

QUADERNI



Università degli Studi di Siena
DIPARTIMENTO DI ECONOMIA POLITICA

LEANDRO CONTE
RICCARDO VANNINI

Istituzioni e Governance Cooperativa

n. 498 - Febbraio 2007

*Ogni arte persegue un certo fine,
ma appare evidente che vi è differenza tra i fini:
alcuni sono attività, altri sono opere che stanno al di là di quelle*

Aristotele, Etica Nicomachea, I,5

Abstract - Nella distribuzione delle forme organizzative di impresa quelle in società per azioni prevalgono su quelle cooperative. Si ritiene ciò sia dovuto alla maggiore efficienza del regime di proprietà individuale rispetto a quello di proprietà comune. Partendo da questo assunto, il paper si propone di rispondere alle domande seguenti. Se quest'ultima affermazione è vera, perché la forma di impresa cooperativa non scompare? E' possibile ritenere che il codice civile e la costituzione offrano tutela ed incentivi ad una forma organizzativa inefficiente?

Portando l'attenzione sui nessi tra proprietà e controllo dell'impresa, il paper evidenzia come sia in questi - più che nel regime proprietario - che l'impresa cooperativa trovi sia la ragion d'essere, sia la capacità di confronto competitivo con le altre forme di impresa. In particolare, sottolinea come istituzioni e governance cooperativa formino un insieme di complementarità istituzionale in grado di generare oltre ai beni prodotti, anche un modo di produrli: la reciprocità condizionale, che in quanto assimilabile a un bene pubblico è in grado, sotto la corretta struttura di incentivi, di ridurre i costi di transazione e consentire la continuità dell'impresa nel tempo.

Jel Classification: D02

Leandro Conte, Dipartimento di Economia Politica, Università degli Studi di Siena

Riccardo Vannini, Scuola Superiore di Dottorato in "Law and Economics", Siena

Premessa

Scopo del lavoro è identificare con l'ausilio di strumenti analitici le radici dell'efficacia dell'organizzazione della impresa di tipo cooperativo¹. Dopo aver dato conto dei concetti di istituzione e *governance*, e aver mostrato come le potenziali inefficienze della cooperativa non siano connaturate a tale modo di organizzare il processo produttivo, il secondo paragrafo (e il modello in appendice) discutono come il processo di produzione in cooperativa sia assimilabile ad un bene pubblico e come sia tale caratteristica a rendere peculiare la forma cooperativa, conducendo, da un lato a ridurre i costi di transazione, dando con ciò fondamento alla sua esistenza, dall'altro e sotto altre condizioni, a determinare l'inefficienza di tale assetto proprietario, ove i problemi legati alla presenza del bene pubblico non siano risolti. Il paragrafo successivo definisce le caratteristiche dell'agente cooperatore e delle sue modalità operative mostrando come queste siano in grado di costituire un risparmio dei costi transattivi in sé e per mezzo della concorrenza nell'insieme di mercato in cui opera (per es. consentendo minori costi di giustizia amministrativa, minore disoccupazione, minore tempo di reazione nell'uscita da una conduzione di crisi nell'attività produttiva ecc.). Il quarto paragrafo presenta un'analisi della *governance* cooperativa, mostrando come a questa si debba la durata nel tempo di questa forma di impresa; il paragrafo conclusivo ripercorre il disegno tracciato.

1. Istituzioni e governance cooperativa. La categoria "istituzione"² è qui intesa come insieme di regole diffuse nel sottoinsieme omogeneo di una compagine sociale, tanto da orientare e limitare i comportamenti degli individui, che vi appartengono, in relazione all'utilizzo di risorse scarse. L'uso di tale concetto in economia è comunemente fatto risale al contributo di Coase, ma è stato ed è ancora in discussione³, in particolare sono risultati rilevanti gli sviluppi che ne hanno integrato l'impostazione specificandone le relazioni con la categoria di "costi di transazione" e tra questi quelli che specificano i costi nella sottoscrizione di contratti incentivanti in presenza di asimmetria informativa tra un *principale* non informato e un *agente* informato al quale venga chiesto di agire per conto del primo.

¹ Il seguente *working paper* è stato presentato alla seconda conferenza SIDE (società italiana di Diritto ed Economia) tenutasi a Roma nell'Ottobre 2007. Desideriamo ringraziare per i preziosi consigli ricevuti in quell'occasione Enrico Baffi, Stefano Bartolini e Antonio Nicita. Gli autori desiderano inoltre ringraziare per l'interesse mostrato e i suggerimenti ricevuti Luisa Latini, Giuseppe Niglia e Massimiliano Vatiere. La responsabilità per eventuali errori rimane comunque ad esclusivo carico degli autori.

² Si veda ad esempio Myrdal (1956): *institutions allocate scarce resource, answering questions pertaining to production and distribution of goods and services*. Un'altra definizione di istituzione si apprende dal contributo di North (1990) il quale definisce le istituzioni come "*Institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction [...] institutions define and limit the set of choice of individuals*". Hodgson (2006) definisce le istituzioni *as system of established and prevalent social rules that structure social interactions*.

³ Nel 1937, con *The Nature of the Firm*, Ronald Coase fornisce la giustificazione dell'esistenza dell'impresa, quale istituzione volta ad abbattere "il costo dell'utilizzo del meccanismo dei prezzi", o più semplicemente "il costo del mercato". Nel 1960 in *The Problem of Social Cost*, Coase rinnova tale espressione parlando di costi delle "transazioni di mercato", ed è proprio con il termine *costi di transazione* che la letteratura successiva ha definito tutti quei costi che un determinato agente si trova a dover affrontare al fine di concludere una transazione di mercato. Tali costi sono individuabili nella ricerca, nella necessità di individuare le persone con la quali si vuole concludere il contratto, nell'intraprendere una negoziazione, nello stipulare il suddetto contratto, e nell'eseguire un attento monitoraggio per avere la certezza che i termini del contratto vengano rispettati.

La letteratura ha infatti evidenziato in modo unanime come scopo di costituzione di un'impresa sia quello di favorire la capacità produttiva sia riducendone i costi di gestione sia promuovendo la ricerca in attività utili e remunerative. Si è osservato inoltre come questi obiettivi siano compatibili con diverse forme di impresa rivolte a sostenere diversi fini. L'impresa organizzata in società per azioni, ha come principale obiettivo la massimizzazione del profitto; diversamente la funzione obiettivo di un'impresa cooperativa è data dalla massimizzazione della remunerazione pro-capite dei soci-lavoratori. Portando l'attenzione su quest'ultima si osserva che gli aspetti positivi delle scelte organizzative non sono tali da escludere i problemi di efficienza.⁴ Ad esempio, uno studio sui costi di transazione riferito alla protezione degli azionisti di minoranza condotto da La Porta *et alii* (1997) mostra che il grado di protezione è positivamente correlato con il grado di sviluppo dei mercati finanziari e, di conseguenza, con lo sviluppo economico. Dal canto loro, Hart e Moore (1998), attraverso un'analisi basata sui meccanismi di voto, sostengono che la società cooperativa è preferibile rispetto alla società per azioni quando gli interessi dei soci sono omogenei ma si verifica il contrario allorché tali interessi diventano eterogenei e le pressioni concorrenziali aumentano.

Sia $Q(n)$ la funzione di produzione (dove n è il numero dei lavoratori), p il prezzo di beni di vendita, w il salario, f i costi fissi e π il profitto. La funzione obiettivo dell'impresa capitalistica è del tipo:

$$[1.1] \quad \pi = pQ(n) - wn - f$$

L'impresa cooperativa avrà invece come funzione obiettivo la massimizzazione del reddito pro-capite per socio-lavoratore y :

$$[1.2] \quad y = \frac{pQ(n) - f}{n}$$

Se sostituiamo il reddito pro capite del socio-lavoratore nella cooperativa (1.2) al salario percepito dal lavoratore nella 1.1 otteniamo:

$$[1.3] \quad \pi = pQ(n) - \left\{ \left[\frac{pQ(n) - f}{n} \right] n \right\} - f$$

Da cui risulta $\pi = 0$. In altre parole il profitto del capitalista [1.1] viene, nell'impresa cooperativa, totalmente ripartito tra i soci lavoratori i quali ne destineranno una cospicua parte al consolidamento delle risorse dell'impresa.

In particolare che eventuali inefficienze non sono congenite alla struttura di *governance*, la massimizzazione di 1.1 e 1.2 può comportare, infatti, identici livelli di efficienza con diverse partizioni della ricchezza prodotta. Sarà allora necessario individuare dapprima come la *governance* cooperativa

⁴ Si veda ad esempio il già richiamato lavoro di Alchian e Demsetz (1972) in cui gli autori sostengono la necessità di allocare nelle mani del principale il ruolo di controllore; tale visione suggerisce l'ipotesi di trasformare l'impresa cooperativa in un'impresa capitalista con un individuo titolare dei duplici diritti residui di controllo e reddito residuo. Gli autori concludono pertanto per la sostanziale inefficienza dell'impresa cooperativa (Trento 1994)

Si veda altresì il contributo di Furboton e Pejovich (1974) inerente ai problemi legati ai problemi di investimento e alla propensione al rischio degli individui.

Maffeo Pantaleoni (1898, 1924) nelle sue opere espresse ripetutamente diffidenza verso la causa cooperativa rilevando come le imprese mutualistiche non fossero enti di carità, ma che anche in esse prevalesse l'interesse egoistico dei soci. Inoltre egli per primo notò il problema di crescita della cooperative: i vecchi soci non vogliono l'ingresso dei nuovi soci perché il reddito e la capacità di controllo dei primi diminuirebbe.

possa condurre ad un risparmio in termini di costi transattivi, e poi identificare i meccanismi che rendano tale soluzione stabile attraverso l'omogeneità della compagine sociale.

In tale ottica Bianchi *et Alii*⁵ individuano tre requisiti per un'efficiente struttura di *governance*:

a) assicurare che il controllo sia affidato al soggetto più idoneo, ovvero al soggetto in grado di massimizzarne il valore in un dato momento (quindi che sia consentita la ridefinizione dei rapporti tra proprietà e controllo ogni qual volta ve ne sia bisogno);

b) assicurare adeguati incentivi a chi controlla l'impresa affinché persegua l'obiettivo di massimizzarne il valore,

c) generare l'efficiente divisione tra proprietà e controllo in maniera tale che sia garantito un sufficiente flusso finanziario all'impresa.

Con la categoria *governance* si intende quindi ogni elemento che influenza la contrattazione *ex-post* sulla quasi-rendita generata da una impresa (Zingales 1998)⁶. Con essa si sottolinea inoltre come le forme di organizzazione della proprietà e dei regolamenti che sovrintendono all'attività produttiva influenzeranno in maniera determinante gli agenti⁷; un buon sistema di *governance* sarà quello che riesce, allo stesso tempo, a minimizzare i costi della contrattazione *ex-post* ed a favorire gli investimenti che massimizzano il valore dell'impresa.

2. L'istituzione cooperativa: un bene pubblico

In accordo con la visione che l'esecutorietà delle norme dipenda dalla costruzione morale delle persone; cioè dalla loro struttura motivazionale interna prima che da sistemi di *enforcement* esogeno⁸ osserviamo che i valori fondanti la cooperativa sono in grado di costruire un elevato *capitale sociale*, un

⁵ M. Bianchi, M. Bianco, S. Giacomelli, A.M. Paces e S. Trento. *Proprietà e controllo delle imprese in Italia*. Il Mulino, Bologna, 2006.

⁶ *In the spirit of Williamson (1985), I define a governance system as the complex set of constraint that shape the ex post bargaining over the quasi-rents generated in the course of a relationship [...] the outcome of the bargaining will be affected by several factors besides the initial contract.* L. Zingales. Definizione di "Corporate governance". In *New Palgrave of Law and Economics*. 1999. pp. 497-503

In verità la definizione sopra menzionata si riferisce secondo Airoldi (2006) ad un concetto allargato di *Governance*, a questo si accompagna un concetto più ristretto, inerente a quei problemi di agenzia connaturati ad una elevata frammentazione della proprietà, come nel caso delle *public company* o, in ultima analisi delle cooperative. Tali studi hanno come centro di analisi il grado di discrezionalità del consiglio di amministrazione. G. Airoldi. La "Corporate Governance". In *Corporate Governance* a cura di Alessandro Zattoni: Università Bocconi editore, Milano, 2006.

⁷ In particolare, Alchian e Demsetz (1972) individuano come caratteristica fondante dell'impresa la produzione di *team* e, come conseguenza dei connaturati problemi di *free riding*, assegnano al *principale* il ruolo di controllore. Holmstrom (1982) contesta il precedente contributo attribuendo al *principale* la funzione di realizzare uno schema di incentivazione teso alla *performance* ottima. In tale caso, l'efficienza viene raggiunta quando 1) ognuno è remunerato per i propri sforzi, 2) la produzione è al livello ottimale, 3) non ci sono risorse sprecate. La soluzione di Holmstrom raggiunge i primi due obiettivi attraverso la rottura del vincolo di bilancio, in altre parole i punti 1) e 2) vengono soddisfatti al prezzo del fallimento del terzo obiettivo. La scelta della *governance* risulta, dunque, cruciale nella determinazione dell'efficienza di un impresa.

⁸ Ciò si giustifica perché vi sono soggetti che hanno preferenze etiche - che attribuiscono cioè valore al fatto che l'impresa pratichi equità e si adoperi per il rispetto della dignità delle persone indipendentemente dal vantaggio materiale che a essi può derivarne. S. Zamagni. "Per una teoria economico-civile dell'impresa cooperativa". In *Verso una nova teoria economica della cooperazione*, a cura di E. Mazzoli e S. Zamagni. Il Mulino, Bologna, 2005. Pag. 29.

capitale relazionale (Bartolini e Bonatti 2004). Tale affermazione trova giustificazione nella posizione centrale che il socio-lavoratore riveste nella partecipazione al sistema economico e produttivo e nei valori di mutualità e reciprocità che permeano l'organizzazione cooperativa⁹. L'ambiente cooperativo favorisce infatti la definizione di rapporti di fiducia¹⁰ così come di strumenti in grado di limitare problemi di agenzia. In tale contesto si osserva il reiterarsi di complementarietà istituzionali¹¹ volte ad alimentare il rafforzarsi reciproco del sentimento cooperativo da un lato e dell'agire in cooperazione dall'altro; in altre parole, preferenze etiche spingono verso la cooperazione che, a sua volta, rende più forte i principi morali dei consociati. Tali elementi possono, pertanto, concorrere al completamento delle lacune contrattuali e al contempo ridurre i costi legati alla corretta incentivazione e al monitoraggio degli agenti. Nella *governance* cooperativa tali strumenti fanno capo alla presenza di una specifica capacità organizzativa fondata su comportamenti di reciprocità condizionale (Salani 2006) che essendo condivisi fra i soci costituiscono un bene che gode, non solo della caratteristica di non rivalità, ma è anche *self-improving*, si auto-rafforza nel tempo.

In ragione di ciò assumiamo che essa abbia caratteristiche simili a un bene pubblico; intendendo con tale espressione quel bene dotato contemporaneamente delle caratteristiche di non rivalità e non escludibilità (Samuleson 1954)¹². La caratteristica di non escludibilità interna alla base sociale di questo bene comune, risulta evidente, così come la sua capacità di estendersi all'esterno della cooperativa, attraverso il principio della porta aperta¹³.

Posto ciò si deve sottolineare la possibilità che si determini un conflitto (un *impassé* organizzativo) in ragione della sovrapposizione di due condizioni diverse all'interno dell'organizzazione: i) il carattere di bene (capitale) relazionale che abbisogna di continui investimenti da parte degli agenti, poiché la sua costituzione è basata sul reiterarsi di comportamenti virtuosi (per cui le parti dovrebbero ricevere incentivi al rispetto incondizionato dei vincoli contrattuali impliciti ed espliciti); ii) le caratteristiche di bene pubblico esposto a comportamenti opportunistici.

Infatti un risparmio nella creazione (o mantenimento) del bene pubblico (che nello specifico immaginiamo estrinsecarsi in un minor sforzo profuso dell'agente) induce un beneficio B nell'individuo opportunistico a fronte di un danno x ripartito fra gli n individui che compongono la coalizione (cooperativa). Il beneficio B è ipotizzato inferiore al danno profuso ($B < x$) e quindi inefficiente, tuttavia l'individuo

⁹ A tal proposito Salani (2006) nota che *[o]gni comunità è alla ricerca di motori generatori di capitale relazionale, la cooperativa[...] è uno strumento principe, sia per la numerosità dei soggetti che coinvolge, sia per la qualità dei legami che produce al suo interno, sia per l'importanza delle responsabilità che i soci sono chiamati ad assumere e delle responsabilità che caratterizzano la loro qualità imprenditoriale.*

¹⁰ Secondo Gambetta (1988) la fiducia può considerarsi come il risultato della cooperazione.

¹¹ Definite, tra gli altri, da Milgrom e Roberts 1990, Pagano 2002, Aoki 2003.

¹² P. Samuleson (1954) definisce bene pubblico o come viene chiamato nella sua opera *collective consumption good*, nel seguente modo: *...[goods] which all enjoy in common in the sense that each individual's consumption of such a good leads to no subtractions from any other individual's consumption of that good...*

¹³ Montagnani (2005) nota come l'art.2524 confermi *due principi cardine della cooperativa come modello democratico e a vocazione solidaristica : la variabilità del capitale e il principio della porta aperta*. C. Montagnani. *La riforma delle società. Società cooperative*. A cura di Michele Sandulli e Vittorio Santoro. Giappichelli, Torino. 2005.

Nella nostra opinione anche l'articolo 2525 Cod. Civ. conferma quanto detto imponendo un limite massimo alle quote detenute da ciascun socio (persona). Tale limite è fissato nella quota di centomila euro, tuttavia tale limite è innalzato al due per cento del capitale sociale nelle cooperative con più di cinquecento soci per ovvi motivi relativi al reperimento di strumenti finanziari.

opportunista riceve l'incentivo ad adottare quel comportamento dato che di quel danno sopporta solo l' n -esima parte ($B > x/n$). Inoltre è lecito assumere che mentre la costituzione del capitale relazionale risulta, a causa del reiterarsi di tali investimenti, particolarmente costosa, la sua distruzione può avvenire in maniera repentina anche per il comportamento strategico delle parti che subiscono l'azione del *free rider*¹⁴. Per questo motivo l'organizzazione cooperativa potrebbe sia garantire maggiore efficienza sia dall'altro aumentare i costi della contrattazione *ex post* creando una percepita instabilità sugli esiti della produzione.

Tale situazione è stata tra gli altri trattata da Vickrey (1961), Clarke (1971) e Groves (1973), (da qui in avanti indicati come VCG) attraverso lo studio di un'asta di secondo prezzo. Scopo del meccanismo è quello di indurre gli individui, coinvolti nella produzione di un bene pubblico, a dichiarare correttamente il valore che attribuiscono ad esso, risolvendo così i problemi connessi al comportamento strategico di alcune delle parti, che potrebbero essere indotte a render note valutazioni diverse da quelle realmente percepite.

Mutuando il modello proposto da Green e Laffont (1977) è possibile evidenziare i costi della produzione di un bene pubblico (si veda l'appendice), in particolare i costi della creazione di un capitale relazionale all'interno della cooperativa. Ne risultano due tipi complementarietà, il cui reiterarsi conduce a esiti antitetici. Il primo tipo innesca un meccanismo che consolida gli elementi extra-proprietari all'interno dell'impresa attraverso l'implementazione di un circolo virtuoso che migliora di periodo in periodo il clima cooperativo al crescere dalla cooperazione. Il secondo invece conduce ad un circolo vizioso in cui i comportamenti opportunistici distruggono il capitale relazionale all'interno dell'impresa e si rende necessario l'uso dei classici strumenti contrattuali. Il primo caso porterà all'efficienza dell'impresa cooperativa, il secondo all'efficienza dell'impresa capitalistica.

E' possibile a questo punto trarre una prima conclusione: l'impresa cooperativa è assimilabile a un bene pubblico, come tale essa è esposta in modo elevato a costi di *free-riding*¹⁵; la possibilità che essa operi in condizione di efficienza è quindi in ultimo dettata da quella del perpetuarsi di condizioni istituzionali in grado di generare incentivi tali da determinare un comportamento dei soci che consenta un risparmio, in termini di costi transattivi, superiore al costo di mantenimento del bene pubblico-cooperativo. Ne segue la centralità di promuovere l'attenzione alle forme di governance-cooperativa come condizioni di successo di esistenza nel tempo di questa tipologia di impresa.

¹⁴ In una situazione come quella sopra indicata una strategia credibile è la cosiddetta *trigger strategy*. La *trigger strategy* prevede che un agente A giochi cooperare fino a che la controparte B coopera; quando B decida di attuare comportamenti opportunistici A sceglierà di non cooperare indipendentemente dalle successive scelte di B.

¹⁵ Green e Laffont (1977) dimostrano che attraverso un'asta VCG si genera un surplus (si veda l'appendice), tale surplus non può però essere redistribuito o restituito allorché la spartizione efficiente venisse calcolata poiché, gli individui, tenendo conto di ciò, potrebbero nuovamente tenere un comportamento strategico che influenza il risultato finale efficiente; ne risulterebbe una distorsione dello stesso meccanismo.

In definitiva, dato che questo surplus non può essere redistribuito, deve essere catalogato come un costo del funzionamento del meccanismo di asta alla VCG. In definitiva il teorema di Green-Laffont (1977) enuncia che ogni meccanismo per la produzione di un bene pubblico è inefficiente in almeno uno dei seguenti punti: A) rivelazioni veritiere degli individui, B) produzione ottimale secondo la regola di Samuelson, C) pareggio di bilancio. Alternative al meccanismo di VCG sono dunque meccanismi che ottengono il pareggio di bilancio ma sono inefficienti nella produzione e/o nella rivelazione delle preferenze degli individui. (per una trattazione del modello del modello si veda l'appendice)

3 Capitale relazionale(bene pubblico) e governance cooperativa

Premessa alla possibilità di definire i criteri generali della *governance* cooperativa è quella di assumere alcune condizioni del sistema in cui l'impresa opera. La prima assunzione è relativa all'agente economico. "Gli uomini, in generale, ed entro certi limiti, vogliono comportarsi in modo economico e che la loro attività e le loro organizzazioni siano efficienti piuttosto che fonte di spreco"¹⁶. Così Knight (1941) indica la definizione dell'agente economico, confermando, secondo alcuni, le caratteristiche attraverso cui l'economista classico plasma il prototipo, che costituisce l'unità di analisi: il così detto *homo oeconomicus*. Esiste tuttavia una parte di letteratura che si discosta dal comportamento universalmente autointeressato dell'individuo, fornendo un modello che, pur non contraddicendo l'affermazione di Knight, si basa su assunti antitetici. L'agente in questione è l'*homo reciprocans*. Nell'analisi proposta verrà preso in considerazione una terza tipologia di agente economico, che nasce come sintesi hegeliana di *homo oeconomicus* (tesi) e *homo reciprocans* (antitesi): l'*uomo contrattuale*. Questo tipo di individuo delineato da Williamson (1985), costituisce il riferimento dell'analisi dell' "economia dei costi di transazione"¹⁷. Tale agente risulta caratterizzato, indipendentemente dalle sue finalità, da una forma semiforte di razionalità: la *razionalità limitata* che lo induce a definire tramite – in condizioni di incertezza- una sequenza di contratti rivolti ad ottenere le migliori condizioni del proprio agire economico definendo in anticipo le condizioni in cui potrà trovarsi ad essere nei momenti futuri.

La seconda assunzione prevede una forma forte di propensione dell'uomo verso finalità egoistiche: l'*opportunismo*. L'opportunismo postula il perseguimento con astuzia di finalità egoistiche attraverso forme sottili di inganno¹⁸. Tale assunzione è assai controversa nell'analisi williamsoniana¹⁹. In particolare, il gruppo di economisti svedesi che fanno capo al filone di ricerca dello *Swedish network industrial approach* (SNA)²⁰ è stato sicuramente molto esplicito nel mettere in dubbio la validità di una simile assunzione. Tuttavia questo tipo di critica non è radicale. L'assenza di comportamento opportunistico, non significa l'annullamento della propensione egoistica degli agenti economici. Affinché s'instauri una certa fiducia, secondo l'approccio del *network*, è sufficiente passare da un'ipotesi forte di '*self-interest seeking*' ad una semi-forte, senza arrivare al punto in cui il comportamento di un individuo risulta assimilabile a quello di un robot, che esegue fedelmente le prescrizioni di un piano centrale (Georgescu-Roegen, 1971). Williamson (1985) stesso chiarisce che egli non sostiene che tutti siano continuamente, o prevalentemente, dediti all'opportunismo ma si limita ad assumere che alcuni individui si comportano a volte in modo opportunistico e che raramente le differenze di credibilità siano percepibili a priori. Come conseguenza, si corre ai ripari *ex ante* e si creano delle salvaguardie *ex post*. Per contro, per poter affermare che l'ipotesi di opportunismo è falsa, nessuno dovrebbe

¹⁶ F.H. Knight. "Economic anthropology" on *Journal of political economy*, 49 (April). 1941.

¹⁷ M. Turvani. "Introduzione" all'edizione italiana di: O. Williamson *Istituzioni economiche del capitalismo*. Franco Angeli editore 1986.

¹⁸ La letteratura individua forme di opportunismo *ex-ante* ed *ex-post* spesso indicate con la terminologia di selezione avversa e azzardo morale.

¹⁹ Si veda a d esempio Foss, N.J. e Koch, C.A., 1996. "Opportunism, organizational economics and the network approach". In *Scandinavian Journal of Management*. Vol.12, No.2, pp.189-205 1996. Oppure, Foss, N.J. "Networks, capabilities, and competitive advantage". In *Scandinavian Journal of Management*. Vol.15, pp.1-15 1999.

²⁰ In particolare una parziale critica al lavoro di Williamson è riscontrabile negli studi, (vedi nota 28), condotti da N. J. Foss, del Department of Industrial Economics and Strategy della Copenhagen Business School (Thorelli, 1986). In tale direzione oltre ai contributi sopra ricordati possiamo ricordare tra i principali, legati a questo filone di ricerca, tra gli altri, Johanson and Mattsson (1987, 1993), Håkansson (1987,1993), Håkansson e Snehota (1989), Grabher (1993).

comportarsi opportunisticamente. Per questo Foss (1996) riconosce la validità delle assunzioni di Williamson (1985). L'opportunismo, dunque, esiste come dato di fatto, e la fiducia assume valore proprio per la sua inesorabile presenza²¹.

La terza assunzione è la scelta dell'uomo contrattuale di istaurare investimenti specifici nelle proprie relazioni. Tale locuzione non deve essere confusa con quella di investimento fisso²². Nel caso esaminato non è tanto la valutazione del costo del bene, sostenuto dall'azienda per il suo deterioramento in ogni esercizio, quanto piuttosto il grado di allocazione dello stesso sul mercato. Un investimento è specifico ad una relazione contrattuale ogni volta che sia caratterizzato da elementi che lo rendano essenziale per quella relazione e scarsamente utilizzabile in relazioni diverse. Tale caratteristica espone l'agente che ha effettuato un investimento specifico al rischio di *hold up*²³; per questo possiamo osservare che investimenti potenzialmente efficienti siano scoraggiati *ex ante* per la paura di rimanere intrappolati *ex post* nella relazione contrattuale²⁴.

E' possibile evidenziare che l'organizzazione dell'attività imprenditoriale in forma cooperativa consenta di ottenere una condizione vantaggiosa secondo ciascuno degli aspetti indicati.

Razionalità limitata. La fiducia tra le parti costituisce una garanzia *ex-ante* circa il comportamento *ex-post* della controparte. Alcune ipotesi potranno essere escluse a priori, proprio perchè ci si fida della controparte ciò ridurrà inevitabilmente i costi di una ricontrattazione *ex-post*. E' infatti lecito supporre che gli individui abbiano maggiori possibilità di pianificare attraverso il contratto cooperativo gli eventi futuri riducendo costi legati al ricorso alla giustizia civile.

Opportunismo. Invero il ricorso alla giustizia non avviene solo per una errata interpretazione dell'accordo, ma spesso accade che siano posti in atto comportamenti opportunistici (unilateralmente o bilateralmente). In tali casi la fiducia opera come una sorta di clausola generale che impone il rispetto dei patti, dando un maggior valore alle promesse delle parti. In tal caso non solo i costi di un eventuale ricorso alla giustizia, ma anche i costi di monitoraggio sull'attività delle parti vengono ridotti. Ciò che rende possibile l'azione della fiducia nel perseguimento dell'efficienza²⁵ è il comportamento di *reciprocità condizionale*. Il concetto di reciprocità è stato introdotto -in termini economici- dell'antropologo polacco

²¹ Tornando alla diatriba tra TCE e SNE possiamo concludere che il confronto *opportunism vs trust*, grazie alle argomentazioni di Foss (1996, 1999), sembra dissolversi, perchè la fiducia trova a tutti gli effetti spazio nel mondo dell'opportunismo, e anzi assume consistenza per i risvolti in termini organizzativi. Infatti, se davvero si può alleviare il timore di *hold-up*, allora il *building trust* diventa obiettivo cruciale per ogni istituzione economica.

²² Questa usata in contabilità nazionale come insieme in cui sono compresi beni e capitali (macchinari, brevetti, titoli finanziari) caratterizzati da un determinato grado di ammortamento/rigidità di transazione rispetto alla variabile tempo.

²³ Con il termine *Hold up* (lett. 'minaccia di rapina') la letteratura definisce il problema di chi, una volta effettuato un investimento irrecuperabile, si trova "costretto" ad accettare una soluzione contrattuale svantaggiosa, per non vedere svalutato il proprio capitale in conseguenza dell'azione della controparte. In una situazione di questo genere una parte viene "derubata" della propria attività.

²⁴ Milgrom e Roberts (1990); Nicita e Scoppa (2005); L'esempio di investimento che verrà successivamente ripreso è quello che il lavoratore intraprende in capacità proprie, specifico alla relazione contrattuale con il datore di lavoro.

²⁵ Si pensi alla reciprocità nei termini proposti da Williamson (1985) [...] *la reciprocità trasforma un rapporto di offerta unilaterale nel quale ad esempio A vende X a B in un rapporto bilaterale, per effetto del quale A accetta di comprare Y da B come condizione della vendita di X.*

Bronislaw Malinowski²⁶: “La maggior parte degli atti economici, se non tutti, risultano appartenere a qualche catena di doni e scambi che alla distanza si pareggiano, beneficiando ugualmente le due parti [...] l’Uomo che insistentemente disobbedisse alle prescrizioni della legge nelle sue azioni economiche presto si troverebbe al di fuori dell’ordine sociale ed economico e di questo egli ne è perfettamente consapevole”²⁷. Polany (1944) ha in seguito sottolineato come la reciprocità sia “enormemente facilitata”²⁸ dalla struttura istituzionale della simmetria. Questa idea di reciprocità, definibile come condizionale, (ogni agente coopera chiedendo agli altri di cooperare ad un’opera comune) è elemento fondante dell’agire in cooperativa. Tale elemento non solo appare in grado di ridurre i costi di agenzia -attraverso lo sviluppo di diritti extra-proprietari-, ma anche di determinare lo sviluppo del capitale umano, attraverso investimenti specifici in capacità proprie. La compartecipazione alla produzione, come parte centrale del processo, incentiva dunque non solo reciprocamente ad un maggiore impegno (il socio è imprenditore) ma introduce anche un sistema di *monitoring* incrociato tra le parti circa la corretta esecuzione del contratto.

Specificità degli investimenti. L’elemento che risulta maggiormente influenzato dall’azione della reciprocità condizionale risulta essere l’investimento specifico in capacità proprie. Osserviamo infatti che la struttura dei diritti di proprietà e partecipazione al lavoro influenza in maniera notevole la propensione a specializzarsi²⁹, diretta conseguenza è che si venga a creare una sorta di *competition on the merits* per la legittimazione al ruolo di proprietario-imprenditore-lavoratore. In altre parole non solo la centralità del socio in cooperativa lo induce a specializzarsi, ma il fatto che gli altri consociati effettuino anch’essi investimenti in capacità proprie è di incentivo per il socio a non perdere la posizione acquisita specializzandosi ulteriormente. Questo indurrà i consociati a nuovi investimenti rendendo la cooperativa una struttura in grado di affrontare il mercato attraverso la produzione di beni di qualità.

Stabilito ciò possiamo ritenere che la cooperativa riesca a soddisfare gli obiettivi per il raggiungimento di una efficiente struttura di *governance*, anche nel lungo periodo? Per quali ragioni? Una prima verifica può essere data dall’esame nel tempo degli obiettivi di una buona governance societaria: allocazione del controllo nelle mani del soggetto più efficiente, incentivi al controllore; efficiente afflusso di mezzi finanziari.

²⁶ B. Malinowsky, *Crime and Custom in Savage Society*, 1926. pagg. 40-41

²⁷ Una spiegazione dell’efficienza economica della reciprocità si rinviene nell’opera di Stigler (1969): [...] L’esigenza della reciprocità si presenta quando non si possono variare liberamente i prezzi in modo da soddisfare le condizioni dell’offerta e della domanda. Supponiamo che un’impresa tratti con un’industria i cui prezzi vengono fissati in modo collusivo. Un’impresa appartenente a quest’industria sarebbe disposta a vendere ad un prezzo minore di quello di cartello se potesse evitare di essere individuata in effetti potrebbe ridurre il proprio prezzo di vendita comprando dal cliente-venditore ad un prezzo gonfiato. Qui la reciprocità ristabilisce la flessibilità dei prezzi.

²⁸ Karl Polany *The Great Transformation* New York 1944. Pag 64. Edizione italiana Einaudi, Torino, 1977

²⁹ Nel caso Italiano, ad esempio, l’investimento in capacità proprie e la relativa crescita professionale dei lavoratori appaiono cruciali per l’evoluzione economica del Paese. Attraverso alle interazioni tra gli individui (sottese ad un insieme di diritti che fanno capo alla *governance* cooperativa) si strutturano quegli incentivi, da cui prende le mosse il raggiungimento di quella “qualità totale”, così spesso invocata per le imprese domestiche. A tal riguardo Nicita e Pagano (2001) sostengono che “*mentre si afferma l’esigenza di un lavoratore molto attivo in iniziative di gruppo, che non riceve supinamente istruzioni dall’alto, al tempo stesso si sottovaluta che il contributo di tale lavoratore è più difficile da controllare il che richiede che il lavoratore abbia dei diritti sulla organizzazione che lo inducano a partecipazione ed autocontrollo*”. Ed ancora “*mentre si sottolinea come il lavoratore abbia competenza e capacità non solo astratte e generali, ma anche concrete e specifiche all’impresa ci si dimentica spesso che esse vengono adeguatamente sviluppate in presenza di diritti che garantiscono ai lavoratori i loro frutti*”. Le peculiarità della *governance* cooperativa riescono nella nostra analisi a fornire gli adeguati incentivi alla realizzazione di investimenti specifici in capacità proprie.

Controllo affidato al soggetto più idoneo

Le regole codicistiche che concernono l'amministrazione di una società cooperativa presentano poche differenze con quelle di una società per azioni. La peculiarità in tale materia riguarda l'obbligo di un collegio di amministratori con maggioranza di soci operatori (art.2542 Cod. Civ.). La ragione di una tale scelta è volta alla tutela dell'attività mutualistica nella gestione della società. L'effetto che in tali termini si ottiene è un ulteriore rafforzamento della reciprocità interna all'impresa: l'eventuale permanenza degli stessi soggetti in capo all'amministrazione della società³⁰ non deve essere perciò confusa con una mancanza dei principi di democrazia, le scelte prese nell'interesse mutualistico operano infatti nell'interesse comune; in altre parole chi permane in capo all'amministrazione gode della fiducia dei consociati operatori in quanto portatore degli stessi interessi. Problemi possono tuttavia sorgere quando si presentano all'interno della compagine sociale tipologie diverse di socio, alcuni maggiormente interessati al ritorno degli utili, altri invece orientati ad investimenti di lungo periodo. Tali dissidi possono essere fonte di forte instabilità nella cooperativa ed è necessario pertanto ripristinare incentivi alla concordia tra i soci al fine del raggiungimento dell'efficienza cooperativa. L'analisi ha individuato due possibili fonti di soluzione. La prima risiede nella peculiare figura del collegio dei probiviri³¹ istituita con una prassi consolidata (Campobasso 2004) negli statuti, la seconda invece operante dalla fine degli anni settanta, si risolve nella creazione di marchi e consorzi. E' proprio su questo secondo aspetto che si concentra il principio di selezione del socio, principio diretto a regolare l'accesso alla cooperativa, consentendolo solo a coloro che condividono gli stessi valori e orientamenti gestionali dei consociati. L'autonomia statutaria permette di regolare l'accesso attraverso la richiesta non solo di determinati requisiti soggettivi per i consociati, ma anche di fissare le linee guida ed i principi dell'attività che caratterizza quell'impresa. Ammettiamo che tali principi siano espressi attraverso un marchio della cooperativa. Supponiamo inoltre che il marchio non sia di una singola impresa ma appartenga ad un *network* di cooperative³². La giustificazione economica all'esistenza dei marchi si rinviene nell'incentivo che l'impresa riceve a fornire non solo una qualità migliore, ma anche proporla con costanza nel tempo³³. Questo permette una maggiore capacità di segnalarsi al consumatore finale per le imprese consorziate. Atteggiamenti che minano la concordia della compagine sociale di una delle cooperative aderenti al marchio, può essere evitata minacciando la sanzione (non monetaria) dell'esclusione dal marchio (con il relativo danno economico

³⁰ Nelle cooperative modellate sulle s.p.a. è posto un limite di tre mandati alla rieleggibilità degli amministratori (art. 2542 Cod.Civ. c.3)

³¹ A tale organo è affidata la risoluzione di eventuali controversie tra soci riguardanti il rapporto sociale o la gestione mutualistica. Tuttavia Campobasso (2005) nota che l'organo istituito dallo statuto cooperativo *sorge per evitare che le controversie sociali sfocino in liti di fronte all'autorità giudiziaria. Si tratta perciò di un organo che non sempre da garanzie di imparzialità.*

³² Frequentemente le cooperative creano network o consorzi che fanno capo ad un marchio.

³³ Si veda ad esempio Akerlof (1970) Landes e Posner (1987) e Ricolfi (1999). Dalla lettura congiunta di questi contributi emerge che in assenza di segni distintivi (e marchi) l'operatore economico razionale avrebbe distorti incentivi che lo spingerebbero ad immettere nel mercato beni di qualità inferiore alla media. Infine, in assenza di segni distintivi, un acquisto di qualità soddisfacente non andrebbe a beneficio della singola azienda produttrice, ma sarebbe *esternalizzato* sull'intero mercato di quel bene. La scelta aziendale del marchio può indurre le imprese ad *investire in reputazione*, ovvero a fornire al mercato beni caratterizzati da un rapporto qualità/prezzo più alto rispetto a quello che verrebbe offerto agli acquirenti in assenza di segni distintivi. Infatti il consumatore è solito associare ai marchi diversi gradi di qualità determinati dalla reputazione e dalle passate esperienze di acquisto. Inoltre la riconoscibilità del marchio permette al consumatore di sanzionare l'impresa esercitando l'*exit* in caso di insoddisfazione o cercare di correggerne il decadimento qualitativo attraverso l'esercizio della *voice*.

che tale esclusione comporta). Inoltre i requisiti richiesti per l'ottenimento del marchio regolano anche l'ingresso dei nuovi consociati contribuendo a regolare il principio della reciprocità condizionale. In altre parole la presenza di questi meccanismi è in grado di rinsaldare la compagine sociale, promuovendo l'efficienza ed eliminando i problemi connessi alla presenza di beni pubblici. Come osservato da Sen³⁴ "Il successo globale di un'impresa (di qualsiasi genere *n.d.A.*) è in larga misura un bene pubblico da cui scaturiscono benefici collettivi, a cui tutti contribuiscono e che non può essere diviso in pezzetti, ciascuno composto dalla ricompensa specifica di ogni persona, commisurata al contributo proprio di quella persona. Ed esattamente in questo contesto che motivazioni diverse da quelle egoistiche assumono un ruolo fondamentale per la collettività" (Sen 2000 : 101). La forma cooperativa induce al superamento di queste problematiche, tuttavia ne presenta alcune di carattere diverso, osservabili invertendo il nesso di causalità. In altre parole come osservato ad esempio da Holmstrom 1982 se le ricompense e i benefici non fossero correlati con gli sforzi prestati le organizzazioni sarebbero soggette a sabotaggio. All'interno della struttura cooperativa in cui tutti i soggetti hanno pari potere decisionale si supera il contesto dominato esclusivamente da motivazioni egoistiche, ma è necessario istituire una forma di controllo ex-post ed una di selezione ex-ante per far sì che vi sia una correlazione tra partecipazione all'attività dell'impresa e potere all'interno di quest'ultima. In questo senso i marchi a consorzio appaiono un valido strumento di *enforcement*.

Incentivi al controllore

Il ruolo centrale che il socio riveste all'interno del processo produttivo consente di assicurare adeguati incentivi a chi controlla l'impresa affinché persegua l'obiettivo di massimizzare il valore. La rilevanza attribuita all'imprenditore-lavoratore, attraverso la partecipazione diretta alla gestione, è infatti di indubbio incentivo al perseguimento di un'ottima *performance* economica. Come osserva, tra gli altri, Giovannetti (2002), la *governance* cooperativa fornisce un ulteriore vincolo che risulta di incentivo al raggiungimento del suddetto scopo: la sostanziale irreversibilità del trasferimento originario³⁵. Si nota, inoltre, che le cooperative operano con un orizzonte di lungo periodo, più legato allo sviluppo armonico di un settore (magari specificatamente connesso ad un territorio) di quanto non accada nella prassi di una società capitalistica, dove gli amministratori devono garantire dividendi (in linea con il mercato) nel breve periodo, per continuare ad avere la fiducia dei soci. Inoltre accade spesso che all'interno della cooperativa si succedano più generazioni, tanto da indurre il legislatore a consentire che l'autonomia statutaria possa prevedere, in caso di morte del socio, la continuazione del rapporto sociale con gli eredi piuttosto che l'estinzione del rapporto

³⁴ A. Sen. "Codici morali e successo economico"

³⁵ L'art. 2530 Cod. Civ. regola la trasferibilità della quota o delle azioni. Sebbene la riforma del diritto societario abbia rafforzato la posizione del socio che intenda cedere la partecipazione, rispetto ad un atteggiamento contrario della società. Tuttavia la complessa procedura che il socio recedente deve attivare, in cui si rende necessaria l'autorizzazione degli amministratori della società cooperativa (art. 2530, c.1) pone le basi per un'accurata riflessione. A tal proposito Enrico Tonelli (2003) sostiene che *la severità del procedimento, resa evidente dall'azione giurisdizionale concessa al socio a cui è stato negata l'autorizzazione alla cessione della partecipazione porta a ritenere che il legislatore consenta ampia libertà di limitare statutariamente il diritto di recesso, che costituisce il modo alternativo alla cessione per prevenire lo scioglimento del rapporto.*

sociale³⁶. Tale legame risulta di indubbio incentivo alla massimizzazione del valore al realizzo degli investimenti ottimi³⁷. Si deve tuttavia considerare che tale analisi non può essere limitata a meri indicatori economici, dato che la cooperativa garantisce la produzione di esternalità positive difficilmente monetizzabili. La crescita del capitale relazionale interno alla compagine sociale, la crescita del territorio e del tessuto sociale al quale la cooperativa è connessa risulta indubbiamente in linea con gli obiettivi di *massimizzazione del valore*, sebbene tale valore sia difficilmente valutabile è possibile assumere come indicativi sia il numero degli addetti sia la produttività media in settori e in contesti socio-economici in cui l'impresa cooperativa è storicamente presente.

Generare l'efficiente divisione tra proprietà e controllo in maniera tale che sia garantito un sufficiente flusso finanziario all'impresa.

La previsione di limiti massimi di partecipazione al capitale sociale³⁸ ed i limiti alla libera circolazione delle quote, rendevano difficile, nella previgente disciplina, la raccolta di capitale di rischio. Tali limiti venivano parzialmente attenuati attraverso il ricorso ai prestiti dei soci, per cui erano peraltro previste agevolazioni fiscali. La riforma del diritto societario ha cercato di superare tale ostacolo attraverso l'introduzione della figura del socio sovventore (art. 2526 Cod. Civ. *soci finanziatori e altri sottoscrittori di titoli di debito*). Il socio sovventore può partecipare al capitale di rischio dell'impresa cooperativa acquistando quote liberamente trasferibili pur non essendo dotato dei requisiti soggettivi per la partecipazione all'attività mutualistica³⁹. Per incentivare l'ingresso di questi capitali sono previste particolari clausole statutarie, che stabiliscano condizioni particolari per la ripartizione degli utili, o per la liquidazione delle quote (comma 2 del suddetto articolo). Tuttavia per evitare che i soci sovventori prendano il sopravvento sulla causa mutualistica il legislatore ha previsto un limite nel diritto di voto spettante a questo tipo di socio, pari ad un terzo dei voti spettanti all'insieme dei soci rappresentati in assemblea⁴⁰.

³⁶ È importante precisare che l'art 2534 Cod. Civ. (*morte del socio*) prevede che la successione può essere prevista dallo statuto, ma solo qualora esso possieda i requisiti per partecipare alla società (comma 2). La ragione di tale scelta da parte del legislatore è semplice e si individua nell'essenzialità delle qualità personali del socio all'interno di una struttura cooperativa.

³⁷ O. Chillemi (1985) sottolinea l'esigenza di allargare l'insieme dei diritti patrimoniali dei soci delle cooperative di produzione e lavoro *al fine di segnalare ai soci finanziatori esterni l'impegno dei soci per la redditività a lungo termine dell'impresa*. Sebbene il problema sia affrontato con diverse modalità Zevi (1986) sostiene la stessa esigenza.

³⁸ L'art 2525, c. 2 prevede il limite massimo di *centomila euro* per quota di capitale attribuita a ciascun socio persona fisica. Il comma 3 del suddetto articolo innalza tale limite, nelle cooperative con più di 500 soci, al due per cento del capitale sociale. Limiti diversi sono invece previsti per i soci diversi dalle persone fisiche.

³⁹ Nel commento all'art. 2526 Cod. Civ. Tonelli 2003 nota che *mentre nella società per azioni la distinzione tra strumenti finanziari ed azioni riposa sul fatto che solo le prime rappresentano la partecipazione sociale e, in quanto tale, attribuiscono (salvo espressa previsione contraria) diritto di voto nell'assemblea generale dei soci, nelle cooperative l'elemento distintivo è dato dal fatto che le seconde possono essere sottoscritte solo da soci cooperatori, cioè da coloro che, anche in forza dei requisiti soggettivi che possiedono sono in grado di approfittare di occasioni di scambio mutualistico con la società, mentre i primi possono essere sottoscritti tanto da cooperatori, quanto da persone fisiche o giuridiche prive degli stessi requisiti; i medesimi strumenti finanziari- inoltre- possono attribuire la qualità di socio, si partecipante alla società (ancorché come puro finanziatore, non cooperatore) o di mero investitore non socio.*

Conclusioni

Bowles e Gintis (1993) hanno sottolineato come, in una società moralmente determinata, possa bastare una vigorosa stretta di mano tra galantuomini e il deterrente della cattiva reputazione per attribuire efficacia ai diritti proprietari; tuttavia comunemente si è reso necessario un sistema di *enforcement* che vada al di là dell'onestà delle parti contrattuali e si estrinsechi in un sistema giuridico in grado di assicurare l'esecuzione delle obbligazioni contratte. Le cooperative non si sottraggono a questo mondo, che caratterizza l'intera economia di mercato, tuttavia, la loro struttura riesce a rendere efficienti, attraverso l'azione di una *governance* fondata sulla reciprocità, il modo in cui esse attuano il loro processo di attività produttiva. In altre parole il processo produttivo organizzato in modo cooperativo – migliorando la qualità civica del tessuto sociale in cui opera – crea externalità positive, risolvendo nel contempo, ove le combinazioni culturali-tecnologico-organizzative rendano ciò possibile, i problemi connessi alla pubblicità del bene “governance cooperativa”.

La costituzione di tale bene ed il suo mantenimento comportano elevati costi⁴⁰, che, tuttavia, possono in alcuni casi comportare un elevato risparmio in termini di costi transattivi. Inoltre si nota che ove la produzione è organizzata attraverso *network* e consorzi che fanno capo ad un marchio la struttura cooperativa è in grado di operare una maggiore selezione sulla tipologia di soci riuscendo a sfruttare al massimo l'uso degli strumenti *extra-proprietari*, e a sanzionare coloro che provocano uno squilibrio nella reciprocità del *team*. Proprio questa risulta essere la sfida che la società cooperativa deve affrontare: rendere stabile il clima di cooperazione interno all'organizzazione produttiva. Questo perché se da un lato questo risulta essere il vantaggio competitivo di cui il modello cooperativo gode nei confronti del sistema capitalistico, dall'altro risulta essere il suo punto di debolezza, poiché la sua sopravvivenza è generalmente affidata alle sole preferenze (etiche) dei consociati, ma risulta sprovvista di un sistema di *enforcement* proprietario.

⁴⁰ Una situazione di questo genere può condurre ad un equilibrio nei finanziamenti basato su un alternanza di debt ed equity in grado di condurre ad una piena disponibilità di mezzi finanziari

⁴¹ Per una dimostrazione analitica della presenza di tali costi è stata usata un'asta di secondo prezzo alla VCG. Per una trattazione più particolareggiata si rimanda all'appendice.

9 Appendice

Il meccanismo di VCG

Scopo del meccanismo è quello di indurre gli individui, coinvolti nella produzione di un bene pubblico, a dichiarare correttamente il valore che attribuiscono ad esso, risolvendo così i problemi connessi al comportamento strategico di alcune delle parti, che potrebbero essere indotte a render note valutazioni diverse da quelle realmente percepite. Questo problema, noto in letteratura come *free riding*, nasce, nella fattispecie, dalla natura privata dell'informazione detenuta dagli individui, i quali, invece di dichiarare il beneficio che trarrebbero dal bene pubblico, soppesano tale beneficio con quelli altrui.

In questa trattazione esporremo una versione del meccanismo semplificata in cui la decisione è scegliere se produrre o meno un bene pubblico.

Appare necessario specificare che la costituzione del capitale relazionale equivale ad un ripetersi nel tempo del gioco che per motivi di semplicità viene proposto come uniperiodale.

Definiamo v_i come il valore monetario del capitale relazionale della cooperativa per il soggetto i e C il suo costo (con $i \in n$ e dove n è il numero totale dei soci). Dalla condizione di Samuelson si ricava che se $\sum_{i=1}^n v_i \geq C$ allora è efficiente che il bene venga costituito. I soggetti possono reputare vantaggioso

dichiarare un valore $\bar{v}_i$ diverso da v_i , in virtù del fatto che l'entità di v_i è informazione privata. In altre parole alcuni soggetti, detti *free rider*, potrebbero ritenere vantaggioso dichiarare un valore minore per contribuire con minori spese alla produzione del capitale relazionale⁴². In tal caso potrebbe essere fallita l'esecuzione di un obiettivo socialmente desiderabile, ovvero la presenza di un bene comune (inteso come uno strumento *extraproprietario* che riesca ad affiancare gli strumenti canonici nel raggiungimento dell'efficienza) potrebbe non essere realizzata perchè la sommatoria dei benefici dichiarati risulta inferiore ai costi. Parimenti esso potrebbe essere realizzato sebbene inefficiente, perchè alcuni individui (detti *pivot*) dichiarando dei $\bar{v}_i$ superiori a quelli realmente percepiti riescono ad invertire da negativo in positivo il segno della condizione di Samuelson.

Il meccanismo di VCG riesce a indurre i soggetti a dichiarare un $\bar{v}_i = v_i$, e quindi ad evitare il comportamento strategico – e di conseguenza il *free-riding* – nella costituzione del bene pubblico. Si fissi una ripartizione qualsiasi dei costi di costituzione⁴³ per cui ad ogni soggetto è assegnata una quota q_i del costo della creazione del capitale relazionale (intesa come scrupolosa osservanza di un comportamento onesto nell'apporto dei propri contributi) tale che $\sum_{i=1}^n q_i = 1$. Si indicherà con b_i il beneficio (o la perdita)

⁴² Date le caratteristiche di non escludibilità e non rivalità del bene pubblico ogni soggetto è in grado di trarre la medesima utilità dallo sfruttamento del bene indipendentemente dal contributo versato per la sua realizzazione.

⁴³ Per semplicità possiamo anche fissare la ripartizione dei costi in parti uguali per cui definita come S_h la quota che ogni individuo paga si ha $S_h = 1/n$ per ogni n , dove n è il numero degli individui che concorre a produrre il bene.

derivante dalla costituzione al netto del costo, ovvero $b_i = v_i - q_i C$. Il bene pubblico viene costituito se

$$\sum_{i=1}^n \bar{v}_i \geq C, \text{ o } \sum_{i=1}^n \bar{b}_i \geq 0 \text{ (dove } \bar{b}_i = \bar{v}_i - q_i C \text{)}.$$

Il meccanismo prevede (come mostrato in tabella 2):

1) se $B_i < 0$ e $B_i + \bar{b}_i \geq 0$ allora i paga una tassa $T_i = -B_i$. In altre parole attribuiamo all'individuo pivotale i una perdita netta dato che per i soggetti diversi da i il bene pubblico è troppo costoso. Viceversa,

2) se $B_i \geq 0$ e $B_i + \bar{b}_i < 0$, allora i paga una tassa $T_i = B_i$.

Tabella 1

B_i	$B_i + \bar{b}_i$	ESITO
≥ 0	≥ 0	COSTITUZIONE
< 0	≥ 0	COSTITUZIONE
≥ 0	< 0	NON COSTITUZIONE
< 0	< 0	NON COSTITUZIONE

Possiamo adesso osservare che la strategia “dichiarare $\bar{v}_i < v_i$ ” non è conveniente. Infatti se $B_i + \bar{b}_i \geq 0$, ma $B_i + b_i < 0$, la falsa dichiarazione conduce alla costituzione (inefficiente) del bene. Da ciò se $B_i < 0$ avremo $T_i = -B_i$ e quindi $U_i = b_i + B_i < 0$, quando con dichiarazione veritiera $U_i = 0$, se invece, $B_i \geq 0$ avremo $U_i = b_i$, allorquando con dichiarazione veritiera $U_i = -B_i$ ⁴⁴. In tutti i casi la strategia $\bar{v}_i < v_i$ è dominata o indifferente alla strategia $\bar{v}_i = v_i$. Ugualmente per $\bar{v}_i \geq v_i$ è dominata o indifferente alla strategia $\bar{v}_i = v_i$.

Attraverso un'asta alla VCG il capitale relazionale può essere efficientemente costituito sebbene dotato di caratteristiche di bene pubblico.

Green-Laffont ed il costo del capitale sociale

Notiamo che per funzionare questo meccanismo ha comunque costi. Infatti ogni individuo oltre a pagare $q_i C$ dovrà pagare anche T_i . In particolare $\sum_{i=1}^n T_i = 0$ se per ogni soggetto $b_i = q_i C$, cioè se la spartizione dei costi introdotta $Q = \{q_1, \dots, q_n\}$ riesce a rendere i costi e i benefici marginali di soggetti uguali, ovvero, si riesce ad anticipare le valutazioni veritiere dei soggetti. Tuttavia questo doveva essere l'obiettivo del meccanismo di VCG, di indurre a dichiarare le valutazioni veritiere degli individui. In altre parole, se assumiamo che solo utilizzando il meccanismo deduciamo una spartizione dei costi tale per cui $b_i = q_i C$,

⁴⁴ Ma dato che $B_i + b_i < 0 \Rightarrow b_i < -B_i$

allora in generale $\sum_{i=1}^n T_i \geq 0$. Tale surplus non può però essere ridistribuito o restituito allorché la spartizione efficiente venisse calcolata poiché, gli individui tenendo conto di ciò, potrebbero nuovamente tenere un comportamento strategico che influenza il risultato finale efficiente; ne risulterebbe una distorsione del meccanismo. In definitiva, dato che questo surplus non può essere ridistribuito, deve essere catalogato come un costo del funzionamento del meccanismo di asta alla VCG.

Tabella 2

B_i	$B_i + \bar{b}_i$	ESITO	T_i	$U_i = b_i - T_i$
≥ 0	≥ 0	COSTITUZIONE	0	b_i
< 0	≥ 0	COSTITUZIONE	$-B_i$	$b_i + B_i$
≥ 0	< 0	NON COSTITUZIONE	B_i	$-B_i$
< 0	< 0	NON COSTITUZIONE	0	0

E' stato dimostrato da Green-Laffont (1977) che:

Teorema di Green-Laffont (1977): ogni meccanismo per la produzione di un bene pubblico è inefficiente in almeno uno dei seguenti punti:

- rivelazioni veritiere degli individui
- produzione ottimale secondo la regola di Samuelson
- pareggio di bilancio⁴⁵.

Alternative al meccanismo di VCG sono dunque meccanismi che ottengono il pareggio di bilancio ma sono inefficienti nella produzione e/o nella rivelazione delle preferenze degli individui.

L'analisi di Green e Laffont evidenzia i costi della produzione di un bene pubblico, in particolare i costi della creazione di un capitale relazionale all'interno della cooperativa.

⁴⁵ L'analogo "mancato pareggio di bilancio" si rinviene nel modello di Holmstrom (1982) quando si espone la necessità di una "rottura del vincolo di bilancio" per l'ottenimento dell'equilibrio efficiente. Anche in tal caso una parte delle risorse sarebbe bruciata dato che una rinegoziazione ex post indurrebbe di nuovo problemi di *free riding*. Tale modello risulta applicabile nella nostra trattazione nelle aree di rivalità.

Bibliografia.

- G. A **Akerlof**. “The market for the lemons” in *Quarterly journal of economics* 1970
- A **Alchian**, e H. **Demsetz**. “Production, Information Costs, and Economic Organization”, in *American Review*, 62, 1972. [traduzione italiana in R. Nacamulli e A. Rugiadini (a cura di), *Organizzazione e mercato*, Bologna: Il Mulino, 1985.
- G. **Aioldi**. La “Corporate Governance”. In *Corporate Governance* a cura di Alessandro Zattoni: Università Bocconi editore, Milano, 2006.
- M. **Aoki**. *Toward a comparative institutional analysis*. MIT Press, 2001
- F. **Barca**. *Imprese in cerca di padrone: proprietà e controllo nel capitalismo italiano*. Laterza 1994.
- S. **Bartolini** e L. **Bonatti**. “Social Capital and its Role in Production: does the Depletion of Social Capital Depress Economic Growth?”. In *Quaderni del Dipartimento di Economia Politica*, Università degli Studi di Siena, n. 421, 2004.
- M. **Bianchi**, M. **Bianco**, S. **Giacomelli**, A.M. **Pacces** e S. **Trento**. *Proprietà e controllo delle imprese in Italia*. Il Mulino, Bologna, 2006
- L. **Bruni**. *Reciprocità*, Bruno Mondatori. 2006.
- G.F. **Campobasso**. *La riforma delle società di capitale e delle cooperative*, *Diritto delle Società*. UTET 2005
- G.F. **Campobasso**. *Diritto Commerciale*, UTET, Torino, 2005.
- O. **Chillemi**. “Capitale dei soci della cooperativa di produzione: un commento a Zevi”. *Rivista della cooperazione* 1985.
- E. H. **Clarke**. “Multipart pricing of public goods”. *Public Choice*, vol. 11, pp.17–33. 1971.
- R.H. **Coase**. “The nature of the firm”. *Economica* Vol.4. 1937
- R.H. **Coase**. “The Problem of Social Cost”. *Journal of Law and Economics*. 1960.
- R. **De Bonis**, B. **Manzone** e S. **Trento**. *La proprietà cooperativa teoria, storia e il caso delle banche popolari*. Banca d’Italia, Roma. 1994.
- O **Hart**. e J. **Moore**, “Cooperatives vs outside ownership”. NBER working paper n. w6421B. 1998
- H. **Hansmann**, *The Ownership of enterprise*, Harvard University press, Cambridge. 1996
- H. **Hansmann**, “Cooperative firms in the theory and practice”. *The Finnish Journal of Business Economics*, vol. XLVIII (1999), pp. 387-403
- G. **Hodgson**. “What are institutions?”. In *Journal of economic issue* 2006, vol.n.. 1
- R. **La Porta**, , F. **Lopez-de-Silanes**, e A. **Shleifer**, Legal Determinant of External Finance, *Journal of Finance*, Vol. 52 (1997), n.3.
- G **Falcone** e E **Tonelli**. *La società cooperativa*, In *La riforma delle società*, a cura di Michele Sandulli, Vittorio Santoro e Bruno Sassoni. Giappichelli Torino 2003.
- N.J. **Foss**. “Networks, capabilities, and competitive advantage”. In *Scandinavian Journal of Management*. Vol.15, 1996.
- N.J **Foss**,. e C.A. **Koch**. “Opportunism, organizational economics and the network approach”. In *Scandinavian Journal of Management*. Vol.12, No.2. 1996.
- Gambetta D**. *Possiamo fidarci della fiducia?* In Diego Gambetta (a cura di), *Le strategie della fiducia*, a cura di. Einaudi 1988.
- E. **Giovannetti** “Le imprese cooperative e formazione di beni pubblici di filiera”. *Working paper Università di Modena e Reggio Emilia*, Modena.2001.
- J.**Green**, e J. J **Laffont**. “On the revelations of preferences for public goods”. In *Journal of Public Economics*, vol. 8, pp. 79–94. 1977.
- T. **Groves**. “Incentives in teams”. In *Econometrica*, vol. 41, pp. 617–31. 1973.
- B.**Holmstrom**. “Moral hazard in teams”. In *Bell journal of economics*, 13, pp. 324-340. 1982.

- B. **Jossa**. “Cooperative e teoria economica”. In *Organizzazioni economiche non capitalistiche* a cura di V. Buonocore e B. Jossa. Il Mulino, Bologna, 2003.
- W. M. **Landes** e R. **Postner** . “Trademark law: An economic perspective”. In *Journal of law and economics*. 1987.
- C. **Montagnani**. *La riforma delle società. Società cooperative*, Michele Sandulli e Vittorio Santoro (a cura di), Giappichelli, Torino. 2005.
- G. **Myrdal**. *An International economy: problems and prospect*. Harper & Brothers, New York. 1956
- A. **Nicita** e U. **Pagano**. *Il futuro del capitalismo tra estensione dei diritti ed estensione dei mercati*. Società Italiana degli Economisti, Roma, 2001
- A. **Nicita** e V. **Scoppa**. *Economia dei contratti*. Carocci, Roma 2006.
- A. **Nicita** e R. **Vannini** “Path-dependency and Corporate Governance in Italy: The Political Origins of Debt Financing” on *International Journal of Corporate Ownership and Control* in issue 2, volume 5, October, 2007
- D. **North**. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- D. **North**. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- M. **Pantaleoni**, *Esame critico dei principi teorici della cooperazione*, in “Erotemi di economia”, voll.II, Bari 1925, pp. 129-82.
- K. **Polany**. *The great transformation*, New York 1944. Pag 64.
- M. **Ricolfi**, *I segni distintivi : Diritto interno e comunitario*. Giappichelli, Torino. 1999.
- M.P. **Salani**. *Le basi istituzionali della forma cooperativa*, in Enea Mazzoli , Stefano Zamagni (a cura di), *Verso una nova teoria economica della cooperazione*, pp. 146-223, Il Mulino, Bologna 2006.
- P. **Samuelson**. *The Pure Theory of Public Expenditure*, 1954, *REStat*.
- W. **Vickrey**. “Counter speculation, auctions, and competitive sealed tenders”. *Journal of Finance*, vol. 16, pp. 8–37. 1961.
- O. **Williamson** *The Economic Institution of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*. New York: The Free Press, 1985.
- S. **Zamagni**. “Per una teoria economico-civile dell’impresa cooperativa”. In Enea Mazzoli , Stefano Zamagni (a cura di), *Verso una nova teoria economica della cooperazione*, pp. 146-223, Il Mulino, Bologna 2006.
- A. **Zevi**. “Ancora sull’estensione dei diritti di proprietà nelle cooperative di produzione e lavoro”. In *Rivista della cooperazione*. 1986.
- L. **Zingales**. Definizione di “Corporate governance”. In *New Palgrave of Law and Economics*.. pp. 497-503. 1999.