



Cooperative e imprese for-profit a confronto: il caso Italiano

Annalisa Cristini, Mara Grasseni e Silvana Signori (Università degli Studi di Bergamo)

Paper presentato in occasione del XIII Colloquio Scientifico sull'impresa sociale,
24-25 maggio 2019, Dipartimento di Management e Diritto, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"

ISBN 978-88-909832-8-3

Cooperative e imprese for-profit a confronto: il caso Italiano

Annalisa Cristini, Mara Grasseni e Silvana Signori

Università degli studi di Bergamo

13 maggio 2019

Abstract

Nell'ambito delle imprese sociali le cooperative hanno un ruolo fondamentale. Da un lato ciò che le caratterizza e le unifica è il tema centrale della mutualità e dall'altro, esiste un elevato grado di eterogeneità nei modi in cui tale principio di concretizza. Recentemente, la letteratura ha evidenziato come, in risposta alla crisi economica, il settore cooperativo in Italia abbia dimostrato una dinamica diversificata rispetto alle altre forme di imprese, soprattutto in termini occupazionali.

Utilizzando dati di bilancio di imprese italiane, cooperative e for-profit, per gli anni 2011-2016, il lavoro analizza le differenze tra le due forme di impresa in termini di numero di occupati, produttività del lavoro, e indipendenza finanziaria durante gli anni della seconda recessione economica che ha investito il nostro paese.

Vista l'ampia eterogeneità che esiste tra le imprese cooperative, il lavoro considera anche le differenze di performance esistenti all'interno delle diverse categorie, in particolare cooperative sociali di tipo A e B e cooperative di produzione e lavoro. La caratteristica principale delle cooperative di produzione e lavoro è infatti l'offrire un'opportunità lavorativa ai propri soci, mediante lo svolgimento di un'attività economica, mentre le cooperative sociali perseguono principalmente finalità solidaristiche collaborando ampiamente con gli enti pubblici e privati del territorio di riferimento. I settori stessi in cui queste categorie operano sono in generale diversi.

I risultati dell'analisi evidenziano nel complesso una performance migliore delle cooperative di produzione e lavoro e delle cooperative sociali rispetto alle imprese for-profit in termini occupazionali. La tutela occupazionale che le cooperative sembrano aver perseguito durante questi anni di crisi si associa però ad una minore produttività del lavoro e ad un indebolimento della loro indipendenza finanziaria.

Keywords: Cooperative Italiane, cooperative di produzione e lavoro, cooperative sociali, occupazione, performance economica

1. Introduzione

Negli ultimi anni il settore non profit ha mostrato una forte espansione; secondo gli ultimi dati censuari il numero d'impresе è infatti cresciuto del 28% tra il 2001 e il 2011 (Istat, 2015). Pur trattandosi di un trend di crescita di medio-lungo periodo, la crisi economico-finanziaria iniziata nel 2008 e proseguita a fasi alterne per diversi anni con un ultimo minimo ciclico nel 2012, ha giocato un ruolo importante. Infatti, diversi studi hanno evidenziato come all'interno del settore non-profit le cooperative abbiano mostrato negli anni della crisi una maggiore resilienza rispetto ad altre imprese (Zamagni, 2012; Costa e Carini, 2016). Tale atteggiamento trova probabilmente una spiegazione nei diversi obiettivi che le imprese non-profit si pongono rispetto alle imprese for-profit. Mentre per quest'ultime il perseguimento di un profitto rimane il fine principale, le cooperative, sembrano molto più attente all'occupazione, non solo perché i lavoratori coincidono con i soci stessi, come nel caso delle cooperative di produzione e lavoro, ma anche perché, in tal modo, si garantisce continuità al servizio sociale offerto, come nel caso delle cooperative sociali. Complessivamente l'evidenza che emerge dalla letteratura esistente concorda nell'affermare che, nel corso della crisi, le cooperative hanno giocato un ruolo fondamentale nella tutela e nel mantenimento dei livelli di occupazione. (Carini e Carpita 2014; Carini e Borzaga, 2015; Costa e Carini, 2016; Euricse, 2015).

Se da un lato la mutualità spinge le cooperative a tutelare le persone impegnate nell'impresa, proteggendo e a volte aprendo nuove prospettive occupazionali, dall'altro lato questo impegno può portare verso una situazione non sempre virtuosa sul versante produttivo e finanziario (Euricse, 2015). Evidentemente, ciò può mettere a repentaglio lo scopo finale, laddove efficienza e solidità finanziaria rappresentano le pre-condizioni per raggiungere gli obiettivi mutualistici e sociali che le cooperative si prefiggono.

Obiettivo di questo lavoro è quello di confrontare il comportamento in tempo di crisi delle imprese cooperative con quello delle imprese for-profit. Rispetto alla letteratura precedente¹ quest'analisi si caratterizza per la costruzione di un preciso gruppo di controllo. In particolare, si è identificato un campione di imprese non cooperative che avessero caratteristiche del tutto simili a quelle del gruppo di imprese cooperative ma che fossero di diversa forma giuridica, cioè imprese a scopo di lucro. Eventuali differenze tra gli andamenti delle imprese cooperative e del gruppo di controllo possono quindi primariamente essere imputabili alla diversa forma giuridica.

In specifico, l'analisi intende verificare l'ipotesi, già ampiamente studiata in letteratura, che le imprese cooperative siano in grado di tutelare l'occupazione in misura maggiore rispetto alle imprese for-profit. Accanto a questo però il lavoro si concentra anche su altri aspetti di natura economico-finanziaria che possono rappresentare un elemento di distinzione tra imprese non-profit e imprese for-profit. La produttività del lavoro e l'indipendenza finanziaria risultano essere due ulteriori elementi di indagine al fine

¹ Euricse (2015) confronta ad esempio il gruppo delle cooperative con le S.p.A

di valutare se la tutela dei lavoratori abbia spinto le cooperative verso una situazione non sempre virtuosa e sostenibile.

Dal lato della produttività, la letteratura ha evidenziato come, in generale, le imprese cooperative siano meno efficienti di quelle non-cooperative (Monteiro e Straume, 2018). Le motivazioni sarebbero da ricercare nella gestione della relazione proprietari/manager, nell'assenza di sistemi di valutazione delle performance, nella tendenza a sottoinvestire. Tale differenza potrebbe tuttavia essere in parte il risultato delle specificità settoriali delle imprese cooperative laddove è rilevante la componente dei servizi di tipo manuale che sono caratterizzati da una produttività inferiore alla media e in tal senso potrebbe quindi riflettere diverse competenze, abilità, tipologie contrattuali, ecc, ed essere quindi 'fisiologica'. Tuttavia potrebbe anche indicare la presenza di alcune inefficienze del settore cooperativo o di alcuni suoi comparti. La letteratura in merito si è però concentrata soprattutto su alcuni specifici settori e su alcune tipologie di cooperative.

Infine, dal lato del finanziamento, le cooperative si caratterizzano per la difficoltà ad ottenere finanziamenti esterni dal settore bancario a causa di insufficienti garanzie e troppo spesso devono affidarsi ai soli finanziamenti pubblici². D'altra parte se si considera che le cooperative, per loro natura, hanno un capitale sociale e quindi un patrimonio netto molto ridotto, è facile intuire come il ricorso al credito sia essenziale.

A fronte di questi trend comuni al settore cooperativo, l'analisi si concentra anche su alcune specificità interne al settore cooperativo stesso e riconducibili alle diverse categorie d'impresa cooperativa. In tal senso l'analisi distingue tra cooperative di produzione e lavoro, cooperative sociali e altre cooperative. Le tre tipologie si differenziano per il tipo di mutualità, nonché per l'ambito produttivo e la conseguente tipologia di domanda. Alla luce di queste differenze, l'obiettivo del lavoro è quindi quello di verificare se e in quale misura esistano differenze tra imprese for-profit da un lato, e le diverse tipologie di cooperative dall'altro.

I risultati confermano in generale una maggiore tutela dell'occupazione da parte del settore cooperativo rispetto al settore for-profit; tuttavia, ciò vede come controparte una più bassa produttività del lavoro e una minore indipendenza finanziaria delle imprese cooperative rispetto alle imprese convenzionali. Infine, sebbene i trend di occupazione, produttività e indipendenza finanziaria siano simili per le diverse categorie di cooperative, le differenze rispetto a quelle delle imprese profit variano sensibilmente tra le tre tipologie di cooperative considerate.

Il lavoro prosegue discutendo, nel secondo paragrafo, le fonti e la costruzione del dataset; nel terzo paragrafo verrà presentata la metodologia di stima; il quarto paragrafo presenta i risultati e il quinto le conclusioni.

² Si veda Gagliardi (2009) per una rassegna della letteratura sul ruolo del credito all'interno delle imprese cooperative.

2. Dati

Le fonti principali dei dati utilizzati nel presente lavoro sono due: la banca dati AIDA-Bureau van Dijk; e l'albo delle cooperative.

La prima fonte di dati rende disponibili i bilanci per ogni azienda, comprese le cooperative. I dati di bilancio permettono un'analisi approfondita delle condizioni reddituali, finanziarie e patrimoniali delle imprese e offrono, inoltre, informazioni sul numero di dipendenti al 31/12 di ogni anno. Dal dataset Aida sono state selezionate tutte le imprese con almeno un dipendente in uno degli anni dal 2008 al 2016. Purtroppo i dati sul numero dei dipendenti sono spesso mancanti negli anni fino al 2011, pertanto l'analisi econometrica è stata condotta per il periodo 2011-2016. Inoltre, dalla banca dati AIDA sono state utilizzate le informazioni disponibili per tutte le imprese presenti sul territorio italiano negli anni considerati, indipendentemente dal loro stato giuridico al momento dell'estrazione. Questo perché alcune informazioni si riferiscono all'ultimo anno disponibile, ma i dati di bilancio potrebbero comunque essere presenti per alcuni degli anni precedenti.

Sulla base della forma giuridica delle imprese abbiamo poi distinto tra imprese cooperative e imprese profit. Le forme giuridiche delle prime sono: "PICC. S.C.A.R.L.", "S.C.A.R.L.", "S.C.A.R.L.P.A", "Cooperativa sociale", "Piccola cooperativa"; mentre le forme giuridiche utilizzate per individuare le imprese for-profit sono: "S.A.P.A.", "S.A.S.", "S.P.A.", "S.P.A. a socio unico", "S.R.L.", "S.R.L. a socio unico".

I dati AIDA non consentono di distinguere le cooperative sulla base del "settore cooperativo" di appartenenza; a tal fine quindi sono state utilizzate le informazioni disponibili nell'Albo delle Cooperative, il quale ricomprende tutte le categorie di cooperative previste dal decreto ministeriale del 23 giugno 2004. Questo ha reso possibile distinguere le cooperative contenute nella banca dati AIDA in cooperative di produzione e lavoro, cooperative sociali e altre cooperative in cui sono state raggruppate: consorzi e cooperative di garanzia e fidi, cooperative di conferimento prodotti agricoli e allevamento, cooperative di consumo, cooperative di dettaglianti, cooperative di lavoro agricolo, cooperative di trasporto, cooperative edilizie di abitazione e le altre cooperative³.

L'obiettivo principale dell'analisi condotta riguarda il confronto tra il comportamento delle cooperative, anche e soprattutto nel periodo di crisi, rispetto al comportamento delle altre imprese operanti sul territorio. L'analisi econometrica ha consentito di ricostruire, attraverso tecniche opportune di *matching*, un campione di imprese definito gruppo di controllo.

Il *matching* statistico si basa sull'idea di abbinare a ciascun soggetto considerato, nel nostro caso le cooperative, un soggetto tendenzialmente equivalente, ovvero molto simile o il più simile possibile. In questo modo è possibile creare un gruppo di controllo in un contesto che ricrea, almeno nelle ipotesi di

³ Le banche di credito cooperativo, i consorzi agrari e i consorzi cooperativi sono stati esclusi dal campione. I consorzi agrari e i consorzi cooperativi sono stati esclusi per evitare duplicazioni laddove le singole cooperative appartenenti al consorzio siano già presenti nel campione. Le banche di credito cooperativo sono state escluse perché il settore bancario e finanziario presenta caratteristiche particolari rendendo difficile una comparazione con gli altri settori.

lavoro, la situazione sperimentale. In questo contesto, è stato utilizzato il metodo “*nearest neighbor matching*” nel quale l’abbinamento consiste nell’associare ad ogni cooperativa, nel 2011, cinque imprese non cooperative che più le si avvicinano sulla base di alcune caratteristiche⁴. Le caratteristiche osservabili considerate riguardano: il fatturato, il totale delle immobilizzazioni materiali, il totale dell’attivo e l’età delle imprese. Inoltre, la metodologia applicata prevede anche un *exact matching* sul settore Ateco ad una cifra, in altre parole le imprese più simili alle cooperative vengono cercate all’interno dello stesso settore di appartenenza⁵.

Il panel finale si compone di un numero di cooperative nel 2011⁶ pari a 28.729 e di un numero di imprese profit per costruzione pari a 143.645.

La tabella 1 descrive il dataset riportando la numerosità delle imprese nel 2011, anno utilizzato per la costruzione del gruppo di controllo. In particolare, nella tabella si distingue tra cooperative e imprese for-profit e le prime sono ulteriormente distinte sulla base della loro tipologia e del settore di appartenenza. Dai dati emerge che, nel 2011, le cooperative di produzione e lavoro rappresentavano circa il 42% delle cooperative presenti sul territorio. La distribuzione settoriale del numero di cooperative conferma l’esistenza di una certa sovrapposizione tra settore e categoria di cooperativa: le cooperative di produzione e lavoro sono maggiormente presenti nel settore delle costruzioni e in quello dei trasporti e della logistica; mentre ben il 53% delle cooperative sociali svolge la sua attività nel settore dell’assistenza sanitaria. Le altre cooperative sembrano concentrarsi soprattutto nel settore agro-alimentare.

⁴ Per i riferimenti econometrici dettagliati si veda Abadie et al (2004).

⁵ Per maggiori dettagli econometrici è possibile consultare il manuale di Stata in riferimento al comando *nnmatch*.

⁶ Nelle tabelle si fa riferimento all’anno 2011 perché è quello nel quale è stato fatto il matching con le imprese profit.

Tabella 1. Descrizione del dataset. Anno 2011

Numero di imprese				
Gruppo di controllo:		143,645		
Cooperative:		28,729		
		Prod. e lavoro	10,759 (42.66%)	
		Sociali	7,334 (29.08%)	
		Altre	7,126 (28.26%)	
Settori	Cooperative per settore (%)	Prod. e lavoro (%)	Sociali (%)	Altre (%)
Agricoltura e alimentare	15.30	4.77	2.10	47.61
Altre industrie	6.07	9.77	4.57	1.54
Costruzioni	10.60	18.93	2.15	6.05
Commercio	7.34	5.99	2.33	14.85
Trasporti e logistica	12.73	19.95	1.98	10.82
Alloggio	3.33	4.25	2.96	1.94
KIBS	5.87	7.63	2.92	5.85
Altri Servizi	14.33	18.82	14.11	6.50
Istruzione	3.39	2.14	7.94	0.98
Assistenza e sanità	15.92	1.37	53.70	0.93
Altri	5.13	6.39	5.25	2.93
Tot.	100	100	100	100

Nota: La somma dei numeri dei tre gruppi di cooperative è differente dal totale delle cooperative per la presenza di valori missing.

I settori sono definiti, secondo la classificazione Ateco a 2 cifre, nel seguente modo: Agricoltura e alimentare= 01, 02, 03, 10, 11, 12; Altre industrie = 13-33 and 35-39; Costruzioni = 41, 42, 43, 68; Commercio = 45, 46, 47; Trasporti e logistica = 49-53; Alloggio = 55, 56; KIBS = 62, 63, 69, 70-73; Altri servizi = 58-61, 64-66, 74-84; Istruzione = 85; Assistenza e sanità = 86, 87, 88; Altri = 90-99

Per comprendere meglio il peso del settore cooperativo, la tabella 2 evidenzia il valore aggiunto (in migliaia di euro) prodotto dalle cooperative nel 2011 distinguendo per settore di appartenenza e tipo di cooperativa. Inoltre, viene fornito il dato relativo al numero di dipendenti impiegati.

Su un totale di 23,7 milioni di Valore Aggiunto (espresso in migliaia di euro) prodotti dalle cooperative in Italia nel 2011, il 21% circa è prodotto dal settore dell'assistenza sanitaria, seguito da quello degli altri servizi (15,36%) e dal settore dei trasporti e della logistica (14,96%).

Per quanto riguarda la tipologia di cooperative, le cooperative di produzione e lavoro producono una quota di Valore Aggiunto maggiore rispetto alle altre e concentrato nei settori dei trasporti e della logistica (29,41%) e degli altri servizi (27,51%). Nel caso delle cooperative sociali il settore che contribuisce in misura decisamente preponderante al Valore Aggiunto è quello dell'assistenza sanitaria (75,86%) mentre il contributo delle altre cooperative è imputabile al settore agro-alimentare. Lo stesso pattern si riscontra focalizzando l'attenzione sulla forza lavoro impiegata.

Per quanto concerne la distribuzione territoriale, le regioni con un maggior numero di imprese cooperative sono Lombardia (3709), Lazio (3255), Sicilia (3045), Campania (2642) e Emilia Romagna (2364) (Tabella 3). Il dato interessante riguarda il peso che queste cooperative hanno nell'economia locale. Infatti le cooperative dell'Emilia Romagna, storica regione a vocazione cooperativa, sono quelle che impiegano il maggior numero di dipendenti e producono il maggior Valore Aggiunto, rispettivamente il 21% e il 26,4% del totale delle cooperative italiane, un peso economico questo che supera anche quello del settore cooperativo presente in Lombardia. Lo stesso andamento si riscontra in Toscana, dove il numero più limitato di cooperative ha un peso significativo in termini di occupazione e produzione. Le regioni del sud si caratterizzano invece per un numero elevato di cooperative ma di dimensioni minori.

In aggiunta, la distribuzione territoriale per tipologia cooperativa evidenzia che la Lombardia è caratterizzata da un numero relativamente elevato di cooperative sociali (1211) e cooperative di produzione e lavoro (1159), mentre regioni come Sicilia, Campania, Lazio e Puglia sono caratterizzate dalla presenza soprattutto di cooperative di produzione e lavoro.

Tabella 2. Valore Aggiunto e numero di dipendenti, per settore e tipologia di cooperative. Anno 2011

Cooperative					Coop Prod. e lavoro				Coop Sociali				Altre Coop			
Settori	Valore Aggiunto (migliaia di euro)	%	Dipendenti	%	Valore Aggiunto	%	Dipendenti	%	Valore Aggiunto	%	Dipendenti.	%	Valore Aggiunto	%	Dipendenti	%
Agricoltura e alimentare	3.007.751	12,69	87.868	9,65	164.104	1,89	6.977	1,99	43.851	0,71	2.024	0,68	2.680.999	41,30	74.941	45,22
Altre industrie	1.280.842	5,40	34.128	3,75	902.752	10,37	20.870	5,96	209.423	3,38	8.944	2,99	76.998	1,19	889	0,54
Costruzioni	2.012.489	8,49	47.177	5,18	1.296.135	14,89	32.013	9,14	31.982	0,52	1.825	0,61	601.619	9,27	10.276	6,20
Commercio	2.832.295	11,95	70.947	7,79	116.766	1,34	4.012	1,15	31.666	0,51	1.764	0,59	1.895.393	29,20	42.755	25,80
Trasporti e logistica	3.547.284	14,96	151.132	16,60	2.559.965	29,41	107.429	30,67	67.745	1,09	3.618	1,21	402.744	6,20	15.150	9,14
Alloggio	700.509	2,95	34.868	3,83	576.796	6,63	27.709	7,91	74.789	1,21	4.856	1,62	30.003	0,46	1.117	0,67
KIBS	767.759	3,24	23.773	2,61	212.391	2,44	8.013	2,29	69.454	1,12	3.054	1,02	419.590	6,46	10.168	6,14
Altri Servizi	3.649.455	15,39	179.843	19,76	2.394.876	27,51	116.851	33,36	615.525	9,94	37.673	12,58	292.889	4,51	7.099	4,28
Istruzione	322.371	1,36	16.097	1,77	49.470	0,57	2.328	0,66	221.239	3,57	11.806	3,94	26.374	0,41	741	0,45
Assistenza e sanità	5.013.343	21,14	230.974	25,37	78.702	0,90	3.182	0,91	4.699.017	75,86	216.393	72,28	16.072	0,25	781	0,47
Altre	576.259	2,43	33.447	3,67	352.838	4,05	20.846	5,95	130.043	2,10	7.433	2,48	49.021	0,76	1.817	1,10
Tot.	23.710.358	100	910.254	100	8.704.795	100	350.230	100	6.194.735	100	299.390	100	6.491.703	100	165.734	100

Gruppo di controllo

Tot. Valore Aggiunto: 128.557.727 Dipendenti: 3.887.335

Nota: I totali di Valore Aggiunto e Dipendenti delle tre categorie di cooperative non coincidono con il totale del settore cooperativo per la presenza di valori missing.

Tabella 3. Numero di cooperative, Valore Aggiunto e Dipendenti, per regione. Anno 2011

Regioni	Numero Cooperative		Dipendenti		Valore Aggiunto		Numero Coop Prod. e lavoro		Numero Coop Sociali		Numero Altre Coop	
		%		%		%		%		%		%
	548	1,91	11.722	1,3	241.326	1,02	196	1,8	149	2,03	136	1,9
Basilicata	434	1,51	4.698	0,5	107.132	0,45	196	1,8	109	1,49	95	1,3
Calabria	766	2,67	9.512	1	167.927	0,71	266	2,5	220	3	227	3,2
Campania	2642	9,2	37.218	4,1	778.902	3,29	1.251	12	541	7,38	486	6,8
Emilia Romagna	2364	8,23	191.202	21	6.252.755	26,4	770	7,2	473	6,45	835	12
Friuli Venezia Giulia	525	1,83	21.247	2,3	536.163	2,26	163	1,5	141	1,92	145	2
Lazio	3255	11,3	85.024	9,3	1.907.721	8,05	1.479	14	689	9,39	558	7,8
Liguria	667	2,32	22.068	2,4	562.312	2,37	229	2,1	243	3,31	133	1,9
Lombardia	3709	12,9	153.900	17	3.578.065	15,1	1.159	11	1.211	16,5	713	10
Marche	714	2,49	18.989	2,1	489.956	2,07	268	2,5	179	2,44	181	2,5
Molise	163	0,57	2.130	0,2	42.480	0,18	57	0,5	55	0,75	39	0,5
Piemonte	1600	5,57	69.178	7,6	1.705.978	7,2	549	5,1	485	6,61	356	5
Puglia	2550	8,88	41.469	4,6	767.345	3,24	1.025	9,5	550	7,5	700	9,8
Sardegna	1239	4,31	21.049	2,3	465.153	1,96	471	4,4	398	5,43	274	3,8
Sicilia	3045	10,6	43.364	4,8	785.951	3,32	1.316	12	696	9,49	769	11
Toscana	1597	5,56	65.950	7,2	1.978.484	8,35	577	5,4	383	5,22	455	6,4
Trentino Alto Adige	655	2,28	22.548	2,5	893.879	3,77	124	1,2	136	1,85	363	5,1
Umbria	403	1,4	17.943	2	586.952	2,48	131	1,2	123	1,68	112	1,6
Valle D'Aosta	116	0,4	1.886	0,2	49.704	0,21	18	0,2	25	0,34	53	0,7
Veneto	1735	6,04	68.746	7,6	1.801.241	7,6	513	4,8	528	7,2	496	7
Totale	28.727	100	909.843	100	23.699.427	100	10.758	100	7.334	100	7.126	100

Nota: I valori totali possono non coincidere con quelli delle tabelle precedenti per la presenza di valori missing.

La Tabella 4 riporta le statistiche descrittive delle principali variabili utilizzate nell'analisi econometrica. In particolare, vengono riportati anche i valori per il gruppo di controllo il quale evidenzia, in generale, una performance economica e finanziaria migliore rispetto alle imprese cooperative, ma un numero di dipendenti più basso. Per quanto riguarda invece la tipologia di cooperativa, le cooperative sociali occupano in media un numero più elevato di dipendenti, ma hanno un minore produttività del lavoro delle cooperative di produzione e lavoro. Queste ultime registrano, dal canto loro, una indipendenza finanziaria decisamente peggiore rispetto a quella delle cooperative sociali. Infine, il gruppo residuale delle altre cooperative mostra di essere più produttivo, di avere un maggiore fatturato, maggiori immobilizzazioni materiali e un totale dell'attivo più elevato rispetto alle altre tipologie considerate.

Tabella 4. Statistiche descrittive. Media e deviazione standard. 2011-2016

	Cooperative	Gruppo di controllo	Coop Prod. e lavoro	Coop Sociali	Altre Coop
Dipendenti	36,769 (210,54)	31,496 (211,16)	36,970 (251,53)	48,843 (160,64)	25,297 (186,24)
Produttività del lavoro	31,864 (167,43)	36,258 (183,24)	30,038 (197,98)	24,116 (166,75)	43,52 (131,91)
Indice Indipendenza finanziaria	0,815 (3.719)	1.051 (4.755)	0.598 (3.266)	1.020 (3.620)	0.959 (4.250)
Ricavi di vendita	4117,85 (44315,51)	3619,78 (63360,62)	2217,2 (18985,67)	1597,15 (5237,71)	9345,55 (76006,51)
Immobilizz. Materiali	1067,92 (16853,15)	944,763 (40000,88)	357,844 (4217,91)	300,274 (1252,43)	2851,699 (30505,45)
Total Attivo	4415,41 (56631,44)	4244,74 (201456,4)	2937,40 (37154,84)	1405,90 (4391,95)	9297,985 (83360,22)
Età	19.821 (18.508)	19.10 (18.02)	15.159 (13.815)	15.585 (9.977)	32.152 (24.784)

Nota: La produttività del lavoro è misurata come valore aggiunto per addetto.

L'indice di indipendenza finanziaria è misurato come rapporto tra il totale del patrimonio netto e il totale dell'attivo.

3. Metodologia empirica

L'analisi econometrica è stata eseguita secondo il metodo dei minimi quadrati ordinari (OLS); le variabili da spiegare o *outcome* sono, alternativamente: il numero dei dipendenti (in logaritmo), la produttività del lavoro misurata come valore aggiunto su occupati (in logaritmo) e l'indice di indipendenza finanziaria.

L'equazione stimata è la seguente:

$$Y_{itrs} = \alpha + \beta COOP_{it} + \delta X_{it} + \sum_{i \in I} \varphi_i Dim_i + \sum_{t \in T} \gamma_t Anno_t + \sum_{r \in R} \theta_r Regione_r + \sum_s t \times \mu_s + \varepsilon_{itrs} \quad (1)$$

Dove: il pedice *itrs* si riferisce alla *i*-esima impresa al tempo *t*, nella regione *r* e nel settore *s*, *Y* è una misura di performance dell'impresa, *X* è un vettore riferito alle caratteristiche delle imprese, *Dim*, *Anno* e *Regione* sono, rispettivamente, dummies dimensionali, temporali e regionali, $\sum_s t \times \mu_s$ sono trend settoriali e ε è il termine di errore. L'equazione (1) è stimata con standard error clusterizzati a livello di impresa.

La variabile esplicativa di interesse, *COOP*, è definita come una variabile dicotomica che assume valore 1 se l'impresa considerata è una cooperativa e 0 altrimenti.

Le altre variabili di controllo utilizzate nella regressione variano in funzione della variabile dipendente. In particolare nella stima del numero dei dipendenti sono inserite: valore aggiunto, capitale (immobilizzazioni materiali), età e indice di indipendenza finanziaria. Nella stima della produttività del lavoro, si controlla per capitale per addetto (immobilizzazioni materiali/dipendenti), età e indice di indipendenza finanziaria. Infine nella stima dell'indice di indipendenza finanziaria controlliamo per capitale (immobilizzazioni materiali), fatturato, salari ed età⁷.

L'obiettivo del lavoro è quello di valutare se esistono, e in quale misura, differenze tra cooperative e imprese for profit nei livelli di occupazione, nella produttività del lavoro e nell'indipendenza finanziaria. Pertanto nell'analisi siamo interessati soprattutto alla stima del coefficiente β , il quale misura esattamente le differenze di performance tra i due gruppi considerati.

Tuttavia, data la grande eterogeneità in termini di scopo, legislazione e attività esercitata da parte delle cooperative, l'equazione (1) viene stimata anche distinguendo le cooperative sulla base della loro tipologia. In tal senso quindi la variabile *COOP* viene sostituita con tre variabili: *PROD.LAVORO*, *SOCIALI*, *ALTRE*, che sono variabili dummies con valore 1 se la cooperativa è, rispettivamente, una cooperativa di produzione e lavoro, una cooperativa sociale o un'altra cooperativa, e 0 in caso contrario.

In tal modo l'analisi consente di valutare se e come le tre tipologie si differenziano dal gruppo di controllo nei diversi *outcomes*.

⁷ Tutte le variabili, ad eccezione dell'età e dell'indice di indipendenza finanziaria, sono espresse in logaritmo.

Infine, poiché l'analisi vuole mettere in luce i diversi comportamenti di cooperative e imprese profit in tempo di crisi e con particolare riferimento all'occupazione, l'equazione (1) è stata stimata anche in differenze prime. Questo consente di valutare se le cooperative oltre ad avere livelli più alti di occupazione, hanno anche diversi tassi di crescita dell'occupazione.

4. Risultati

La Tabella 5 evidenzia i risultati dell'analisi in merito alla tutela dell'occupazione. Si conferma l'ipotesi che le cooperative siano in grado di occupare più lavoratori delle imprese for-profit. A parità di condizioni, le cooperative in generale hanno un numero di dipendenti superiore alle imprese profit del 3% (specificazione 1). Ma ciò che emerge dai risultati è che, non solo le cooperative hanno livelli di occupazione più elevati, ma anche la variazione annuale dell'occupazione è più elevata rispetto alle imprese for profit (specificazione 2).

Il segno e la significatività delle altre variabili sono in linea con la teoria, il valore aggiunto è positivamente correlato all'occupazione, mentre un aumento del capitale investito riduce il numero dei dipendenti. coefficienti relativi all'indice di indipendenza finanziaria e all'età sono negativi e prossimi allo zero.

La specificazione (3) riporta i risultati per la produttività del lavoro ed evidenzia una posizione di svantaggio delle cooperative rispetto al gruppo di controllo. Il coefficiente, negativo e statisticamente significativo, consente di affermare che la produttività del lavoro delle cooperative è il 9% più bassa di quella delle imprese for profit. Infine, per quanto riguarda l'indipendenza finanziaria, i risultati, specificazione (4), evidenziano una netta inferiorità delle cooperative rispetto al gruppo di controllo.

Nel complesso quindi l'analisi econometrica sembra confermare l'idea che le cooperative abbiano tutelato maggiormente l'occupazione in tempi di crisi, ma questo è stato associato ad un costo in termini di minore produttività del lavoro e minore indipendenza finanziaria.

Tabella 5. Risultati

VARIABILI	(1) Occupazione	(2) Crescita dell'occupazione	(3) Produttività del lavoro	(4) Indice indipendenza finanziaria
COOP	0.0303*** (0.00309)	0.0212*** (0.00137)	-0.0918*** (0.00437)	-0.284*** (0.0218)
Indice indep.finanz.	-0.00610*** (0.000315)	-0.000697*** (0.000160)	-0.000820* (0.000452)	
Valore aggiunto	0.385*** (0.00139)	0.124*** (0.00166)		
Capitale	-0.00374*** (0.000666)	0.0320*** (0.00103)		
Capitale per lavoratore			0.145*** (0.000962)	
Fatturato				-0.198*** (0.0160)
Salari				-0.200*** (0.0145)
Età	-0.00138*** (7.91e-05)	-0.000738*** (2.62e-05)	0.00539*** (0.000113)	0.0263*** (0.000933)
Costante	-0.304*** (0.0855)	-0.0472** (0.0215)	1.607*** (0.0135)	1.908*** (0.178)
Osservazioni	756,128	583,423	756,128	776,808
R-squared	0.851	0.055	0.303	0.030
Effetti fissi dim.	SI	SI	SI	SI
Effetti fissi anno	SI	SI	SI	SI
Effetti fissi regione	SI	SI	SI	SI
Trend settoriale	SI	SI	SI	SI

*** p<0.01. ** p<0.05. * p<0.1

Clustered SE a livello di impresa

Nelle specificazioni (1), (3) e (4), tutte le variabili sono in logaritmo tranne Indice di indipendenza finanziaria e Età.

Nella specificazione (2), tutte le variabili, tranne Età, sono in differenze prime.

Questi risultati preliminari hanno un duplice limite. Da un lato non considerano la probabile endogeneità di alcuni regressori; in particolare nella stima dell'occupazione il VA è endogeno in quanto sia l'occupazione che il VA possono essere trainati da shock della domanda; la stessa critica vale per il fatturato e l'indice di indipendenza finanziaria. Il secondo limite deriva dal considerare le cooperative come omogenee laddove esiste, al contrario, un elevato grado di eterogeneità. Per questo la Tabella 6 riporta i risultati per le diverse tipologie di cooperative. In particolare, riguardo all'occupazione si evidenzia come, a parità di altre condizioni, cooperative di produzione e lavoro e cooperative sociali confermino l'ipotesi di una maggiore capacità di tutelare l'occupazione. Questa tutela appare più marcata per le cooperative sociali che mostrano un livello di occupazione del 7,4% più alto di quello delle imprese for profit, mentre per le

cooperative di produzione e lavoro si attesta al 3%. Per quanto riguarda invece la variazione annuale dell'occupazione, il coefficiente è positivo per tutte le categorie e il valore si attesta intorno al 2%.

Lo svantaggio in termini di produttività del lavoro è confermato per tutte le tipologie di cooperative, specificazione (3). Le cooperative sociali e le altre cooperative sembrano essere le meno produttive, con un livello di produttività del lavoro del 9-10% più basso di quello delle imprese for profit. Le cooperative di produzione e lavoro si attestano intorno ad un valore del 5,6%. Infine riguardo l'indipendenza finanziaria, le cooperative di produzione e lavoro e le altre cooperative sembrano le meno indipendenti dal punto di vista finanziario, con differenze rispetto al gruppo di controllo maggiori del 30%. Al contrario, le cooperative sociali sembrano non soffrire di questo problema, in quanto mostrano addirittura una indipendenza finanziaria migliore di quella delle imprese for profit.

Nel complesso possiamo affermare che la tutela occupazionale è un elemento distintivo delle cooperative ed in particolare di quelle sociali e di produzione e lavoro. Le prime sembrano tutelare in maniera maggiore delle seconde i lavoratori. Questo comportamento virtuoso si scontra però con problemi di produttività del lavoro, che emergono per tutte le categorie, evidenziando quindi come questo rappresenti un problema comune. L'analisi non consente di delineare le motivazioni di questa peggiore performance, l'obiettivo di questo lavoro è di descrivere in modo rigoroso una situazione. Ma certamente i risultati pongono una serie di interrogativi lasciando spazio ad ulteriori analisi in merito.

Infine anche il lato finanziario sembra essere preoccupante, soprattutto per le cooperative di produzione e lavoro e per le altre cooperative. Anche in questo caso, successivi analisi potranno mettere in luce le ragioni di questa differenza.

Tabella 6. Risultati per tipologia di cooperative

VARIABILI	(1) Occupazione	(2) Crescita dell'occupazione e	(3) Produttività del lavoro	(4) Indice di indipendenza finanziaria
PROD.LAVORO	0.0304*** (0.00441)	0.0204*** (0.00216)	-0.0562*** (0.00629)	-0.318*** (0.0296)
SOCIALI	0.0742*** (0.00524)	0.0278*** (0.00252)	-0.0925*** (0.00743)	0.0898** (0.0383)
ALTRE	-0.00691 (0.00633)	0.0251*** (0.00224)	-0.100*** (0.00875)	-0.484*** (0.0471)
Indice indep.finanz.	-0.00615*** (0.000316)	-0.000699*** (0.000160)	-0.000874* (0.000452)	
Valore aggiunto	0.385*** (0.00139)	0.124*** (0.00166)		0.131*** (0.00787)
Capitale	-0.00362*** (0.000666)	0.0319*** (0.00103)		
Capitale per lavoratore			0.146*** (0.000957)	
Fatturato				-0.189*** (0.0160)
Salari				-0.207*** (0.0146)
Età	-0.00132*** (7.95e-05)	-0.000744*** (2.64e-05)	0.00549*** (0.000113)	0.0266*** (0.000943)
Costante	-0.300*** (0.0869)	-0.0461** (0.0208)	2.580** (0.122)	1.875*** (0.179)
Osservazioni	756,128	583,423	756,128	776,808
R-squared	0.851	0.055	0.297	0.030
Effetti fissi dim.	SI	SI	SI	SI
Effetti fissi anno	SI	SI	SI	SI
Effetti fissi regione	SI	SI	SI	SI
Trend settoriale	SI	SI	SI	SI

Clustered SE a livello di impresa

Nelle specificazioni (1), (3) e (4), tutte le variabili sono in logaritmo tranne Indice di indipendenza finanziaria e Età.

Nella specificazione (2), tutte le variabili, tranne Età, sono in differenze prime.

5. Conclusioni

Il settore cooperativo si distingue dalle imprese di altra forma giuridica per lo scopo mutualistico che gli è proprio. Quanto tale finalità abbia influenzato la gestione delle imprese cooperative e le loro scelte occupazionali negli anni della crisi è stato l'obiettivo principale di questo lavoro.

A tale scopo abbiamo adottato una metodologia basata sulla definizione di un gruppo di controllo, selezionato in modo da riprodurre un campione di imprese dalle stesse caratteristiche delle imprese cooperative italiane, ad esclusione della forma giuridica.

I risultati hanno messo in luce, da un lato, alcuni elementi che caratterizzano l'insieme delle cooperative rispetto alle altre imprese profit, e, dall'altro, alcuni elementi di eterogeneità interna che rivelano una realtà imprenditoriale cooperativa molto diversificata.

La caratteristica che fa da sfondo all'analisi complessiva e che distingue le imprese cooperative dalle imprese del gruppo di controllo è l'andamento dell'occupazione. Nel periodo considerato, il livello dell'occupazione nelle cooperative è maggiore rispetto a quello delle altre imprese profit e, in aggiunta, anche la crescita dell'occupazione nelle cooperative è maggiore, rivelando un ampliamento del gap occupazione tra le due tipologie di imprese e suggerendo una particolare rilevanza o attenzione al fattore lavoro nel settore cooperativo.

L'aumento occupazionale è stato accompagnato, nello stesso periodo, da una situazione difficile in termini di produttività del lavoro, la quale risulta decisamente inferiore per le cooperative rispetto alle imprese for-profit. L'analisi ha messo in luce anche un minor livello dell'indice di indipendenza finanziaria delle cooperative rispetto al gruppo di controllo.

La minore produttività media del lavoro è un aspetto degno di nota e di ulteriore approfondimento; se da un lato potrebbe infatti essere coerente con la scelta di sostegno e inserimento nel mondo del lavoro di categorie deboli e disagiate, obiettivo proprio delle cooperative sociali di tipo B, o con la tutela dell'occupazione dei soci, obiettivo di mutualità interna intrinseco alle cooperative di produzione e lavoro, dall'altro lato potrebbe segnalare sacche di inefficienza o insufficienti investimenti in capitale umano e tecnologico alla cui complementarietà si fanno risalire i principali guadagni di produttività.

A fronte di questi trend comuni al settore cooperativo, l'analisi ha fatto emergere alcune specificità interne a volte riconducibili alle diverse categorie d'imprese cooperative; tra queste sono state identificate, per motivi di rilevanza economica, le cooperative sociali, le cooperative di produzione e lavoro e le altre cooperative.

In particolare le cooperative di produzione e lavoro hanno tutelato e accresciuto l'occupazione, sebbene in misura minore rispetto alle cooperative sociali, ma, diversamente da quest'ultime, non sono riuscite a mantenere una così elevata indipendenza finanziaria. Dal lato della produttività le cooperative sociali hanno livelli inferiori rispetto al gruppo di controllo e lo scarto è più ampio rispetto a quello registrato dalle cooperative di produzione e lavoro.

Nel complesso l'analisi ha confermato il carattere distintivo delle cooperative in materia di tutela dell'occupazione, ma ha messo in evidenza alcune criticità dal lato della produttività e, in parte, anche dal lato finanziario.

Ricerche successive sono necessarie per analizzare meglio l'interrogativo sulla minore produttività del lavoro, questo anche alla luce della riforma del terzo settore, la quale, se dovesse portare ad un aumento del grado di concorrenza del mercato in cui operano le cooperative, finirebbe per favorire le imprese più produttive.

Bibliografia

Abadie A., Drukker D., Herr J. L. e Imbens G., (2004) Implementing matching estimators for average treatment effects in Stata, *Stata Journal*, vol 4(3), p. 290-311.

Carini C., Carpita M., (2014) The impact of the economic crisis on Italian cooperatives in the industrial sector *Journal of Co-operative Organization and Management* vol 2, p. 14-23

Carini C., Borzaga C., (2015) La cooperazione sociale: dinamica economica ed occupazionale tra il 2008 ed il 2013, terzo rapporto Euricse

Costa E., Carini C., 2016, Northern and southern Italian social cooperatives during the economic crisis: a multiple factor analysis, *Serv Business*, vol 10, p. 369-392

Euricse, 2015, Economia cooperativa, Terzo Rapporto Euricse

Gagliardi F., (2009), Financial development and the growth of cooperative firms, *Small Business Economics*, vol 32(2), p.231-231

ISTAT, (2015), Il censimento delle imprese, Roma

Monteiro N.P., Straume O.R.,(2018) Are Cooperatives More Productive Than Investor-Owned Firms? Cross-Industry Evidence From Portugal, *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 89(2), p.377-414

Zamagni V., (2012) Interpreting the roles and economic importance of cooperative enterprises in a historical perspective, *J Entrep Organ Divers*, vol 1(1), p. 21-36