità in grado di evitare i costi relativi ad un'enorme quantità di contratti specifici. Infatti, in ogni istante del tempo, questa risorsa corrisponde all'intero aggregato delle transazioni organizzate e, dunque, equivale all'insieme dei contratti evitati e dei relativi costi: anche in un mondo perfettamente pulito da comportamenti opportunistici, tali costi sarebbero inevitabili per attivare i vari processi in modo disgiunto. Tale aggregato è dunque in relazione diretta al concetto di "dimensione" dell'impresa e fortemente correlato con alcune *proxies*: "*il valore dell'impresa, il totale attivo o il numero degli occupati*" (*ibidem*, p. 167).

Il fondo di processo è dunque a disposizione di chi "possiede" il fattore organizzativo, ovvero è un elemento strategico per chi esercita i diritti residuali di controllo. È altrettanto vero però che i suoi componenti – che consentono la scrittura di una funzione di costo subadditiva se usati in squadra – singolarmente non hanno valore, né per uso privato, e neppure nello scambio. Proprio per questo, il significato economico di questo aggregato sembra convergere verso la definizione di "bene pubblico", soprattutto per le sue caratteristiche di non rivalità e non esclusione. In sintesi, il fondo di processo è una risorsa "indivisibile" perché destinata ad un uso collettivo, "specificata" perché composta di parti non immediatamente scambiabili, non rivale perché emergente da un rapporto "idiosincratico". (Ad esempio, il valore sociale dell'esperienza di un capo reparto può essere completamente azzerata in un'altra organizzazione del lavoro).

7. Dunque, in *ogni* impresa, il fondo di processo è il fattore con il più alto grado di "specificità" osservabile. Ma al contrario di quanto afferma la tradizione di pensiero williamsoniana e la teoria dei contratti incompleti,¹² tale specificità è l'*effetto* e non la causa dell'integrazione.

In una prospettiva sia tecnica sia contrattuale, la formazione e la composizione di tale risorsa pongono dunque problemi d'interpretazione e classificazione. In particolare, se si assume che la produzione sia sempre, e in ogni caso, organizzabile in un sistema di fabbrica fordista, allora tale fattore può essere

¹² (Klein, Crawford e Alchian 1978; Grossman e Hart 1986; Hart e Moore 1990; Grillo 1991, 1996).

ancora trascurato. Se però il punto analitico è la spiegazione delle forme istituzionali osservabili, oppure il loro cambiamento (ed il costo relativo), è scorretto ignorare l'esistenza di tale fattore (Amendola 1989; Leijonhufvud 1986). Del resto è nell'esperienza della ricerca empirica osservare continue modificazioni nel grado di integrazione dei processi, proprio grazie al cambiamento nella composizione dei *teams* e, quindi, nelle dimensioni e nella "specificità" del fondo (Amendola e Gaffard 1988, 1992, 1998).

In ogni caso – fintantoché il modello di organizzazione fordista si presenta come il solo schema di riferimento – il costo del cambiamento non può essere percepito come "esternalità" perché si svolge sempre all'interno dello stesso modello organizzativo.¹³ In generale però, questo non avviene in tutti settori, e le decisioni di cambiamento di un'agente provocano, dunque, "esternalità" non trascurabili sui parametri decisionali degli altri. Tale condizione è particolarmente evidente in quei comparti – soprattutto non manifatturieri – dove l'integrazione dei processi non può essere spinta in profondità; oppure dove la domanda è molto instabile, il cambiamento è particolarmente turbolento e, quindi, la "dimensione sostenibile" dell'impresa assai più ridotta.

8. Lo schema di Figura 1 riassume le ragioni empiriche e le aree economiche in cui è più probabile che il cambiamento sia costoso e la crescita più lenta e problematica. Ancora una volta, deve essere notato come le ragioni di diversità siano tutte legate alla struttura temporale dei processi e non ad imperfezioni di mercato: questi processi sono definibili *diacronici* (o *baumoliani*) a causa della difficoltà relativa nella loro integrazione (Giovannetti 1996).¹⁴ In tutte le circostanze ricordate nella Figura 1 è probabile, da un lato, che nei settori caratterizzati da quei processi il costo del cambiamento tenda a diffondersi ad alta velocità da un'unità produttiva all'altra attraverso continue fluttuazioni delle condizioni operative. Dall'altro lato, è assai più facile osservare la formazione di "accordi" di coordinamento esterni ai confini giuridici dell'impresa, ma interni ad altre unità d'analisi: filiere, aree di specializzazione, regioni economiche.

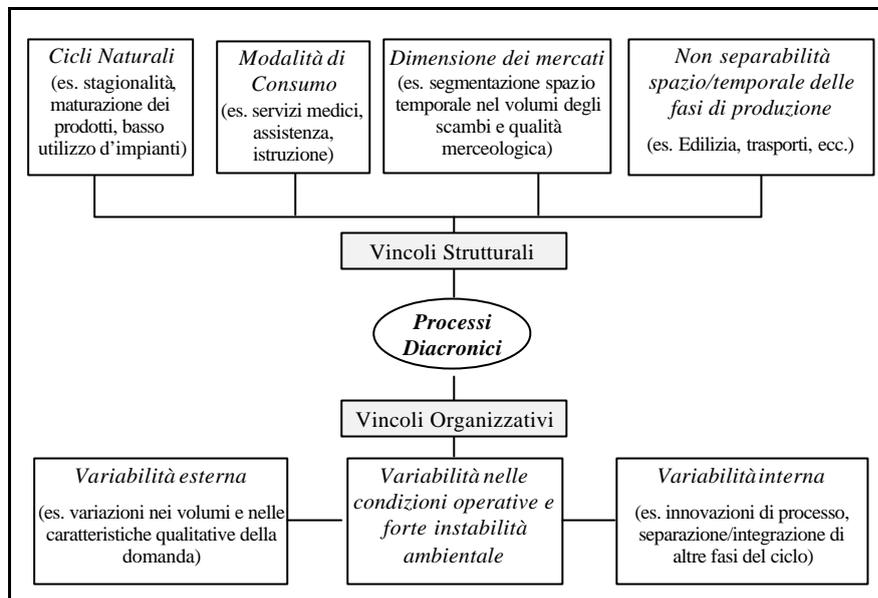
Tali istituzioni mirano a ricostruire le risorse collettive (fondo di processo) – non più all'interno di reparti in una sola impresa – bensì tra unità diverse, composte sia da proprietari di fattori, sia da imprese. A volte, le potenzialità di tali risorse vengono rese omogenee grazie alla cultura economica condivisa e alla costruzione di una rete di rapporti umani e contrattuali su obiettivi comuni. In particolare, tali rapporti possono essere stabilizzati con la definizione di nuove istituzioni: cioè "tecnologie" contrattuali a disposizione di *tutti* gli agenti. È su

¹³ La coerenza intertemporale degli inputs necessari – in termini sia quantitativi, sia qualitativi – e gli outputs previsti è un obiettivo coerente in un'unità integrata, pur in presenza di *sunk-costs*; così come il tentativo realizzare economie di scala o scopo nel corso del tempo. Inoltre, avendo sullo sfondo un'unità integrata, non stupisce neppure l'ipotesi ricorrente di omogeneità della funzione di produzione.

¹⁴ Se il fuoco dell'analisi fosse centrato sulla relazione tra le dinamiche relative della produttività e dei costi tra settori o unità già identificate (es. un quartetto d'archi di Mozart), i settori di Figura 1 potrebbero essere definiti *baumoliani*, in onore di William Baumol. In generale, però, il problema delle diacronie è un vincolo sorgente – indipendentemente dalla tecnica utilizzata nel processo – proprio nelle scelte d'integrazione di processi eterogenei e, quindi, prima della definizione dell'unità "impresa" (Coase 1937). Nell'opera di Baumol – soprattutto nei suoi lavori applicativi di documentazione degli effetti della "febbre da costi" – sono comunque rintracciabili un gran numero di esempi empiricamente significativi, utili anche ai fini del presente lavoro (Baumol 1967; Baumol e Wolff 1995; Towse 1997)

questo terreno che la cooperazione affonda le proprie radici ed esprime ancora oggi il suo vantaggio competitivo.

Figura 1 - Vincoli nella divisione del lavoro (processi diacronici)



Fonte: Giovannetti 1996

Fin dalle sue origini la cooperazione ha costruito imprese come soluzioni istituzionali particolari in momenti di crisi, o per ricucire “strappi” nel tessuto sociale ed economico oppure, addirittura, per *tessere ex-novo* quella trama. Storicamente, essa nasce sempre da un patto di soggetti coinvolti nelle stesse vicende e interessati alle medesime difficoltà nell’utilizzo e/o nella valorizzazione delle risorse a loro disposizione, sia come consumatori, sia come produttori. In sintesi, l’impresa cooperativa corrisponde ad un’attività di produzione congiunta: oltre alla realizzazione di beni e servizi, ha come obiettivo la costruzione di un “fondo di processo” contrattuale (accordi di lungo periodo, regole distributive, coordinamento, mediazione degli interessi e soluzione dei conflitti) che consenta l’organizzazione stabile di processi. Quindi un’istituzione in grado di abbattere alcuni costi transattivi, comuni a gruppi di agenti *omogenei* (soci), sia nell’attività di consumo, sia nell’attività di produzione, sia nei confronti del rischio.

Sotto questa luce diventa anche molto più chiaro che cosa volessero, in realtà, “ottimizzare” i Probi Pionieri di Rochdale. Lo leggiamo nel loro “contratto sociale”:

“Per dare ai soci più sicurezza e benessere la Società [Equitable Pioneer of Rochdale] comprerà o prenderà in affitto una terra che sarà coltivata dai soci disoccupati o da quelli il cui lavoro sia male retribuito. Appena sarà possibile la Società procederà all’organizzazione delle forze della produzione, della distribuzione, dell’educazione e del proprio governo; in una parola costituirà una *colonia indigena* che si sostenga da sé [...] La Società verrà in aiuto di altre società cooperative per fondare colonie simili” (Muzzioli e Rinaldi 1999, pag. 34; sottolineatura aggiunta)

Tutti i principi che sostengono il movimento cooperativo internazionale (“porta aperta”, amministrazione democratica, interesse limitato sul capitale, ristorno, educazione alla cooperazione, collaborazione ed integrazione tra cooperative) convergono per ridurre gli effetti “esterni” prodotti dell’esercizio dei

diritti di proprietà privata, con particolare riferimento al diritto di esclusione: sia quando ha origine dallo sbilanciamento del potere decisionale tra gli agenti; sia quando ha origine dall'esercizio dei diritti di proprietà su entità economiche frammentate e disperse. In entrambi i casi, la formazione del *common* rinforza *secondo regole esplicite* i diritti di partecipazione alle sinergie dell'azione associata, per difendere le potenzialità delle risorse in una prospettiva di lungo periodo. Tali diritti si fondano sull'azione di costruzione e di conservazione di un bene pubblico: un fondo sociale di processo.

2.5 Riassunto della discussione: la natura e la diversità contrattuale dell'impresa cooperativa

Tutti i punti teorici possono essere ora riassunti in modo operativo. Si ritiene che i costi transattivi siano un elemento fondante nell'interpretazione della varietà delle istituzioni economiche. La natura di tali costi è strettamente connessa alle modalità di divisione sociale del lavoro. Quindi i costi transattivi non hanno origine solo nella difficoltà di stipulare contratti, ma sono anche determinati dalla struttura dei processi produttivi che debbono essere integrati. È per questo che la relazione (positiva o negativa) tra organizzazione e costi emerge nelle forme di integrazione di processi reali, nella formazione di teams di risorse indivisibili e nella modificazione della loro struttura (innovazione). Nella varietà delle istituzioni economiche è nascosta la mappa dei tentativi di soluzione di tali difficoltà. Tra queste istituzioni, l'impresa in forma cooperativa è il tentativo di integrazione di processi reali mediante la formazione di diritti di partecipazione al godimento di un bene pubblico. La sua costruzione avviene grazie ad un patto di indivisibilità per la formazione, il coordinamento, la continuità di utilizzo e la massima valorizzazione di un team di risorse su un orizzonte di lungo periodo. Lo stesso tipo di vincolo nell'utilizzo delle risorse rendono omogeneo il gruppo di agenti nel corso del tempo, fornendo incentivi comuni alla formulazione e al rispetto del patto. L'efficienza è misurabile con la riduzione dei costi transattivi raggiunti da tale istituzione; ovvero con il maggior grado di utilizzo relativo della capacità produttiva socialmente disponibile.

3. Un esercizio empirico: la riclassificazione delle imprese cooperative in provincia di Modena

Nelle sue linee guida, la metodologia dell'esercizio è semplice: costruire delle tipologie coerenti con le indicazioni teoriche e misurare la loro capacità discriminante nella lettura dei dati empirici.

3.1 I dati e le classificazioni ufficiali

L'archivio contenente l'informazione sulle attività delle imprese è il "cartaceo" dell'Ufficio del Lavoro e della Massima Occupazione (ULMO) della provincia di Modena, relativo a 2760 imprese. Dall'archivio è possibile ricostruire anche i trasferimenti, le fusioni, le cessazioni, i provvedimenti di espulsione, ecc. Il lavoro ispettivo ha inoltre consentito di ricostruire – almeno in quelle presenti dal censimento '91 – anche le dimensioni delle cooperative in termini di soci e di addetti.¹⁵ Infine, l'informazione che ha costituito il fulcro del lavoro di riclassificazione è la descrizione del prodotto e degli obiettivi sociali delle impre-

¹⁵ Il lavoro di raccolta delle informazioni è stato compiuto in collaborazione con il dott. Matteo Melli e per la cortese disponibilità del dott. DeMarchi dell'ULMO di Modena.

se. Deve essere notato che l'omogeneità territoriale delle imprese in archivio, aumenta in modo straordinario la possibilità di osservare in "laboratorio" il comportamento della forma cooperativa. Le osservazioni empiriche si riferiscono, infatti, ad un ambiente economico ad alta "fertilità" contrattuale, dove fattori ed imprese hanno dato prova di potersi muovere su un'ampia gamma di tipologie produttive e dimensionali, dove ogni forma d'impresa ha potuto svilupparsi senza vincoli.

La Tabella 1 confronta i due sistemi di classificazione tradizionali per le cooperative presenti nell'anno 2000: da un lato, le categorie in cui è suddiviso storicamente il mondo della cooperazione, dall'altro le classi di attività secondo le categorie dell'ISTAT. È facile osservare che i due criteri sembrano convergere, solo quando la classe merceologica diventa molto specifica (agricoltura e trasporti).

Tabella 1 Classificazioni ufficiali delle Cooperative in provincia di Modena nell'anno 2000

cod. MdL \ cod. ISTAT	Agricole	Produzione Lavoro (P&L)	Edilizia	Trasporti	Mista	Consumo	Sociale	Totale
Agroindustria†	235	4			1			240
Industria		36						36
Edilizia		26	42	1	9		2	80
Trasporti		56		11	5		1	73
Servizi	2	30			187		28	247
Commercio		5			17	8		30
Totale	237	157	42	12	219	8	31	706*

† Il comparto "Agroindustria" aggrega i rami A,B e la classe DA, secondo le categorie dell'ISTAT (Censimento '91).

* Il totale si riferisce alle cooperative attive, presenti nell'archivio dell'Ufficio Provinciale del Lavoro (ex ULMO) sede di Modena, aggiornato all'ottobre 2000. La classificazione in base ai codici ISTAT è stata compiuta a posteriori sulla base di tutte le informazioni disponibili nell'archivio stesso.

Fonte: elaborazione propria dati Ufficio Provinciale del Lavoro

I compiti istituzionali assegnati dalla legge al Ministero del Lavoro (MdL) hanno determinato, fin dal 1948, l'esigenza di una classificazione funzionale, in grado di cogliere le differenti forme di cooperazione. La ragione di quella classificazione si è però smarrita nel corso di cinquant'anni. Essa non sembra più in grado di dare ragione dei cambiamenti strutturali intervenuti nel periodo, né di aiutare nella comprensione dei processi in atto. Ciò che appare è un ibrido tra classificazione per funzioni e classificazione per settore, di scarsa utilità operativa: ad esempio, il peso della categoria "Mista" si è progressivamente gonfiato, raccogliendo tutto quello che non si riusciva a classificare altrove.

Il lavoro di classificazione è stato dunque preceduto da un lungo lavoro di rilettura e rielaborazione del materiale cartaceo disponibile. Il tipo di prodotto della cooperativa è stato ricostruito anche grazie a interviste a testimoni privilegiati e ai funzionari delle istituzioni di controllo (Centrali cooperative e ULMO). Il numero dei soci e degli addetti è stato ricavato dagli archivi delle associazioni

e dai documenti ispettivi per gli anni '91, '94, '97 e 2000. L'anno 1997 è stato scelto per la maggiore quantità di informazioni disponibili.

3.2 Costruzione delle tipologie

Si è già affermato che la filosofia di riclassificazione del presente lavoro è di “interpretare” in modo funzionale gli accordi su cui si fonda il patto cooperativo tra soci. A tal fine si osservi il Quadro 1: nella prima colonna vengono riportati alcuni esempi di patto sociale, espressamente dichiarati nell'atto costitutivo dell'impresa cooperativa, tratti direttamente dall'archivio ULMO. Anche da una lettura superficiale, appare la profonda differenza negli obiettivi sociali.

Con quest'informazione di sfondo, il criterio di classificazione che si è cercato di attuare deriva dall'incrocio delle due condizioni che definiscono la natura di *ogni* impresa: regole contrattuali e vincoli tecnici. La scelta di spostare l'attenzione, dal prodotto al processo, consente di rilevare come regole e vincoli agiscono nel determinare il ruolo ed il “peso” delle risorse del socio nella determinazione del team e le forme di partecipazione/direzione.

Veniamo ora all'esercizio di riclassificazione, che si è svolto in tre fasi:

- 1) classificazione ex ante delle forme di partecipazione;
- 2) individuazione degli indicatori empirici e verifica di coerenza;
- 3) ulteriore disaggregazione delle imprese e classificazione sulla base della risorsa specifica posta in comune;

La classificazione sarà usata infine per descrivere l'evoluzione del settore in un lungo arco temporale (1947-2000).

1) Analizzando i dati dell'archivio, possiamo individuare tre tipi principali di partecipazione:

- partecipazione diretta ai processi produttivi e alla direzione;
- risorse materiali in comune e partecipazione alla direzione dei processi;
- delega alla gestione delle risorse poste in comune.

Nella prima suddivisione sono state raccolte tutte le cooperative di “Produzione e Lavoro” (P&L) in cui il socio fa direttamente parte del processo produttivo. Nel secondo raggruppamento sono comprese le cooperative che agiscono come “Nodi di Rete” (N&R) coordinando l'azione di altri soggetti ed imprese. L'ultimo gruppo raccoglie le coop-Agenzia e le Mutue (A&M), caratterizzate dalla delega dei soci a compiere determinate azioni e raggiungere determinati obiettivi.

Più in particolare, il *team* delle P&L viene costituito con lo scopo di ridurre e trovare una soluzione al problema del sottoutilizzo o lo spreco delle potenzialità delle risorse umane, a diversi livelli di qualificazione e condizione sociale. Storicamente le P&L sono nate per difendere il Lavoro dai licenziamenti e la discriminazione politica, dalle crisi aziendali, da tutte le forme di lavoro in affitto e a termine. Il vincolo tecnico che la cooperazione cerca di superare è la frammentazione nell'utilizzo delle risorse: da attività episodiche e disperse, si cerca di costruire un processo unitario, compensando quanto più possibile i tempi morti della disoccupazione e della sottoccupazione. Il significato economico della mutualità si esprime nella ricerca, nei momenti di congiuntura alta, di un pieno utilizzo delle risorse attraverso il coordinamento della divisione del lavoro; e dall'altro lato, nei momenti di crisi, redistribuendo equamente le opportunità (e i redditi) senza innescare una concorrenza tra disperati. Dunque un'istituzione di regolamentazione del mercato del lavoro che, attraverso il patto cooperativo, assicura continuità di utilizzo e abbatta i costi (privati e collettivi) della ricerca e della disoccupazione. In questo caso, è naturale attendersi la formazione di un

common che impegnerà le risorse del socio in modo globale, perché globali sono gli effetti ricchezza prodotti dal loro sottoutilizzo.

Nel secondo gruppo, N&R, le cooperative che agiscono come “nodi di rete” non mettono in comune solo risorse, bensì interi processi produttivi e transazioni organizzate che stimolano la nascita di altre imprese di “servizio”. In questo modo può aumentare il grado di specializzazione nella divisione sociale del lavoro, ma viene mantenuto anche il coordinamento tra fasi tecniche e commerciali svolte da unità produttive a differente scala di produzione. Ancora una volta, si assiste ad una ricomposizione di “frammenti” in unità d’analisi caratterizzate da un maggior grado d’integrazione verticale: sia nei processi organizzati in modo diretto, sia in quelli cui si partecipa grazie agli accordi di lungo periodo. Ancora una volta si assiste alla formazione di un *common*. La finalità organizzativa dei N&R è l’abbattimento dei costi transattivi indotti: sia dalle fluttuazioni di una domanda troppo frammentata sulla capacità produttiva complessiva; sia dalla crescita sbilanciata delle parti di un sistema complesso; sia, infine, per superare il razionamento del credito e i costi delle garanzie, causato proprio dalle ridotte dimensioni economiche delle singole unità della rete.

Infine l’ultima classe, A&M, comprende le cooperative che hanno una duplice finalità. In primo luogo, non diversamente dagli altri tipi, il *common* riduce i costi transattivi sul versante della produzione, stabilizzando le fluttuazioni dal lato della domanda. In secondo luogo, il patto cooperativo è costruito per abbattere i costi transattivi nell’attività di consumo di beni e servizi. I due obiettivi sono perseguiti, da un lato integrando quote rilevanti di domanda con incentivi di fedeltà ad esempio, grazie agli sconti, al meccanismo del ristorno e con la garanzia di affidabilità dei prodotti. Dall’altro, sono coordinate le attività di produzione e quelle relative alla distribuzione. Inoltre, controllando la qualità di processi e prodotti, viene costruito l’asset “reputazione”, fondamentale per l’indivisibilità e la conservazione del *common*. In questo caso – in modo più fondato trattandosi di consumatori finali – il concetto di CT raccoglie anche l’insieme degli oneri derivanti da asimmetrie informative, dallo sbilanciamento del potere di contrattazione, dai costi privati della ricerca.

2) È stato già affermato che, nella spiegazione della natura dell’impresa, l’azione contrattuale svolge un ruolo parallelo a quello organizzativo. In particolare, si fa riferimento ai tentativi di aggirare tutti i vincoli ricordati nello schema di Figura 1 attraverso continui aggiustamenti organizzativi, per ottenere, o rimodellare, gli assetti della divisione del lavoro. Tra i molti obiettivi che l’azione contrattuale deve raggiungere, l’attenzione deve essere rivolta, in particolare, alla determinazione della responsabilità nella direzione delle risorse, quindi ai criteri con cui vengono ridefiniti i diritti di proprietà (e gli incentivi) che permettono l’utilizzo delle risorse stesse.

Nel caso della cooperazione questo punto si rivela della massima importanza. Infatti, è possibile utilizzare quest’informazione proprio per la suddivisione in tipologie più specifiche. In particolare, nel caso di una coop, il problema di definire i “diritti” di direzione deve trovare una soluzione in uno spazio contrattuale bidimensionale: l’estensione del patto cooperativo e l’entità materiale delle risorse poste in comune.

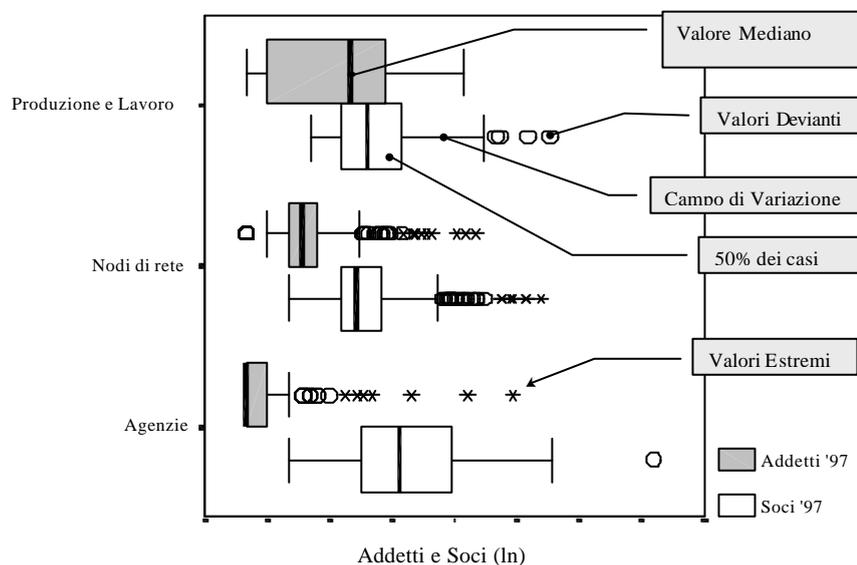
Per misurare queste grandezze sul piano empirico, il numero di addetti sembra essere una buona *proxy* dell’entità delle risorse materiali impiegate nel fondo di processo (dimensione dell’impresa); il numero dei soci assolve invece il compito di misurare l’entità del *common*. Quindi, l’andamento del loro rapporto è la variabile che sembra meglio rappresentare il cambiamento nella natura dell’impresa e – quindi – l’incentivo al cambiamento nella forma di direzione

della cooperativa. L'andamento relativo delle tre grandezze diventa dunque il fulcro per testare la validità della divisione in tipologie: ad ogni tipo dovrà corrispondere un stato significativamente diverso delle tre variabili.

La Figura 2 riporta i principali parametri della distribuzione del numero di addetti delle cooperative, il numero di soci e permette di visualizzare anche l'entità e l'andamento del loro rapporto. La figura rappresenta dunque un primo test della capacità discriminante delle tipologie. In particolare, tutti i parametri delle distribuzioni si comportano in modo simmetrico mostrando un andamento coerente sia nelle differenze strutturali (numero degli addetti), sia in quelle contrattuali (numero dei soci e rapporto con le risorse materiali impiegate). Anche la distribuzione dei casi "devianti", mostra che le stesse tipologie (in particolare per N&R) possono esistere e ripresentarsi anche su scala dimensionale maggiore. Gli andamenti descritti – essendo visibili unicamente in funzione di quella divisione in classi – verificano la robustezza di tale classificazione. A questo proposito, vale la pena di notare a proposito della figura, che la visibilità di tutti i parametri della distribuzione delle osservazioni riduce il rischio di errori di composizione.

3) La classificazione può spingersi oltre, fino a raggiungere livelli di maggior dettaglio. In particolare, lo stesso procedimento permette di indagare in che misura influiscono sulla cooperativa le specificità tecnico-organizzative dei differenti processi; non solo nella dimensione delle risorse impiegate, ma anche nella formazione e nell'entità dei *commons*. Al tempo stesso, è possibile condurre un nuovo test sulla classificazione.

Figura 2 – Distribuzione* degli addetti e dei soci per classe di contratto cooperativo



* I grafici di questo tipo – cosiddetti “a scatola e a baffi” (“*box and whiskers*”) – sono costruiti in modo da raffigurare i più importanti parametri descrittivi di una variabile statistica: il *valore mediano* (50° percentile) della distribuzione di un particolare gruppo è indicato dalla linea nera all'interno delle “scatole” (le barre orizzontali); la larghezza della scatola rappresenta i *confini del 25° e del 75° percentile*: la scatola “contiene” dunque il 50% delle osservazioni del gruppo. Inoltre, i “baffi” (le linee a destra e a sinistra delle barre) rappresentano il *campo di variazione* dei valori: sono costruiti con i minimi e massimi della distribuzione che, comunque, non supereranno di 1.5 volte la dimensione della scatola stessa. Al contrario, fuori dai “baffi”, vengono riportati due tipi di valori “anomali”: gli *outliers* (da 1.5 a 3 volte la larghezza della scatola) indicati con cerchietti, e gli *extremes* (oltre 3 volte la larghezza) rappresentati da asterischi. La figura dà, inoltre, una

prima idea circa il valore di altri parametri della distribuzione: la posizione relativa e la forma delle figure visualizza la simmetria e il grado di dispersione dei valori; mentre la presenza di casi anomali segnala la possibilità di distribuzioni multimodali: ad esempio nel gruppo: "Nodi di Rete".

Quadro 1 – Imprese cooperative per scopo sociale, natura del contratto, classe di funzioni, formazione di risorse collettive (common) e tipologia contrattuale

Scopo sociale (esempi)	Natura del Contratto	Classe	Risorse collettive	Tipo
<ul style="list-style-type: none"> • Conseguire, tramite la gestione in forma associata dell'azienda, continuità occupazionale e le migliori condizioni economiche, sociali e professionali. • Far partecipare i soci ai benefici della mutualità applicandone i metodi ed ispirandosi, nella sua attività, ai principi della libera e spontanea cooperazione. • Integrazione lavorativa di persone socialmente svantaggiate mediante attività agricola, industriale, commerciali o di servizi • Fornire servizi tecnici–amministrativi in campo fiscale e tributario. 	Partecipazione diretta nella gestione delle risorse dei soci e al controllo di qualità nell'esecuzione dei processi	Produzione e Lavoro (P&L)	Risorse materiali: attrezzature, impianti e fondo di processo (semilavorati, amministrazione, contratti, progetti, direzione del lavoro)	• P&L
			Risorse materiali degli agenti (come sopra); gli utenti partecipano al controllo dei processi	• Sociali
			Risorse immateriali: competenze, reputazione, relazioni di mercato	• Professionali
<ul style="list-style-type: none"> • Assistenza tecnica ai soci in materia agricola, conduzione unita dei terreni dei soci, gestione macchine agricole. • Ottenere, tramite la gestione in forma associata dei servizi, le migliori condizioni economiche, sociali e professionali per le rispettive attività esercitate. • Acquisizione di lavori, di natura diversa, a nome e per conto dei soci. • Disciplinare l'attività dei soci consorziati, mediante apposita organizzazione tecnico–amministrativa. • Promuovere il miglioramento delle produzioni artigiane, fornendo garanzie per ottenere crediti bancari ai soci. 	Partecipazione alla direzione e all'utilizzo di alcune risorse (materiali o immateriali) messe in comune, anche sotto forma di unità produttive complesse, impianti o di imprese autonome	Nodo di Rete (N&R)	Creazione di fondi di processo per gruppi di imprese	• Processi c/t
			Formazione di teams per il coordinamento delle strategie di innovazione e commerciali	• Consorzi
			Costruzione di fondi di garanzia ed assistenza agli investimenti	• Coop di Garanzia
<ul style="list-style-type: none"> • Costruzione alloggi di tipo popolare da assegnare ai propri soci, in conformità alla vigente legislazione sulle case economiche e popolari. • Acquisto, costruzione e gestione di stabili allo scopo di promuovere un luogo di ritrovo per i propri soci - promuovere l'esercizio dello ricreazione in genere. 	risultati di una organizzazione delegata a gestire processi per la produzione di beni e servizi di utilità comune; diritto remunerato in base alla continuità e stabilità	Agenzie e Mutue (A&M)	Formazione di teams per la ricerca di opportunità e direzione lavori	• Immobiliari
			Formazione di teams per la creazione e gestione di beni club	• Gestione

<i>Scopo sociale (esempi)</i>	<i>Natura del Contratto</i>	<i>Classe</i>	<i>Risorse collettive</i>	<i>Tipo</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Acquisto di generi di consumo, merci e servizi, prodotti di qualsiasi genere e tipo e successiva distribuzione ai consumatori soci e non. 			Formazione di teams di ricerca di condizioni di miglior favore nell'acquisto di beni e controllo di qualità	<ul style="list-style-type: none"> • Consumo

Ad esempio, le coop nei settori dell'industria si fondano sulla costruzione di fondi di processo differenti rispetto a quelli dell'agricoltura: nei settori manifatturieri il team si forma mettendo in comune attrezzature e competenze umane, interne ad un processo produttivo d'impresa; lo stesso avviene in una piccola cooperativa di professionisti. Al contrario, in agricoltura l'integrazione delle attività è permessa da fondi di natura diversa, che spesso danno vita ad imprese distinte: è il caso delle imprese che gestiscono processi comuni (caseifici o cantine sociali) oppure sincronizzano fasi di filiera. Quest'ultimo è il caso di cooperative di secondo grado o dei consorzi che ridistribuiscono quote di produzione, mettono in comune ricerca, servizi finanziari e assicurativi, e sfruttano i benefici della gestione (o della partecipazione) in altre imprese di servizio. Ancora diverso è il caso delle coop di consumo dove i soci forniscono le risorse ad altri soci (ma non necessariamente) delegandoli nella formazione e nella gestione dei *teams*. Il Quadro 1 sintetizza queste differenze nella colonna "risorse coinvolte" che le differenti funzioni che le coop cercano di assolvere hanno precise conseguenze sul versante contrattuale. Nell'impresa cooperativa — proprio per la formazione del diritto di partecipazione — non si cede mai a terzi la totalità dei diritti di direzione sul *team*. Al tempo stesso, però, cambia la quantità di risorse impegnate nei differenti tipi di *commons*, relativamente a quelle che determinano il reddito e la ricchezza complessiva dei singoli soci.

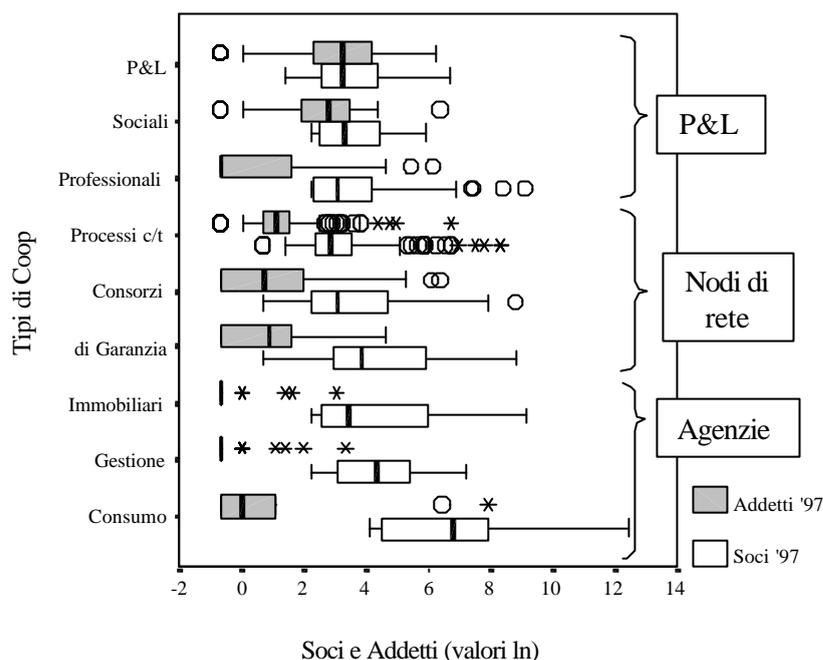
Ad esempio, in una cooperativa di P&L un socio occupa nell'impresa cooperativa la totalità delle sue potenzialità, e totale tenderà ad essere la sua partecipazione. Anche in un caseificio, dove le risorse materiali impegnate sono assai più limitate, la partecipazione alla direzione dei processi messi in comune rimane molto alta, perché dai risultati di queste imprese dipendono gli equilibri dell'intera azienda agricola associata. Al polo opposto, in una cooperativa di consumo il socio impegna una quantità di risorse assai minore: l'equivalente di piccole quote di beni strumentali e lavoro che però — aggregate in un *team* — consentono lo svolgimento di importanti funzioni di ricerca, scambio di informazioni, raggiungimento di obiettivi comuni. Per questo, sarebbe assai costoso una partecipazione diretta e totale alla direzione di quelle frazioni. Più razionale diventa il meccanismo di delega e controllo *ex-post*, mediante la costruzione di un rapporto principale-agente. La direzione delle risorse comuni viene dunque affidata ad una "direzione" che svolge funzione di agenzia per la gestione e la valorizzazione delle risorse stesse.¹⁶

Il diverso impegno dei soci determina dunque differenti forme di direzione ed incentivo: proprio in virtù di tale diversità è possibile spingere più in dettaglio la classificazione per mettere maggiormente a fuoco il ruolo funzionale delle coop. Ancora una volta, il rapporto tra soci e addetti è lo strumento per testare la validità metodologica della riclassificazione delle informazioni contrattuali. La Figura 3 verifica *patterns* coerenti per i differenti di tipi di coop, anche

¹⁶ In questo caso, è anche probabile che si determinino rilevanti economie di scopo e di scala che, da un lato, incentivano l'ingresso di nuovi soci e, dall'altro, aumentano l'autonomia decisionale del management: ad esempio, più elevato è il numero di soci, più elevata sarà la domanda potenziale e più elevato sarà il numero di processi produttivi attuabili, a parità di impieghi; al tempo stesso, sarà anche maggiore la capacità contrattuale e l'azione direttiva anche su processi svolti da altri soggetti. Recita lo spot: "Il consumatore può anche essere distratto, ma la COOP esegue 250.000 controlli all'anno sulla qualità del prodotto". A questo proposito, Hansmann (1996; pag. 165) discute in maggiore dettaglio la capacità di sfruttare le economie di scala da parte delle coop di consumo e le cattive previsioni della teoria.

all'interno delle tre classi. La Figura 4 completa questa parte illustrando come le tipologie individuate spieghino il differente ruolo funzionale della cooperazione nei diversi settori di attività. Dalle figure è perfettamente visibile il peso della funzione “nodo di rete” e i processi di coordinamento nell'agroindustria, di cui sopra. È utile aggiungere che la funzione è sempre presente in tutte le branche di attività, anche se con modalità diverse. Cruciale rimane il ruolo storico nella formazione d'impresa svolto dalle P&L, soprattutto nel “terzo settore” e negli altri comparti dei Servizi.

Figura 3 - Distribuzione degli addetti* e dei soci per classe funzionale e tipologia contrattuale



* Data la scala logaritmica, per permettere la rappresentazione dell'andamento dei soci anche per le cooperative senza dipendenti (Professionali, Immobiliari e Gestione), a queste è stato attribuito un lavoro part-time di 0,5 addetti

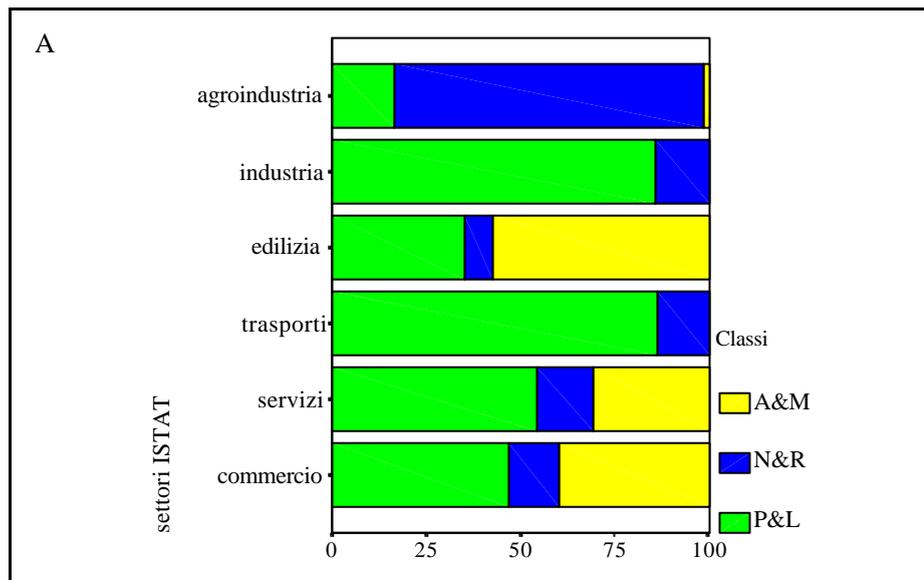
3.3 Tipologie cooperative: ancora qualche considerazione teorica

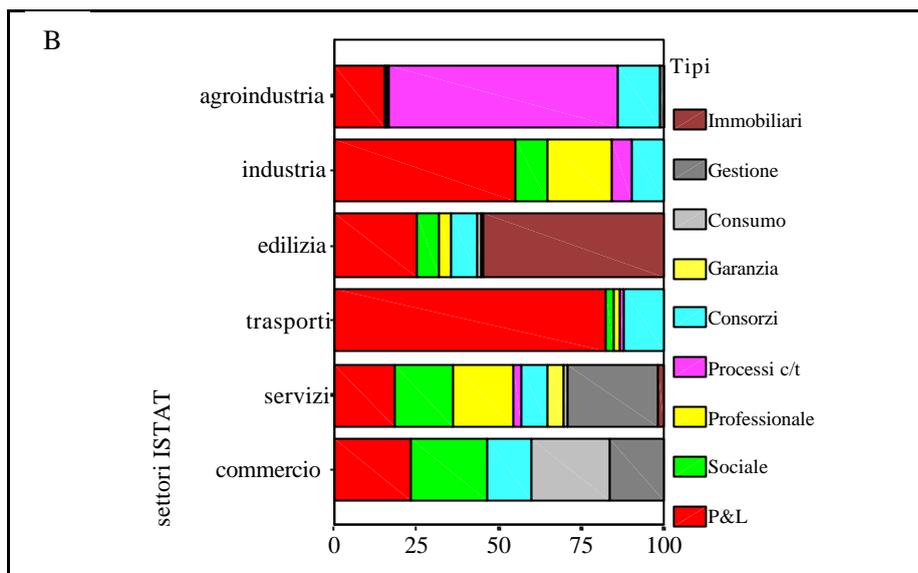
Deve essere ancora notato, rispetto all'impostazione *mainstream*, che tutte le definizioni proposte prescindono completamente da ipotesi di opportunismo e/o conoscenza asimmetrica: il tipo di comportamento/informazioni del socio sul piano strettamente individuale – fondamentale nella teoria della scelta — ammesso che sia rilevante, è un problema che si pone solo in seconda battuta. Il comportamento individuale, in quanto tale, non può giustificare da solo l'esistenza dell'istituzione; può far prevedere articolazioni differenti nel suo funzionamento: il problema delle “imperfezioni” si pone dunque ad un minore livello di astrazione.

Ad esempio, l'obbligo contrattuale di conferire il latte solo alla propria cooperativa è certamente pensato per combattere un possibile atteggiamento opportunistico: conferire al caseificio nei momenti di bassa congiuntura, e al miglior offerente in fase di prezzi crescenti. Questo non giustifica l'aspetto tecnico/organizzativo che costituisce la natura del *common*; spiega solo una delle sue caratteristiche di funzionamento empirico. Infatti, la cooperazione nel settore lattiero caseario – di enorme peso economico in tutti i paesi (Hansmann 1996)

– poggia sul dato tecnico dell'incommensurabilità tra la scala del segmento della trasformazione e quelli storicamente raggiungibili dalle singole produzioni aziendali. Dunque, le aziende agricole non possono possedere gli impianti di trasformazione di dimensione efficiente e, al tempo stesso, è assai raro che il settore primario sia verticalmente integrato con i processi dell'industria casearia. Inoltre, le fluttuazioni dei prezzi indotte dalla stagionalità, dai diversi cicli di maturazione e dall'azione della concorrenza di imprese "pulviscolari" inducono continue diacronie nell'utilizzo della capacità produttiva (e delle risorse degli agenti); questo a causa della relativa abbondanza/scarsità del flusso di prodotto tra le fasi di filiera nel corso del tempo. Tutto ciò rende ancor più instabile, rischioso e, quindi, costoso il ricorso al mercato libero (Allen e Lueck 1998). Proprio per questo, tanto più il mercato è frammentato, tanto più le attese sulla ciclicità dei prezzi trovano conferma, e tanto più la *maggioranza* degli agenti condividerà un comportamento speculativo (opportunistico). Ma l'opportunismo non è un meccanismo fondante: è prima un effetto *indotto* e, poi, solo una delle cause della mancata integrazione: in ultima istanza, questa è originata da un elemento collettivo, una "esternalità" quale la cultura economica che si manifesta come "razionalità" degli agenti.

Figura 4 - Composizione percentuale delle cooperative per classe funzionale (A), per tipologia contrattuale (B) e settore di attività ISTAT





Accettato questo quadro, le regole vincolanti sul conferimento del prodotto rappresentano davvero un tentativo dell'istituzione per ridurre i rischi di un comportamento opportunistico, ma sono come la vitamina C nella prevenzione del raffreddore. La cura della "malattia", ovvero la realizzazione di una convenienza economica *sociale* rimane, in primo luogo, il maggior grado di utilizzo delle risorse, rese indivisibili per contratto. Ovvero, la "specificità" istituzionale consiste nella *costruzione* di risorse comuni, con contratti di lungo periodo. Grazie ad esse è possibile attivare processi su scala più elevata; e su di esse si forma l'incentivo a condividere e controllare il rischio di diacronie, mediante la programmazione congiunta della produzione: se questo avviene si percorrerà un sentiero economico a rendimenti crescenti (Holmström e Roberts, 1998, p. 92).

Deve essere notata la differente dinamica nella formazione di queste istituzioni, rispetto a quella descritta dalla teoria di ispirazione williamsoniana: *ex-ante* le risorse non sono specifiche, i rapporti possono essere del tutto occasionali e le relazioni saranno prive di qualunque contenuto "idiosincratico"; inoltre, gli agenti vivono in un contesto in cui è normale attendersi comportamenti speculativi. Tutte le condizioni fanno prevedere costi organizzativi enormemente più elevati, rispetto ai costi dello scambio: il "mercato" funziona in modo perfetto. Ciononostante, tutto diventa storicamente il suo contrario grazie alla rete di contratti cooperativi: in particolare, vengono compiuti investimenti specifici relativamente ad impianti comuni, che non appartengono – e *non apparterranno* – in modo pieno al "dominio di scelta" di alcun agente in particolare. È solo la "fiducia" e la memoria della convenienza *tecnica* di un tale rapporto che rende socialmente razionale – ed individualmente accettabile – sia l'istituzione, sia l'impianto sanzionatorio di difesa, relativamente a sempre possibili comportamenti opportunistici *ex-post*. Dato tutto questo, l'innovazione istituzionale mostra un sentiero a rendimenti crescenti e il mercato dimostra di aver fallito perché era perfetto.

3.4 Tipologie cooperative: una lettura alternativa dell'evoluzione del settore

Tra i molti esercizi possibili, riportiamo in chiusura un esempio di utilizzo delle tipologie nella "lettura" dello sviluppo della cooperazione e – quindi – di una rilevante porzione del tessuto economico dell'area.

Usando le categorie della classificazione ufficiale del Ministero del Lavoro, la storia delle cooperative nell'arco di tempo che va dal 1947 ad oggi può essere rapidamente riassunta in due punti: a) relativa contrazione del numero delle coop di consumo ed edili; b) aumento della categoria "Miste". Specularmente, analizzando i dati secondo le categorie ISTAT, si registra una contrazione del settore del Commercio e un'espansione dei Servizi.¹⁷

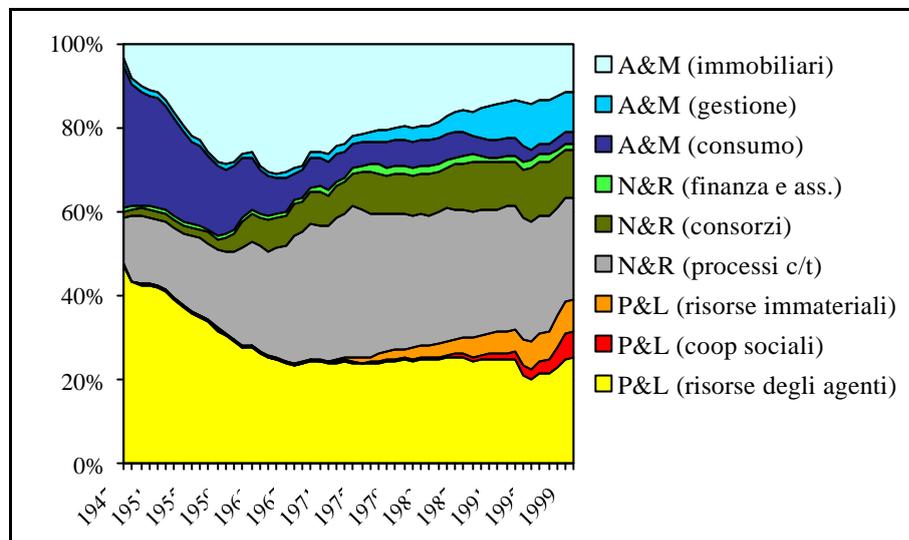
Radicalmente diversa è la visione dell'andamento settoriale, utilizzando le tipologie proposte nel corso del lavoro. La riclassificazione delle imprese secondo questo criterio è riportato in Figura 5. Innanzi tutto, è importante osservare l'andamento generale dei tre gruppi: "P&L", "N&R" ed "A&M". Nell'anno 2000 ognuno dei tre gruppi contiene un terzo delle imprese del settore. Questo assetto si è però profondamente modificato nel corso del tempo e con esso il ruolo delle cooperative; in particolare deve essere notato il peso crescente dell'azione reticolare che si sviluppa con forza nel corso degli anni '60 attraverso la nascita di cooperative di secondo e terzo grado e di consorzi. In quel periodo, il settore compie una grande mutazione epocale (Muzzioli Rinaldi 1999): dall'idea della cooperazione come strumento di difesa, si passa a rimodellare la divisione del lavoro all'interno delle filiere in cui la cooperazione è protagonista: agroindustria ed edilizia. Vengono così realizzate rilevanti economie di scala e di scopo costruendo la capacità produttiva relativa ad intere fasi produttive comuni a gruppi di cooperative e/o ad aziende consorziate (ad esempio i macelli o l'imbottigliamento del vino delle cantine sociali); si offrono servizi diretti a gruppi di imprese associate in cooperative di secondo grado; viene ricercato il coordinamento delle politiche commerciali; si potenzia, infine, la rete distributiva. Questo processo è stato caratterizzato da importanti fusioni che, da un lato, hanno ridotto la presenza numerica delle coop, in alcuni comparti: ad esempio le P&L nel settore dell'edilizia e, soprattutto, le coop (A&M) di consumo. Dall'altro lato, le concentrazioni sono riuscite ad accrescere in modo sostanziale il peso economico della cooperazione in numerosi comparti. Non è affatto un caso dunque che le più grandi cooperative italiane siano localizzate in Emilia Romagna, e che le più importanti imprese di alcuni comparti siano cooperative: è certamente così nell'agroindustria, nel settore edile, nei trasporti e nel commercio.

Altri importanti fenomeni debbono essere infine notati. In primo luogo, su versante del consumo, forte è l'influenza della cooperazione nella produzione e gestione dei beni "club": la stragrande maggioranza delle attività ricreative e del tempo libero in provincia vedono la presenza della cooperazione nella gestione degli impianti e nello sviluppo di attività culturali e sportive. Sul versante della formazione d'impresе, altrettanto netto e degno di nota, è lo sviluppo delle cooperative tra professionisti nel settore dei servizi e la crescita delle cooperative sociali. Le prime pongono in comune risorse immateriali, quali competenze, reputazione, ma anche il portafoglio ordini; le seconde cercano di aprire alla partecipazione diretta degli utenti del servizio stesso. Deve essere, infine, notato come queste tipologie d'impresa si siano formate, "dalla costola d'Adamo" delle cooperative P&L tradizionali, in anni molto precedenti all'emanazione di norme specifiche con finalità incentivanti (ad esempio, la legge 381/1991; oppure l'art. 21 della "legge Bersani", legge 266/97). In particolare, le cooperative sociali hanno realizzato un comparto, e nuove istituzioni consortili, divenute ora un

¹⁷ Per ragioni di spazio non vengono riportati i grafici relativi all'andamento della popolazione delle cooperative in Provincia di Modena, divise per categoria ISTAT e Classificazione ULMO (Giovannetti 2001b).

elemento strategico nella riforma del welfare in corso di sperimentazione (Giovannetti, 2001a).

Figura 5- Andamento della composizione percentuale del settore cooperativo secondo le tipologie funzionali (1947-2000)



Fonte: elaborazione propria dati ULMO

4. Conclusioni

Ogni tentativo di classificazione e di costruzione di tassonomie ha il compito di mostrare i suoi vantaggi e la sua robustezza, sia sul piano teorico, sia sul terreno empirico.

Il lavoro ha discusso i meccanismi di formazione ed il ruolo degli istituti cooperativi. In particolare si è sostenuto che questi si fondano su un patto di indivisibilità, stipulato in una prospettiva di occupazione ed utilizzo delle risorse impegnate di periodo lungo, secondo regole distributive coerenti con quella prospettiva. Tali accordi permettono ed incentivano la costruzione del “fondo di processo” indispensabile all’integrazione dei processi produttivi, alla divisione del lavoro e alla specializzazione. Quel fondo è un fattore produttivo, costruito per contratto, che per sua natura – indivisibile, non esclusivo e non rivale nell’utilizzo – gode di tutte le caratteristiche dei beni pubblici. A differenza di quelli descritti in letteratura, tale risorsa non è però destinata al consumo finale ma si presenta come aggregato di beni e risorse specifiche, intermedie all’acquisto degli “inputs” e alla vendita degli “outputs”.

Tali risorse costituiscono la base dell’aumento di produttività in ogni forma d’impresa. Le differenti forme di cooperativa mostrano, però, i loro vantaggi competitivi in quei settori caratterizzati da processi produttivi episodici, vincolati nella loro evoluzione alle dimensioni e alle fluttuazioni della domanda; quindi alle condizioni di alta contendibilità del mercato. Per questi motivi, in tali settori (edilizia, trasporti, servizi, ecc.) le attività sono svolte da imprese fortemente destrutturate – o attraverso l’autoimpiego – incapaci di aumentare il grado di divisione del lavoro, specializzandosi in mansioni e processi nuovi. Al contrario, le istituzioni cooperative riescono a formare e ad onorare contratti stabili, di lungo periodo, in grado di eliminare molti costi legati all’incertezza della divisione del

lavoro: si disegna così un sentiero di sviluppo percorribile, un ponte verso il “futuro” che poggia sulla formazione di *commons* di filiera.

Il lavoro ha discusso, in primo luogo, come i costi della divisione del lavoro (la nostra definizione dei costi transattivi) siano fondativi per la teoria dell’impresa, non meno dei vantaggi di ripartire e specializzare le mansioni. In questa prospettiva, è stato raccolto l’invito della letteratura più recente a considerare le istituzioni come soluzioni ad un problema transattivo: ma non nel senso di considerare la mappa istituzionale come la geografia dei “fallimenti del mercato”, e neppure come il nuovo libro delle “tecniche date” ma, semplicemente, come la storia di particolari innovazioni di processo. La questione epistemologica si rivela importante proprio nella spiegazione (e classificazione) delle diverse forme organizzative empiricamente osservabili. La cooperazione è una di queste: da sempre, la definizione della sua natura ha rappresentato un dibattuto problema teorico. Lo è stato anche perché, la teoria standard, per eliminare dal suo panorama teorico le istituzioni (e le ragioni economiche della loro esistenza), ha compiuto ogni sforzo per eliminare il Tempo dai suoi *fundamentals*. La discussione sulla natura dell’impresa cooperativa si trasforma, allora, in una sfida intellettuale particolarmente intrigante; questo è ancora più vero, tanto più il movimento cooperativo e le imprese si mostrano capaci di trasformazioni e adattamenti, nel corso del tempo.

La proposta di classificazione delle imprese è lo strumento usato per dare visibilità alle diverse tipologie di accordo e al diverso ruolo funzionale: nella lettura delle evidenze empiriche, tale classificazione mostra la coerenza, l’unità d’azione e il significato economico dell’istituzione cooperativa, anche nelle sue diverse articolazioni. (Dovrebbe essere altresì evidente come la prospettiva metodologica utilizzata sia perfettamente antitetica alla filosofia che è prevalsa, nella recente discussione parlamentare sul diritto societario).

Il lavoro empirico – svolto su dati originali relativi al periodo 1948-2000 – ha cercato di mostrare come la forma cooperativa si sia evoluta per innovazioni istituzionali, sviluppando forme private di *common* in grado di sostenere gli accordi tra agenti, la formazione d’imprese, il coordinamento tra unità e la stabilizzazione del funzionamento di filiera in settori “difficili”, con ricadute positive sull’intero ambiente economico.

Riferimenti bibliografici

- Allen D.W., Lueck D. *The Nature of the Firm* in «Journal of Law and Economics», vol. 41, Ottobre, pp.343-386.
- Amendola M., Gaffard J.L. (1988) *The Innovative Choice*, Oxford, B.Blackwell, 1988.
- Amendola M. (1989) *Visione ex-post ed ex-ante nelle teorie della produzione*, in Zamagni S. (1989) *Le teorie economiche della produzione*, Il Mulino, Bologna, pp. 51-58.
- Amendola M., Gaffard J.L. (1992) *Towards an “Out of equilibrium” Theory of Firm*, «Metroeconomica» vol. 43, n° 1-2, pp. 267-286.
- Amendola M., Gaffard J.L. (1998) *Out of Equilibrium*, Clarendon Press, Oxford.
- Aoki M. (1993) *The motivational role of an external agent in informationally-participatory firm*, in Bowles S., Gintis H., Gustafsson B. (a cura di) *Markets and Democracy: Participation, Accountability and Efficiency*, Cambridge U.K., Cambridge Un. Press, pp. 142-169.

- Barlett, W., Cable J., Estrin S., Jones D., Smith S. (1992) *Labor-Managed Co-operatives and Privates Firms in North-Central Italy: An empirical Comparison*, «Industrial and Labor Relations Review», 46, pp. 103-119.
- Baumol W. (1967) *Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis*, in «American Economic Review», vol. 57, pp. 415-426.
- Baumol W., Wolff N., (1995) *Les dynamiques de déséquilibre et le mécanisme de croissance de la productivité: Les implications quant au rôle de la "rationalité limitée"*, in «Revue Economique»; vol. 46, n° 6, pp. 1391-1404.
- Ben-Ner A. (1984), *On the Stability of Cooperative Type of Organization*, «Journal of Comparative Economics», 8, pp. 247-260.
- Ben-Ner A. (1988), *Comparative Empirical Observations on Worker-owned and Capitalist Firms*, «International Journal of Industrial Organization», 6, pp. 7-31.
- Ben-Ner A. (1993) *Cooperation, conflict and control in organizations*, in Bowles S., Gintis H., Gustafsson B. (a cura di) *Markets and Democracy: Participation, Accountability and Efficiency*, Cambridge U.K., Cambridge Un. Press, pp. 199-216.
- Bonin J., Jones D., Putterman L. (1993) *Theoretical and Empirical Studies of Producer Cooperatives: Will Ever the Twain Meet?* «Journal of Economic Literature», vol. XXXI, N° 3, September, pp. 1290-1321.
- Borzaga C., Fiorentini G., Maticena A. (1996) *Non-profit e sistemi di Welfare*, NIS, Roma.
- Bruno S. De Lellis A., (2000) *La valutazione nella definizione di un programma di interventi per lo sviluppo* in «Economia Pubblica», 30(3), pp. 51-82.
- Buchanan, J., Yoon, Y. (2000) *Symmetric Tragedies: Commons and Anticommons*, «Journal of Law and Economics» vol. XLIII, April, pp. 1-14.
- Coase R. (1937), *The Nature of the Firm*, in «Economica», 4, pp. 386-405.
- Coase R (1996), *Impresa, mercato e diritto*, (a cura di Grillo M.), il Mulino, Bologna.
- Coase R (1998), *The New Institutional Economics*, in «American Economic Review», vol. 88, n°2, May, pp.72-74.
- Demsetz, H. (1994) *La teoria dell'impresa rivisitata*, in Egidi M. Turvani M. *Le ragioni delle organizzazioni economiche*, Rosenberg & Sellier, Torino, pp. 257-289.
- Estrin S., Jones D., Svejnar J. (1987), *The productivity effects of worker participation*, «Journal of Comparative Economics», 11, pp. 40-61.
- Georgescu-Roegen N. (1971) *Entropy Law and Economic Process*, Harvard Un. Press, Cambridge, Mass.
- Giovannetti E. (1996), *Utilizzo della Capacità Produttiva come Misura dei Costi di Transazione: una rilettura di "Nature of the Firm" di R.Coase*, «Materiali di Discussione», N. 150, Dipartimento di Economia Politica, Modena, pp. 1-75.
- Giovannetti E. (1997), *La Federtrasporti* in L.Tronti (a cura di) *Ristrutturazione industriale e struttura verticale dell'impresa*, Angeli, Milano, pp. 77-97
- Giovannetti E. (2001a), *Privatizzazione del Welfare e concorrenza: quasi-istituzioni o quasi-mercati?*, «Rivista della Cooperazione» n. 3 (in via di pubblicazione).
- Giovannetti E. (2001b), *Processi di vita delle imprese cooperative: mezzo secolo di cooperazione a Modena dal dopoguerra a oggi*, in «Economia e Politica Industriale» (in via di pubblicazione).
- Grillo M. (1991) *Teoria dell'impresa e teoria dei diritti di proprietà* in Zamagni S. (a cura di) *Imprese e Mercati*, UTET, Torino, pp. 155-185.
- Grillo M. (1996), *Introduzione*, in Coase R. *Impresa, mercato e diritto*, Il Mulino, Bologna, pp. 7-38.
- Grossman S., Hart O. (1987) *Vertical Integration and the Distribution of Property Rights*, in Razin A., Sadka E. (a cura di) *Economic Policy in Theory and Practice*, Oxford, Oxford Un. Press, pp. 504-546.
- Hansmann H. (1996), *The Ownership of Enterprise*, Harvard Un. Press, Cambridge (Ms.) London.
- Hart O., Moore J. (1990) *Property Rights and the Nature of the Firm*, in «Journal of Political Economy», vol. 98, n° 6, pp. 1119-1158.

- Hart O. (1993) *Il punto di vista degli economisti sulla teoria dell'impresa*, in Filippini L., Salani A. (a cura di) *Razionalità, Impresa e Informazione*, Giappichelli, Torino, pp. 153-173.
- Hodgson G.M. (1999) *Evolution and Institutions: On evolutionary economics and the evolution of economics*, Cheltenham, Elgar.
- Holmström B., Roberts J. (1998) *The Boundaries of the Firm Revisited*, in «Journal of Economic Perspectives», 12(4), pp. 73-94.
- Horvat B. (1986) *The Theory of the Worker-Managed Firm Revisited* in «Journal of Comparative Economics», 10(1), pp. 9-25.
- Kamshad K. M. (1997), *A model of the Free-Entry Producer Cooperative*, in «Annals of Public and Cooperative Economics», London Business School, n.68, June, pp. 225-245.
- Klein B., Crawford R., Alchian A. (1978) *Vertical Integration, Appropriable Rents and Competitive Contracting Process*, in «Journal of Law and Economics», 21, pp. 297-326.
- Kreps D. (1993) *Corso di Microeconomia*, Il Mulino, Bologna.
- Leijonhufvud A. (1994) *Capitalismo e sistema di fabbrica*, in Egidi M. Turvani M. *Le ragioni delle organizzazioni economiche*, Rosenberg & Sellier, Torino, pp. 193-218.
- McCain R. (1992), *Transaction Costs, Labour Management and Codetermination*, in *Advanced in Economic Analysis of Participatory and Labour-Managed Firms*, vol.4, JAI Press, Greenwich CT, pp. 205-222.
- Miyazaki H. (1984) *On Success and Dissolution of the Labour-managed Firm in the Capitalist Economy* in «Journal of Political Economy», 92(5), pp. 909-931.
- Muzzioli G., Rinaldi A. (1999), *Un secolo di cooperazione. La CPL Concordia dal 1890 al 1999*, Il Mulino, Bologna.
- Neary H.M., Ulph D. (1997), *Strategic Investment and the Co-existence of Labour-Managed and Profit-Maximising Firms*, «Canadian Journal of Economics», 30(2), May, pp. 308-328.
- Nelson R. Winter S. (1982) *An evolutionary theory of Economic Change*, Harvard Un. Press.
- North D. (1994) *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia* Il Mulino, Bologna.
- North D., Wallis J. (1995) *Come integrare il cambiamento istituzionale e il progresso tecnico nella storia economica. L'approccio dei costi di transazione*, «La Questione Agraria» n.59, pp. 7-26.
- Pagano U. (1993) *Imprese, tecnologia e diritti di proprietà*, in R.Artoni *Teoria economica e analisi delle istituzioni* Il Mulino.
- Pasinetti L. (1994) *Economic Theory and Institutions*, in Delorme R., Dopfer K. (a cura di) *The Political Economy of Diversity*, Aldershot, Edwin Elgar, pp. 34-45.
- Pencalvel J., Craig B. (1994), *The empirical performance of orthodox models of the firm: conventional firms and worker cooperatives*, *Journal of Political Economy*, 102, pp. 718-44.
- Penrose E. (1995) *The Theory of the Growth of the Firm*, N.Y. and Oxford, Oxford Un. Press, third edition.
- Pérotin V. (1987) *Conditions of Survival and Closure of French Worker Cooperatives: some preliminary findings*, in *Advanced in Economic Analysis of Participatory and Labour-Managed Firms*, vol.2, JAI Press, Greenwich CT, pp. 201-224.
- Sapelli G. (1998), *La cooperazione: impresa e movimento sociale*, Ed. Lavoro, Roma.
- Silva F. (1991) *La dimensione dell'impresa: tecnologia, contratti, organizzazione*, in Zamagni S. (a cura di) *Imprese e Mercati*, UTET, Torino, pp. 257-291.
- Tani P. (1986) *Analisi microeconomia della produzione*, NIS, Roma.
- Towse R. (a cura di) (1997) *Baumol's Cost Disease. The Arts and other Victims*, Edward Elgar.
- Ward B. (1958) *The Firm in Illyria: Market Syndicalism*, «American Economic Review», vol. 48, n° 4, pp. 566-589.
- Williamson O. (1991) *L'organizzazione economica*, Il Mulino, Bologna.