

1/2005
una copia € 20,00

rivista

della cooperazione

*Bersani
Galli
Iengo
Porcheddu
Sacconi
Zamagni*



Cooperative e altre forme d'impresa: un'analisi istituzionale introduttiva

di Daniele Porcheddu

In questo articolo la problematica dell'impresa cooperativa è inquadrata nel contesto delle domande tradizionali, ma sempre rinnovate dalla scienza economica, circa la natura dei vari tipi d'impresa e i motivi dei loro diversi gradi di successo. Una carrellata utile in una fase in cui l'ampliamento dei mercati evidenzia la necessità di risposte nuove

1. L'impresa: una, nessuna, centomila

Il "genere impresa" presenta una ricchezza di "specie" che può essere apprezzata lungo differenti prospettive di osservazione¹. Indipendentemente dall'aspetto dimensionale, infatti, è possibile distinguere tra molteplici forme o modelli istituzionali d'impresa. Cosa significa, innanzitutto, l'espressione "modelli istituzionali d'impresa"? Il riferimento è ad una sorta di fenomenologia di quella fondamentale *istituzione*² economica che è l'impresa. Come spiegare, in secondo luogo, tale varietà di modelli? È stato evidenziato da più parti che la varietà/ricchezza istituzionale può essere intesa come una sorta di "risposta", dal "lato dell'offerta", alla differenziazione delle preferenze (e bisogni) degli agenti economici [Faccioli e Scarpa, 1998, p. 64]³.

¹ Si potrebbe metaforicamente parlare di una «ricca ecologia di forme» [Hargreaves, 1999].

² Si comincia a parlare di imprese, come istituzioni economiche (alternative al mercato), a partire dal pionieristico contributo di Coase [1937] (il quale però non usa mai direttamente il termine *istituzione*). Questo iniziale spunto è ripreso, dopo quasi quaranta anni, nell'ambito della teoria neoistituzionalista (legata soprattutto ai contributi di Williamson [1975]), in cui *l'istituzione impresa* è concepita come «un meccanismo che delimita lo spazio delle azioni di un soggetto» a beneficio di un altro soggetto che ha compiuto in precedenza un investimento (con determinate caratteristiche di specificità), e che potrebbe altrimenti esporsi a comportamenti opportunistici da parte del primo soggetto [Grillo, 1992, p. 101]. Più in generale, «le istituzioni sono quei vincoli escogitati dall'uomo che strutturano l'interazione politica, economica e sociale. Esse sono composte sia da vincoli informali (sanzioni, tabù, costumi, tradizioni e codici di condotta), sia da regole formali (costituzioni, leggi, diritti di proprietà)» [North, 1991, cit. in Zaninotto, 1992, p. 160].

³ Porter e Scully [1987, p. 511], aff e mano per esempio che: «l'esistenza delle imprese cooperative di per sé evidenzia che alcuni agenti economici percepiscono l'esistenza di benefici che possono essere ottenuti da un gruppo di produttori che organizzano la produzione secondo tale forma di *business*».

Come mettere ordine all'interno di tale varietà istituzionale? Le forme istituzionali d'impresa possono distinguersi in base alla risposta fornita alle seguenti tre domande: 1) A chi spetta la titolarità dell'impresa (cioè, in pratica, il governo o controllo della stessa)⁴?, 2) Come viene regolato il rapporto tra eventuali molteplici titolari?, 3) Come è definito il diritto del titolare rispetto al reddito residuo (ossia al profitto)? (Grillo e Silva, 1989, p. 361).

È possibile giungere, procedendo in tal modo, ad individuare 4 modelli istituzionali d'impresa principali: 1) l'impresa neoclassica tradizionale, 2) l'impresa capitalistica, 3) l'impresa cooperativa, 4) l'impresa non profit.

2. L'impresa neoclassica tradizionale

Nell'impresa neoclassica tradizionale, la titolarità dell'impresa è attribuita alla figura dell'imprenditore-coordinatore, il quale acquista sul mercato gli *input* e li organizza a fini produttivi. Com'è noto, il ruolo di tale imprenditore consiste sostanzialmente nell'individuare (all'interno, peraltro, di un mondo caratteriz-

zato da perfetta informazione degli agenti economici) il *mix* di fattori più appropriato alla luce delle variazioni dei prezzi relativi degli *input* (in tal senso si parla appunto di un "efficiente coordinatore", dal ruolo tutto sommato passivo/reattivo⁵). Nell'impostazione di Walras, a ben vedere, «l'identità socio-economica dell'imprenditore è del tutto irrilevante» (Zamagni, 1991, 480), potendosi trattare di un qualsiasi proprietario di *input*: un capitalista, un lavoratore, oppure un proprietario terriero ecc., e l'assunzione del ruolo di imprenditore sarebbe del tutto accidentale⁶. Non esistono, inoltre, altri titolari, per cui non si pone il problema ricordato al punto 2, nell'elenco di 3 domande ricordate nel paragrafo precedente. A tale imprenditore-coordinatore, ancora, spetterebbero eventuali profitti, ma di fatto, se consideriamo le condizioni di equilibrio di concorrenza perfetta di lungo periodo, esso dovrà "accontentarsi", semplicemente, di una remunerazione per l'*input* apportato (sia esso capitale, piuttosto che lavoro, piuttosto che terreni da coltivare ecc.) alla stregua di tutti gli apportatori di altri fattori della produzione⁷.

⁴ «Traduciamo con il termine titolarità l'espressione della letteratura anglosassone *ownership*, la cui traduzione più immediata (*proprietà*) potrebbe addurre alcune confusioni nel lettore italiano. La titolarità dell'impresa implica, per il titolare (o i titolari): (1) il diritto di decidere quale debba essere l'impiego delle attività che costituiscono l'impresa, in ogni circostanza specifica non prevista esplicitamente nei contratti (di lavoro, di prestito ecc.) che i titolari stipulano con gli altri soggetti coinvolti nell'impresa; (2) la possibilità, legalmente sancita, di escludere qualsiasi altro soggetto dall'uso delle attività che costituiscono l'impresa» (Grillo, 1992, p. 100).

⁵ L'impresa neoclassica tradizionale si può definire come una sorta di "robot" o "fantoccio", programmato dagli economisti che l'hanno ideata per reagire meccanicamente ai cambiamenti ambientali.

⁶ Esistono, pur nell'alveo della teoria neoclassica, altre concezioni dell'imprenditore come massimizzatore di un residuo che esprimerebbe la remunerazione per l'apporto di risorse che sono specifiche dell'impresa (risorse peraltro non individuate pacificamente nell'ambito di tali teorie, definite "non walrasiane").

⁷ Ricordiamo che in equilibrio di lungo periodo di concorrenza perfetta le imprese conseguono extraprofiti nulli e, quindi, nulla residua una volta remunerati a prezzi di mercato tutti i fattori della produzione.

3. L'impresa capitalistica

Il discorso relativo all'*impresa capitalistica* è più articolato del precedente. In generale, tuttavia, si può dire che la titolarità dell'impresa spetta agli apportatori di quel particolare *input* che è il capitale (da cui il nome che tale modello di impresa assume). Pur valendo quanto appena affermato, l'impresa capitalistica può assumere due forme diverse. È possibile, innanzitutto, riconoscere una *impresa capitalistica classica*⁸, in cui il proprietario dell'*input* capitale esercita anche il controllo/governo dell'impresa (con forme di delega, al più, di talune funzioni manageriali di natura più operativa, soprattutto nelle imprese di una certa dimensione)⁹. Per il vero, la titolarità dell'impresa capitalistica classica, oltre che essere accentrata in capo ad una sola persona (si parla spesso, in tal caso, di *impresa capitalistica padronale*), può anche essere frazionata all'interno di un gruppo familiare

(si parlerà allora di *impresa capitalistica familiare*)¹⁰, che ne controlla la maggioranza del capitale (e che può ricorrere ad un sistema di deleghe ad altri soggetti per lo svolgimento di funzioni manageriali, spesso anche non strettamente esecutive)¹¹. Nel caso di impresa capitalistica padronale o controllata da un gruppo familiare, inoltre com'è facile intuire, non risulta particolarmente problematico l'aspetto della regolamentazione dei rapporti tra molteplici titolari (addirittura, come già ricordato, nell'impresa padronale la titolarità risulta in capo ad una sola persona¹²). I proprietari-titolari di tali tipologie di impresa capitalistica, infine, avranno diritto a disporre degli eventuali profitti derivanti dall'attività d'impresa.

Sempre nell'alveo dell'impresa capitalistica, comunque, è possibile far rientrare una seconda forma: quella dell'*impresa manageriale*¹³. In questo tipo di impresa, nessun apportatore dell'*input* potenzialmente in grado di

⁸ Naturalmente, l'aggettivo "classico" deve intendersi come sinonimo di "tradizionale" e non come un riferimento alle teorie degli economisti classici.

⁹ Rullani (1999, p. 1), assai efficacemente, parla di: «imprese con nome e cognome (...) nel senso del nome e cognome dell'imprenditore persona che è, sotto ogni punto di vista, l'impresa».

¹⁰ In tali forme istituzionali di impresa «la funzione imprenditoriale non è gestita da una persona in nome proprio, ma da una o più persone a nome della famiglia» (Rullani, 1999, p. 1).

¹¹ Si può dire che il modello proprietario italiano si caratterizzi, tra gli altri aspetti, per l'importanza di gruppi familiari (in capo ai quali spesso si concentrano veri e propri gruppi industriali) e che questo aspetto, congiuntamente ad altri, valga a caratterizzare il modello italiano come un capitalismo "bloccato" e non esposto significativamente ad una disciplina del ricambio proprietario (quindi poco contendibile).

¹² In non pochi casi ciò può accadere, formalmente, anche per imprese capitalistiche familiari in cui la famiglia si fa "rappresentare sul campo" da una sola persona (Rullani, 1999).

¹³ Secondo Grillo e Silva (1989, p. 384-385) sarebbe possibile, in realtà, individuare 3 sub-specie di impresa manageriale: a) l'impresa manageriale *stricto sensu*, b) l'impresa manageriale *corporativa*, c) l'impresa manageriale *partecipata*. Le prime due forme, in realtà, non si discostano formalmente per assetto istituzionale, anche se gli atteggiamenti dei manager possono essere molto differenti (di massimizzazione dei propri obiettivi nel primo caso, di mediazione tra interessi di coalizioni di *stakeholder* diversi, nel secondo

attribuire la titolarità dispone, singolarmente (o attraverso coalizioni con altri apportatori di capitale¹⁴), di una quota di maggioranza del capitale proprio dell'impresa stessa¹⁵. A partire dall'originario contributo di Berle e Means (1932), diverse ricerche empiriche hanno posto in evidenza, soprattutto nei Paesi anglosassoni, forme accentuate di dispersione della proprietà azionaria, da cui può discendere la reale possibilità, da parte dei manager, di esercitare il controllo effettivo della società e di perseguire, almeno entro certi limiti, i propri obiettivi¹⁶. Nel contesto appena descritto si consuma una vera e propria separazione (scissione) tra proprietà (in capo all'apportatore dell'*input* specifico capitale), da una parte, e titolarità del controllo/gestione (in capo ai manager), dall'altra¹⁷. L'espressione concreta più tipica di tale modello istituzionale d'impresa è rappresentato

dalla cosiddetta *public company* dei Paesi anglosassoni.

Come vengono regolati i rapporti tra i vari titolari in imprese di questo tipo?¹⁸ In effetti, il *management* di un'impresa è solo astrattamente qualcosa di unitario, piuttosto è possibile riconoscere la presenza di una pluralità di manager, magari disposti su una pluralità di livelli (superiori e intermedi), non estranei alla categoria del conflitto reciproco. Un sufficiente grado di coesione interno al gruppo dirigenziale può essere generalmente raggiunto attraverso "meccanismi" di composizione dei conflitti dei quali si è occupata principalmente (non senza critiche teoriche, empiriche e metodologiche) la teoria comportamentistica dell'impresa (Cyert e March, 1963).

A chi spetta il reddito residuo in tale modello istituzionale d'impresa? Pur essendo di fatto titolari in queste imprese, i manager non hanno diritto

caso). L'impresa partecipata evidenzia, invece, differenze istituzionali anche dal punto di vista formale rispetto ai casi precedenti, per via della partecipazione dei lavoratori (apportatori di un *input* differente rispetto al capitale: il lavoro, appunto) alla gestione dell'impresa.

¹⁴ Se vi fosse una coalizione tra proprietari (apportatori dell'*input* specifico capitale) ci troveremmo sostanzialmente di fronte ad un modello istituzionale d'impresa molto vicino a quello dell'impresa familiare.

¹⁵ In realtà, come ben argomentato in Hay e Morris (1984) la percentuale di capitale sociale necessaria per esercitare un controllo effettivo dell'impresa può essere sensibilmente inferiore alla maggioranza delle quote.

¹⁶ In questo tipo di imprese: «(...) gli azionisti non hanno l'influenza, le conoscenze, l'esperienza o la disponibilità di tempo per partecipare alla direzione generale e sono perciò i dirigenti stipendiati che ne stabiliscono la politica a lungo termine, oltre ad occuparsi degli affari correnti. Essi dominano pertanto sia l'alta direzione, sia quella intermedia e inferiore» [Chandler, 1977, p. 54, trad.it.].

¹⁷ I contributi che costituiscono quello che si definisce l'approccio manageriale alla teoria dell'impresa [Marris, 1963 e 1966; Baumol, 1967; Williamson, 1964], oltre ad assumere tale separazione tra proprietà e controllo, considerano, comunque, i condizionamenti cui è sottoposta la condotta dei manager derivanti, per esempio, dalla presenza del mercato borsistico.

¹⁸ Peraltro assume rilevanza, anche se non approfondiremo il tema in questo paragrafo, un altro quesito: come saranno regolati i conflitti (di interesse) tra i proprietari dell'impresa e i manager? Il problema è affrontato dalla teoria principale-agente riflettendo su possibili schemi di incentivo [per una recente esposizione cfr. Hart e Holmström, 1987].

agli eventuali profitti, i quale spettano ai proprietari dell'impresa, cioè agli apportatori a titolo di rischio dell'*input* capitale (azionisti)¹⁹.

4. L'impresa cooperativa

Un'ulteriore forma istituzionale d'impresa è quella *cooperativa*. Data l'estrema varietà e variabilità di tale tipo di impresa nei differenti paesi²⁰ ci si riferirà ad una sorta di ideal tipo di cooperativa. Semplificando, quindi, si può dire che la titolarità di queste imprese *non* spetta mai agli apportatori dell'*input* capitale²¹. Al di là di tale definizione di tipo *negativo*, si può dire che, generalmente, la titolarità è attribuita a possessori di *input* diversi dal capitale (come per esempio il *lavoro*, piuttosto che qualche *materia prima* da "trasformare": latte, uva, olive, carne ecc.), che conferendoli nella cooperativa ne diventano soci. Non di rado, tuttavia, soprattutto quando le dimensioni d'impresa sono significative, la titolarità può spettare di fatto a manager (che al limite possono *non* essere proprietari di alcun *input*), configurandosi in tal caso, quindi, una sorta di impresa manageriale

(seppure di tipo cooperativo).

Com'è regolato il rapporto tra i molteplici titolari di un'impresa cooperativa? Tralasciando il caso dell'impresa cooperativa che assume connotazioni manageriali (per la quale valgono molte delle considerazioni fatte, in merito alla scissione tra proprietà e controllo, con riferimento all'impresa capitalistica manageriale), l'esercizio della titolarità nella cooperativa è soggetta, tra l'altro, a due noti principi, peraltro codificati dall'Ica (*International Cooperative Alliance*)²²: 1) il principio cosiddetto "una testa, un voto" (in base al quale, indipendentemente dal numero di quote sociali detenute, ciascun socio può esprimere un solo voto); 2) il principio della maggioranza decisionale (secondo il quale le decisioni si assumono con il sostegno della maggioranza dei soci).

Com'è definito il diritto al reddito residuo nelle cooperative? Astraendo per semplicità dalla considerazione di (peraltro difficoltose²³) pratiche di autofinanziamento, coloro che apportano l'*input* specifico che attribuisce la titolarità di una cooperativa (il *lavoro*, una particolare *materia prima* da trasformare ecc.) si approprieranno dell'e-

¹⁹ Resta pur vera una tendenza alla diffusione di meccanismi di coinvolgimento dei manager alla partecipazione ai risultati delle società che dirigono, anche attraverso accordi di *stock option*.

²⁰ È possibile per esempio distinguere tra: cooperative oggi esistenti nel mondo occidentale, cooperative jugoslave e cooperative sovietiche. L'esperienza dei settori dell'agroalimentare negli Stati Uniti, inoltre, evidenzia il sorgere di cooperative cosiddette "di nuova generazione" (*new generation coops*) con connotazioni istituzionali tali da superare una serie di problemi connessi ad una vaga (imperfetta) definizione dei diritti di proprietà sulla cooperativa da parte dei soci (Cook e Iliopoulos, 1999).

²¹ Nella visione di molti economisti la cooperativa pone in effetti come impresa *anticapitalistica*, proprio perché "capovolge" il rapporto tra l'*input* capitale e qualche altro *input* (per esempio il *lavoro*) (Jossa, 1988; 2004).

²² Si tratta di una federazione tra le federazioni nazionali cooperative, con sede a Ginevra, nata nel 1895 con compiti di salvaguardia dei valori e principi cooperativi.

²³ Su questi aspetti cfr. Cuomo [1997].

ventuale residuo²⁴. Molto spesso, tale appropriazione avviene secondo una logica detta appunto “residuale”, in altre parole, si procederà dapprima alla remunerazione delle altre tipologie di *input* e ciò che residua (cosiddetto “valore aggiunto della produzione”) verrà utilizzato per remunerare l'*input* che attribuisce la titolarità. In questo modo, la remunerazione dei soci è tale, spesso, da incorporare (in tutto o in parte) anche gli eventuali utili prodotti dalla cooperativa.

5. L'impresa non profit

Resta da analizzare un quarto tipo di modello istituzionale d'impresa, ricordato nel primo paragrafo di questo contributo: quello dell'*impresa non profit*. Quali ne sono i principali connotati istituzionali? Innanzitutto, la titolarità nell'ambito di queste imprese può spettare a dei soggetti chiamati *patrons* (che coincidono con coloro che, attraverso donazioni o pagando per il servizio ricevuto, finanziano l'impresa stessa) (Grillo e Silva, 1989). Anche nel caso delle *non profit*, tuttavia, il controllo dell'impresa potrà es-

sere affidato a “dirigenti professionisti” (un po' come accade nell'impresa capitalistica e cooperativa di tipo manageriale)²⁵. I meccanismi di esercizio del controllo in presenza di molteplici titolari, non rappresentano un connotato particolare delle *non profit*, mentre è assai peculiare la definizione del diritto al reddito residuo. Le imprese *non profit*, diversamente da quanto in genere si pensa, infatti, possono anche produrre profitti, ma la loro «specificità istituzionale primaria consiste nel non poter distribuire profitti ai soggetti che esercitano su di essa il controllo (membri, soci fondatori, amministratori ecc.)» (Grillo e Silva, 1989, p. 397)²⁶. Tali eventuali profitti, piuttosto, devono essere istituzionalmente indirizzati a migliorare il servizio prodotto (si pensi alle fondazioni, alle associazioni di vario genere, ai comitati ecc.)²⁷. Altri autori, individuano come ulteriore peculiare caratteristica delle imprese *non profit* la non coincidenza tra *beneficiari* dei beni e servizi offerti e coloro che assumono le decisioni ultime all'interno dell'impresa stessa (Gui, 1991).

²⁴ Peraltro in vari ordinamenti esistono dei limiti alla remunerazione “diretta” del capitale sociale che se, da un lato, hanno favorito l'adozione di una logica residuale di remunerazione dell'*input* specifico conferito (come più avanti descritto nel testo), dall'altra, hanno rappresentato un ulteriore ostacolo alla capitalizzazione con fondi propri.

²⁵ In questo caso, si parlerà di imprese *non-profit entrepreneurial*, mentre il caso precedente va a definire le cosiddette imprese *non-profit mutual* (Grillo e Silva, 1989, p. 398).

²⁶ Tale distribuzione di utili non dovrebbe avvenire neanche in modo implicito o indiretto, attraverso “manipolazioni” del prezzo degli *input* o degli *output* (Angeloni, 1996), come invece può avvenire nell'ambito della forma istituzionale cooperativa, precedentemente descritta.

²⁷ Diversi autori, dopo aver sottolineato le difficoltà di delimitazione dell'universo delle imprese non profit, propongono di includere in tale aggregato solamente quelle imprese che, oltre alla previsione di non distribuzione degli utili, forniscono anche servizi all'esterno (si parla in questo caso di organizzazioni *public benefits*) e non esclusivamente ai soci (organizzazioni *mutual benefits*) (Angeloni, 1996; Gui, 1991).

6. Perché le varie forme d'impresa non sono egualmente diffuse?

Le statistiche mostrano nei differenti paesi ad economia di mercato una scarsa diffusione di imprese differenti da quelle di tipo capitalistico. In un Paese come l'Italia, che rappresenta peraltro una considerevole eccezione nel novero dei paesi occidentali, nei Censimenti del 1991, 1996 e 2001 il "peso" delle cooperative (escludendo le cooperative cosiddette sociali, perché rientranti nell'universo delle istituzioni *non profit*), per esempio, sul totale delle imprese attive, si aggirava intorno all'1%²⁸ (contro un valore in media pari a circa il 67,5% del totale, per quanto riguarda le imprese capitalistiche di tipo padronale). Questi dati spingono ad una riflessione circa eventuali vantaggi economici comparati dell'impresa capitalistica rispetto alle forme istituzionali alternative, che non trova tuttavia risposte univoche sul piano teorico ed empirico (Jossa, 2004; Fiorentini e Scarpa, 1998).

Il rischio è, comunque, quello di considerare la pretesa superiorità dell'impresa capitalistica come una sorta di "attributo primitivo". Come reazione a tale tipo di convinzione, in letteratura, per esempio, si registrano, anche di recente, differenti tentativi di legittimare l'esistenza di forme istituzionali d'impresa alternative e, in particolare,

delle cooperative: «come istituzioni competitive che costituiscono parte integrante di una sana economia di mercato» (Holmström, 1999, p. 404), negando che si tratti di una "anomalia" economica o di: «una periferica o accidentale o anacronistica o culturalmente limitata forma di organizzazione» (Hansmann, 1999, p. 387).

Le statistiche hanno senz'altro importanza, tuttavia, è bene sottolineare che molteplici fattori extra-economici possono "distorcere" le proporzioni della presenza delle differenti forme istituzionali d'impresa all'interno di un dato sistema economico: 1) *in primo luogo*, per capire il presente di un sistema economico e dei settori che lo compongono (in termini, per esempio, di presenza relativa di differenti modelli istituzionali d'impresa) non si può prescindere dal *passato* di quel sistema (e quindi di quei settori) e, più ampiamente, della società in cui quel sistema economico si incardina; la Storia, infatti, si è dimostrata in grado di "filtrare" i possibili vantaggi comparati delle differenti forme istituzionali d'impresa, condizionandone ampiamente le probabilità di manifestazione (per un'analisi settoriale recente cfr. Porcheddu, 2004); 2) *in secondo luogo*, fattori istituzionali (espressione dell'intervento dello Stato in economia), possono alterare l'equilibrio tra forme istituzionali d'impresa all'interno di un determinato sistema economico o, più limitatamente, all'interno di un certo contesto settoriale.

²⁸ Anche se, in effetti, una certa cautela deve adottarsi nel considerare tali dati, vista la presenza di "cooperative di fatto", in quanto assegnano la proprietà dell'impresa ai lavoratori o ad apportatori di *input* diverso dal capitale, ma che assumono una veste giuridica diversa da quella cooperativa (per esempio si trovano sotto forma di associazione o impresa di capitali). Per questa ragione molte cooperative sono "nascoste tra le pieghe" delle statistiche ufficiali (Borzaga, 2002).

Può, quindi, rivelarsi assai pericoloso, sotto il profilo dell'analisi positiva e normativa, trascurare le particolari caratteristiche e la storia dei vari contesti settoriali (in cui avviene effettivamente il confronto tra le varie forme d'impresa) e formulare giudizi sui principali temi del dibattito sui modelli istituzionali d'impresa a partire, meramente, da statistiche sulla diffusione relativa dei vari tipi d'impresa²⁹.

Il rischio è quello di "ipotizzare", in un certo contesto settoriale, vantaggi comparati a favore di un modello istituzionale d'impresa in assenza di evidenze empiriche³⁰.

7. Bibliografia

- Angeloni L., 1996, *L'analisi economica e le organizzazioni non-profit: alcuni riferimenti concettuali*, in Borzaga C., Fiorentini G. e Matacena A. (a cura di) *Non-profit e sistemi di welfare*, Roma, NIS.
- Berle A. e Means G., 1932, *The Modern Corporation and Private Property*, New York, MacMillan Publishing Co. (trad.it. *Società per azioni e proprietà privata*, Torino, Einaudi, 1966).

- Borzaga C., 2002, *Lavoro associato e nuova organizzazione del lavoro*, in «Rivista della cooperazione», n. 3.
- Chandler A.D., 1977, *The Visible Hand*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press (trad.it. *La mano visibile*, Milano, Franco Angeli).
- Chillemi O., 1989, *I fattori di successo delle imprese cooperative nella letteratura socio-economica*, in Isfol, *Fattori di successo delle imprese cooperative*, Franco Angeli, Milano.
- Coase R. H., 1937, *The Nature of the Firm*, in «Economica», n.4 (trad.it. *La natura dell'impresa* in L. Filippini, a cura di, *Impresa e oligopolio. Letture di microeconomia*, Torino, Giappichelli).
- Cook M.L. e Iliopoulos C., 1999, *Beginning to Inform the Theory of the Cooperative Firm: Emergence of the New Generation Cooperative*, in «The Finnish Journal of Business Economics», n.4.
- Cornforth C., 1983, *Some Factors Affecting the Success or Failure of Worker Cooperatives: A Review of Empirical Research in the United Kingdom*, in «Economic and Industrial Democracy», n.4.
- Cuomo G., 1997, *Sottoinvestimenti, diritti di proprietà ed orizzonte tem-*

²⁹ Come dire che potrebbe rivelarsi assai fuorviante il ricorso a test di sopravvivenza delle imprese *à la Stigler*, senza conoscere, di volta in volta, il settore di cui si sta trattando. Un esempio di tale modo di procedere è stato quello di Cornforth (1983 cit. in Chillemi, 1989), autore che ha condotto una rassegna di studi empirici sulle cooperative di produzione e lavoro condotti nel Regno Unito, il quale: «in mancanza di informazioni dettagliate, adotta come indicatore di successo (dell'impresa) autogestita la semplice sopravvivenza» (Chillemi, 1989, p. 24). Per le stesse ragioni sarebbero contestabili quelle ricerche per le quali una delle "dimostrazioni" dell'inefficienza delle cooperative risiederebbe nell'esiguità del loro numero nell'ambito delle economie di mercato o, viceversa, quelle che sottolineano che «se le cooperative fossero davvero inefficienti, sarebbero estromesse dai mercati» (Nilsson, 2001, p. 330).

³⁰ Come spiega Chillemi (1989, p. 24), quando si parla di vantaggi comparati di una forma istituzionale d'impresa su un'altra: «(...) sul piano empirico dovrebbero essere disponibili molte approfondite informazioni sulle caratteristiche delle imprese che in genere si è ben lungi dal rilevare».

porale nelle imprese autogestite, in Jossa B. e Pagano U. (a cura di) *Economie di mercato ed efficienza dei diritti di proprietà*, Torino, Giappichelli.

• Cyert R.M. e March J.G., 1963, *A Behavioural Theory of the Firm*, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice Hall (trad.it. *Teoria del comportamento dell'impresa*, Milano, Franco Angeli, 1973).

• Faccioli D. e Scarpa C., 1998, *Il vantaggio comparato delle imprese cooperative: aspetti teorici*, in Fiorentini G. e Scarpa C. (a cura di) *Cooperative e mercato: aspetti organizzativi, finanziari e di strategie*, Roma, Carocci Editore.

• Fiorentini G. e Scarpa C. (a cura di) 1998, *Cooperative e mercato: aspetti organizzativi, finanziari e di strategie*, Roma, Carocci Editore.

• Grillo M. e Silva F., 1989, *Impresa, concorrenza e organizzazione*, Roma, NIS.

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

• Gui B., 1991, *The Economic Rationale for the "Third Sector": Nonprofit and Other Noncapitalist Organizations*, in «Annals of Public and Cooperative Economics», n.62(4).

• Hargreaves I., 1999, *In from the cold: co-operatives and social exclusion*, Manchester, Uk Co-operative Council.

• Hay D.A. e Morris D.J., 1984, *Economia industriale*, Bologna, Il Mulino.

• Hansmann H., 1999, *Cooperative Firms in Theory and Practice*, in «The Finnish Journal of Business Economics», n.4.

• Hart O. e Holmström B., 1987, *The*

Theory of Contracts, in Bewley T. (a cura di) *Advances in Economic Theory: Fifth World Congress*, Cambridge, Cambridge University Press.

• Holmström B., 1999, *Future of Cooperatives: A Corporate Perspective*, in «The Finnish Journal of Business Economics», n.4.

• Jossa B., 1988, *Sulla proposta di un percorso parallelo dell'impresa cooperativa e di quella capitalistica*, in «Cespe papers», n.16.

• Jossa B., 2004, *Le cooperative di produzione secondo la teoria economica*, in «Rivista della cooperazione», n.2.

• Nilsson J., 2001, *Organisational Principles for Co-operative Firms*, in «Scandinavian Journal of Management», n.17(3).

• Porcheddu D., 2004, *Le cooperative casarie in Sardegna. Modelli teorici, verifiche empiriche e casi di studio*, Milano, Franco Angeli.

• Porter P. K. e Scully G. W., 1987, *Economic Efficiency in Cooperatives*, in «Journal of Law & Economics», n.30(2).

• Rullani E., 1999, *Crescita e successione: la metamorfosi del capitalismo personale*, in «Rivista della Fondazione Cuoà», n.2.

• Williamson O.E., 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.

• Zamagni S., 1991, *Economia politica*, Roma, NIS.

• Zaninotto E., 1992, *Decisioni, giochi, management*, Venezia, Cafoscari.