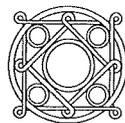


DANIELE PORCHEDDU

*Caratteristiche dei soci e stabilità della base sociale
delle cooperative agricole*

Estratto da
Rivista di Economia Agraria
2/2006



Edizioni Scientifiche Italiane

Caratteristiche dei soci e stabilità della base sociale delle cooperative agricole

1 - INTRODUZIONE

La stabilità della base sociale è un tema assai dibattuto in letteratura, sia per l'importanza che riveste nella sopravvivenza delle cooperative agricole nelle moderne economie di mercato (Fulton, 1999; Zago, 1998; Nilsson, 1996; Hakelius, 1996; Cook, 1995; Giacomini, Petriccione, 1993; Saccomandi, 1986; Staatz, 1984; Giacomini, 1980), che per i seri problemi che teoricamente l'affliggono (Sexton, 1986; Staatz, 1983; Zusman, 1982).

Il recente lavoro di Fulton (1999) ha avuto il merito di ribadire il profondo legame tra la stabilità della base sociale e il coinvolgimento dei soci (*member commitment*) nella vita della cooperativa agricola¹.

In cooperative con un basso grado di *member commitment* i soci evidenzerebbero un'elevata sensibilità agli aspetti meramente pecuniari (e comunque economici) del rapporto con la cooperativa agricola e sarebbero propensi a mutare rapidamente la propria decisione di conferimento sulla base di calcoli economici di breve periodo. Tale sensibilità alle variazioni di breve periodo del prezzo di remunerazione della materia prima, generando opportunistici processi di *exit* e di *entry* di soci, è quindi un elemento che incrina la stabilità della base sociale della cooperativa ed è considerato espressione di un più ampio fenomeno noto in letteratura come *free-rider problem* (Nilsson, 2001; 1999; 1996; Zusman, Rausser, 1994; Sexton, 1986; Staatz, 1983). Evidentemente, uno dei presupposti per l'effettuazione dei calcoli economici di cui si parla, è l'esistenza di alternative di conferimento della materia prima (di tipo capitalistico e/o cooperativo) (Porcheddu, 2005b; Zago, 1998; Holmström, 1999; Hansmann, 1996). Le cooperative, comunque,

Daniele Porcheddu è ricercatore presso il Dipartimento di Economia, Impresa e Regolamentazione (DEIR) dell'Università degli Studi di Sassari. Si ringraziano Luca Ferrucci e Francesco Nuvoli, nonché due anonimi referees della Rivista, per gli utili commenti alle prime versioni del lavoro. Ogni responsabilità rimane, comunque, dell'autore.

¹ «People who do business with this type of co-op [without this commitment] do so only because its price is better; if the price is no longer better, the business goes elsewhere» (Fulton, 1999, p. 419).

possono, almeno nella prassi, presentare regole interne di ammissione alla base sociale che tendono a scoraggiare calcoli di tale natura². L'introduzione di tali "regole" rivela l'intenzione di aumentare l'onere di *exit* a carico del socio (Holmström, 1999) e di assicurare alla cooperativa (se non altro) forme di fiducia fondate sulla deterrenza (*deterrence-based trust*) (Borgen, 2001)³.

In generale, la presenza di *member commitment* o *member involvement*, per usare le parole di Nilsson (1996), rappresenta una sorta di fondamentale collante (*glue*) della base sociale nella fase di genesi e nelle successive fasi della vita di una cooperativa e «[...] it is a measure of how well a co-op is able to differentiate itself from an investor-owned firm (IOF)» (Fulton, 1999, p. 418)⁴. Nell'interpretazione di Fulton (1999), il *member commitment* sarebbe in grado di produrre gli stessi effetti della *brand loyalty* sul mercato dei beni finali. Sulla base di tale ragionamento, considerando una cooperativa agricola di trasformazione, il grado di differenziazione di tale opzione di conferimento (rispetto alle altre potenzialmente praticabili dai soci membri e rappresentate da imprese capitalistiche e/o altre imprese cooperative) si esprime in una sorta di *premium price* "alla rovescia": la cooperativa è tanto più differenziata quanto più basso è il prezzo di remunerazione che riesce a riconoscere ai soci membri senza indurre una sostanziale "migrazione" della base sociale verso le alternative di conferimento.

Ovviamente, la base sociale di una cooperativa agricola non è un tutto omogeneo in termini di caratteristiche socio-demografiche, psico-

² Per esempio, in diverse cooperative casearie in Sardegna, l'istanza di ammissione alla base sociale, rivolta al consiglio di amministrazione, non è neanche presa in esame nel caso in cui l'aspirante socio sia stato già membro in passato e abbia defezionato per vendere il latte a un'impresa capitalistica del settore (in altri casi sono contemplate regole meno severe che prevedono, comunque, penali a carico di chi defeziona o la sospensione per un certo numero di anni dallo status di socio) (Porcheddu, 2004). Casi interessanti di iniziative volte a disincentivare l'arbitraria uscita del socio dalla base sociale sono descritti anche per il caso delle cooperative agro-alimentari dell'Emilia-Romagna (cfr. Zan, 1987).

³ In effetti, come scrive Staatz (1984, p. 88): «[...] loyalty will be lower where the costs of switching patronage are low. In this sense the Rochdale Principle of completely open membership (with its attendant implication that no penalties should exist for switching patronage back and forth between co-ops and (IOFs) may hinder the viability of cooperatives».

⁴ Qual è l'origine di tale "collante"? Secondo alcuni studiosi (Fulton, 1999; Fulton, Gibbins, 2000) il *commitment* avrebbe fondamenti sostanzialmente ideologici. Secondo l'economista olandese In 't Veld (1996, p. 58), invece, esisterebbe un nesso assai stretto tra coinvolgimento della base sociale e capacità, almeno iniziale, della cooperativa di soddisfare gli interessi economici dei soci. Dello stesso avviso è sostanzialmente Nilsson (1996, p. 111) quando scrive che: «[...] it should be stressed that genuine involvement could not result from propaganda and speeches – it follow from the fact that the cooperatives are the best alternative for the members!».

grafiche ed economiche dei soci membri⁵. Se è plausibile ipotizzare la necessità di una base sociale sufficientemente omogenea nella fase di genesi (Hansmann, 1996; 1999; Cook, 1995), una “dose” più o meno elevata di eterogeneità tende ad “affliggere” nel tempo la base sociale delle cooperative agricole (Porcheddu, 2004)⁶.

Scopo del presente lavoro è quello di individuare la natura e l'intensità del legame tra alcune caratteristiche socio-demografiche ed economiche dei membri della cooperativa agricola e la loro sensibilità all'entità della remunerazione della materia prima conferita. L'idea è che quanto più intensa si rivela tale sensibilità al prezzo per l'input conferito, tanto più soggetto a calcoli economici di breve periodo risulta il rapporto che lega il socio alla cooperativa. La sensibilità del socio alla variabile prezzo verrà valutata ricorrendo al concetto di prezzo di conferimento di riserva (Porcheddu, 2005b). La nozione di prezzo di conferimento di riserva (PCR) della materia prima (o input specifico), può essere definita come segue: «date due opzioni di conferimento A e B, di cui la prima definibile “attuale” e l'altra “potenziale”, il PCR è il prezzo minimo di remunerazione associato all'opzione B in grado di indurre l'apportatore di input a modificare la scelta iniziale di conferimento» (Porcheddu, 2005b, p. 121). La “rivelazione”, da parte del socio di una cooperativa, di elevati PCR riferiti a plausibili opzioni di conferimento, alternative a quella rappresentata dalla cooperativa considerata, evidenzerebbe una relativa stabilità del rapporto; viceversa, bassi PCR dichiarati denoterebbero una elevata “sostituibilità”, nella percezione del socio, tra le varie alternative e l'opzione di conferimento attuale (Porcheddu, 2005b).

L'entità dei PCR rivelati, oltre a segnalare al management l'eventuale presenza di valide (e pericolose) opzioni alternative di conferimento per la base sociale, esprime sinteticamente una valutazione prospettica da parte dei soci circa i benefici (netti) che deriveranno dalla prosecuzione

⁵ Esiste a ben vedere un tasso ineliminabile di eterogeneità della base sociale delle cooperative connesso al fatto, se non altro, che i membri fanno il loro ingresso ed escono dalla cooperativa in momenti differenti del tempo (Hansmann, 1999, p. 399).

⁶ Iliopoulos e Cook (1999, pp. 10-12), illustrano almeno 7 variabili utili per valutare il grado di eterogeneità della base sociale delle cooperative agricole: 1) dispersione geografica dei soci; 2) numerosità delle commodities/inputs prodotti/acquistati dai soci; 3) varianza dell'età dei soci; 4) varianza del livello di istruzione dei soci; 5) differenze tra i soci in termini di dimensioni delle loro aziende; 6) percentuale di soci che ottengono una porzione crescente del loro reddito da attività extra-aziendali; 7) differenze tra i membri in termini di obiettivi aziendali. Si deve anche sottolineare come, dal punto di vista teorico, i problemi connessi alla eterogeneità della base sociale delle cooperative agricole abbiano rappresentato uno dei temi più ricorrenti della letteratura specialistica degli ultimi 15 anni (Cook, Chaddad, Iliopoulos, 2004, p. 83).

nel tempo del rapporto con la cooperativa agricola stessa. Infatti, i PCR dichiarati da un dato socio conferitore saranno, ragionevolmente, tanto più alti, quanto maggiore sarà il flusso attualizzato di benefici (netti) che si aspetta dalla prosecuzione del rapporto con la cooperativa (Porcheddu, 2005b; Staatz, 1987a). Data la loro natura relativa (espressione, di volta in volta, di un confronto tra 2 opzioni di conferimento), i PCR, inoltre, sono “agganciati” anche alle aspettative dei soci in merito all’andamento dei prezzi di mercato dell’input oggetto di conferimento⁷.

In maniera evidente, la presenza di alternative di conferimento può diventare particolarmente problematica con riferimento a cooperative agricole legate da un vincolo biunivoco di conferimento socio-cooperativa (Zan, 1990) e operanti in contesti di relativa rarefazione della materia prima conferita⁸. Nelle situazioni sopra descritte, dunque, il socio può perseguire solamente una opzione di conferimento alla volta.

In scenari caratterizzati da alternative di conferimento dell’input specifico, è senz’altro utile, a fini manageriali, trarre indicazioni sulle determinanti della stabilità della base sociale della cooperativa in termini di caratteristiche socio-demografiche ed economiche dei membri. La metodologia applicata in questo lavoro consente, in effetti, di individuare alcuni tratti del “profilo” dei soci maggiormente sensibili a valutazioni economiche di breve periodo. Anche se le finalità del presente lavoro sono precipuamente di economia positiva, è opportuno sottolineare che, sotto il profilo normativo, la conoscenza dei tratti caratteristici del socio “sleale” potrebbe consentire al management di derivare utili regole di governo della stessa *membership* e di predisporre opportuni *member relations programs* al fine di influenzare, anche molto selettivamente, le percezioni dei soci più “sensibili” alle alternative di conferimento (Porcheddu, 2005b).

I risultati di questo lavoro hanno validità, principalmente, in contesti di cooperative la cui base sociale è costituita da soci titolari di imprese capitalistiche padronali, in cui il proprietario dell’input capitale esercita anche il controllo/governo dell’impresa (con forme di delega,

⁷ Il mercato di cui si parla, dal lato della domanda, non è rappresentato da anonimi agenti economici, quanto, piuttosto, da un certo numero di opzioni di conferimento economicamente percorribili. È bene sottolineare che tali osservazioni valgono soprattutto in contesti di input specifici di conferimento particolarmente deperibili e/o con elevati costi relativi di trasporto.

⁸ Per esempio, nell’ambito della filiera lattiero-casearia ovina della Sardegna (che rappresenta la più importante filiera casearia regionale di ruminanti di piccola taglia a livello mondiale) persiste un eccesso di capacità produttiva a livello di settore di trasformazione accompagnato da fenomeni, peraltro più accentuati a livello di alcune subregioni storiche, di “lotta per l’accaparramento del latte”, di cui subiscono le conseguenze soprattutto le cooperative casearie locali (Porcheddu, 2005b; 2004).

al più, di talune funzioni manageriali di natura più operativa, soprattutto nelle imprese di una certa dimensione) (Porcheddu, 2005a)⁹. In questi contesti, effettivamente, è possibile (e ha senso) associare, vista la sostanziale “coincidenza” tra imprenditore e impresa, le decisioni di conferimento dell’impresa (a monte della cooperativa) alle caratteristiche socio-demografiche ed economiche del suo titolare (socio della cooperativa agricola).

Nei prossimi paragrafi, sulla base della letteratura specialistica sul tema, saranno individuate alcune variabili socio-demografiche ed economiche ritenute correlate alla sensibilità al prezzo di remunerazione da parte dei soci. Dopo aver enucleato alcune ipotesi di lavoro in merito alla natura del legame tra tali variabili e la sensibilità al prezzo rivelata dai soci, sarà esposta la metodologia adottata per testarne la validità sul piano empirico. Infine, all’esposizione dei risultati dell’indagine empirica condotta, segue una sezione dedicata alle conclusioni e al *follow-up* teorico.

2 - LEGAME TRA CARATTERISTICHE SOCIO-DEMOGRAFICHE ED ECONOMICHE DEL SOCIO E STABILITÀ DELLA BASE SOCIALE

Esiste una copiosa letteratura che si occupa, sia sul piano teorico che empirico, del legame tra le caratteristiche socio-demografiche ed economiche degli agricoltori e allevatori soci e la loro propensione alla partecipazione alla vita della cooperativa agricola (tra gli altri: Gray, Kraenzle, 1998; Hakelius 1996; Richards, 1996 Adamowicz, Fulton, 1993; Babb, 1988; Warner, Rogers, 1971; Copp, 1964). Lo studio della rilevanza assegnata alle determinanti economiche della partecipazione (e, in particolare, l’importanza della variabile “remunerazione della materia prima”) rappresenta spesso solamente parte di una più ampia analisi che concerne la complessa natura del rapporto tra socio e cooperativa agricola.

L’analisi della letteratura ha consentito di isolare alcune variabili ricorrenti, e ritenute particolarmente importanti, che verranno utilizzate nel prosieguo del lavoro. In particolare, le caratteristiche socio-demografiche ed economiche considerate nel nostro studio sono state le seguenti: 1) l’età del socio, 2) l’anzianità del rapporto del socio con la

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

cooperativa, 3) la dimensione dell'azienda di cui il socio è titolare, 4) il livello di istruzione del socio, 5) la presenza di una seconda occupazione per il socio, 6) la presenza di un coadiutore familiare in grado di succedere al socio alla guida dell'azienda di cui egli è titolare.

Questo lavoro si propone di illustrare il legame tra tali variabili e la sensibilità alle variazioni della remunerazione della materia prima conferita da parte dei soci (quest'ultima quantificata attraverso una *proxy* rappresentata dai prezzi di conferimento di riserva - PCR -). Come avremo modo di illustrare più avanti, ricorrendo a un'indagine empirica, si procederà dapprima a un'analisi di correlazione bivariata (associando, cioè, le variabili sopra richiamate, isolatamente considerate, ai PCR rivelati dai soci), successivamente, attraverso un'analisi di regressione lineare, si cercherà di "spiegare" i PCR dichiarati dalla base sociale della cooperativa alla luce delle sei variabili socio-demografiche ed economiche inserite, secondo combinazioni differenti, in una pluralità di modelli.

In merito alla prima variabile richiamata (l'età del socio), diversi studi evidenziano una maggiore enfasi dei giovani soci agli aspetti meramente economici del loro rapporto con la cooperativa agricola. Alcuni studiosi spiegano il fenomeno richiamando la presumibile estraneità dei giovani soci alla fondazione della cooperativa stessa e al fatto che essi non hanno probabilmente conosciuto contesti di mercato caratterizzati dalla rarefazione di tali tipologie d'impresa (Richards, Klein, Walburger, 1998; Hakelius, 1999a; 1999b; 1996). In queste ipotesi è contenuto un implicito rinvio alla genesi delle cooperative come risposta a imperfezioni del mercato (*market failures*), nonché alla potenziale funzione di "parametro di confronto competitivo" (*competitive yardstick*) delle cooperative rispetto alle imprese capitalistiche di un dato settore (Cook, 1995; Sexton, 1990; Staatz, 1987b; Nourse, 1922)¹⁰. Emerge, inoltre, il "nodo" della spesso "tenue" partecipazione dei giovani soci alle decisioni della cooperativa (tra cui quelle relative alla remunerazione della materia prima conferita) (cfr. Richards, Klein, Walburger, 1998)¹¹. Adamowicz e Fulton (1993), invece, ipotizzano una maggiore sensibilità al prezzo dei giovani soci per via di un presumi-

¹⁰ Le simulazioni condotte nello studio di Hoffman e Royer (1997), peraltro, dimostrano che l'effetto di *competitive yardstick* della presenza di cooperative sui mercati non ha carattere di universalità e che, anzi, in talune circostanze, l'ingresso di cooperative in un mercato può avere un effetto negativo sul benessere sociale.

¹¹ «Due to the structure of cooperative organization, older members are more likely to be involved in the governance of the cooperative, so are more likely to feel that their input is valued» (Richards, Klein, Walburger, 1998, p. 18).

bile maggiore indebitamento delle aziende di tali membri (rispetto a quanto accade per i più anziani); tale situazione porterebbe il giovane socio a “scontare” più severamente le remunerazioni (sperate) future e a preferire, in un’ottica “miope”, benefici di breve periodo. Le ipotesi sopra formulate, tuttavia, non sono pacifiche in letteratura, infatti, secondo la teoria principale-agente opererebbe all’interno delle cooperative un cosiddetto *horizon problem*, per cui i giovani soci sarebbero disposti anche a indebitarsi in vista di benefici di lungo periodo, mentre gli anziani tenderebbero a “estrarre” i maggiori profitti possibili prima di ritirarsi dalla cooperativa (Nilsson, 2001)¹². Tale problema di orizzonti temporali diversi, tuttavia, potrebbe essere mitigato dalla possibilità di una continuità familiare in seno alla base sociale della cooperativa. La presenza di un figlio in grado di succedere al socio anziano, potrebbe mitigare le remore ad affrontare investimenti di lungo periodo e, in generale, motivare “rinunce” a profitti attuali in vista di benefici futuri di cui probabilmente godrà il successore (Nilsson, 2001). Quest’ultima osservazione verrà richiamata successivamente trattando di un’ulteriore variabile riferita alla presenza di un coadiutore familiare in grado di succedere al socio alla guida dell’azienda di cui egli è titolare. Evidenze empiriche di una correlazione tra maggiore età del socio e minore sensibilità al prezzo si hanno in Cain, Toensmeyer, Ramsey (1989). Richards (1996) sottolinea comunque che la forte correlazione negativa tra età del socio e il suo livello di istruzione può “inquinare” l’analisi di correlazione tra le prime due variabili. Anche Adamowicz e Fulton (1993), con riferimento al caso della regione canadese dell’Alberta, e Hakelius (1999a; 1999b; 1996), relativamente al caso svedese, evidenziano una maggiore sensibilità delle giovani leve verso gli aspetti pecuniari del rapporto con la cooperativa. L’ipotesi che testeremo nel lavoro, impiegando i PCR rivelati dai soci come *proxy* della loro sensibilità al prezzo di remunerazione della materia prima, è la seguente: hp.1: “esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra età del socio e PCR dichiarati”.

Le osservazioni di Richards, Klein, Walburger (1998) e di Hakelius (1999a; 1999b; 1996), richiamate con riferimento alla variabile “età del socio”, si applicano a fortiori alla seconda variabile considerata: l’anzianità

¹² Nell’ambito delle cooperative, il diritto ai redditi residui, spettante ai titolari d’impresa, è di tipo “contingente” e connesso alla conservazione dello *status* di socio (Vitaliano, 1983) e ciò asseconda, in assenza di mercati delle quote di partecipazione in imprese cooperative, una logica del tipo “Here-and-Now” che porta a privilegiare benefici di breve periodo (o, comunque, coerenti con l’orizzonte temporale del socio) piuttosto che vantaggi di lungo periodo di cui il socio non potrà godere (per aver perso nel frattempo il suo *status* di membro della cooperativa) (Borgen, 2004).

del rapporto del socio con la cooperativa, portando a ipotizzare una minore sensibilità agli aspetti pecuniari del rapporto da parte dei soci che vantano un'anzianità maggiore del loro legame con la cooperativa. L'ipotesi testata nel nostro lavoro è stata, quindi, la seguente: hp.2: "esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra anzianità del rapporto del socio con la cooperativa e PCR dichiarati".

Per quanto concerne la relazione tra dimensione dell'azienda del socio conferitore e la sensibilità dello stesso agli aspetti meramente economici del rapporto con la cooperativa, la letteratura è giunta a risultati non univoci. Richards, Klein, Walburger (1998) prevedono una maggiore sensibilità dei soci di "maggiore dimensione" agli aspetti meramente economici del rapporto. L'ipotesi si fonda sul fatto che i soci "maggiori" abbiano generalmente meno "bisogno" dell'esistenza della cooperativa agricola di quanto non accada per i soci "minori"¹³. Questi ultimi, dal canto loro, beneficerebbero in misura proporzionalmente maggiore dell'ingresso in cooperativa, potendo accedere a una pluralità di fattori produttivi, indipendentemente dal livello di remunerazione che si viene a stabilire per la materia prima conferita, che presentano dei limiti di frazionalità verso il basso (Richards, 1996)¹⁴. Dal punto di vista empirico, mentre Richards, Klein, Walburger (1998) e Wilkins e Stafford (1982) trovano una conferma dell'ipotesi di un legame positivo tra dimensione aziendale e sensibilità agli aspetti pecuniari del rapporto tra socio e cooperativa, altri studi non mettono in luce significative differenze comportamentali tra soci titolari di aziende di differente dimensione (Babb, 1988) o, addirittura, sembrano evidenziare un risultato opposto a quello ipotizzato (Boyn-ton, Babb, 1982; Wadsworth, 1991)¹⁵. L'ipotesi testata di seguito può essere formulata come segue: hp.3: "esistenza di un coefficiente di correlazione negativo (e statisticamente significativo) tra la variabile "dimensione dell'azienda" del socio e PCR dichiarati".

Alcuni studiosi hanno ipotizzato un legame positivo tra livello di istruzione del socio ed enfasi sugli aspetti meramente economici del rapporto (Richards, 1996; Richards, Klein, Walburger 1998). L'ipotesi si fonda sul presumibile maggiore costo di opportunità associato all'opzione di conferimento in cooperativa da parte dei soci maggiormente "istruiti": «higher level of education raises a farmer's opportu-

¹³ Questa argomentazione è presente anche in Hakelius (1996, p. 53).

¹⁴ La presenza di fattori produttivi aventi tali caratteristiche è una delle fonti principali di economie di scala, la cui intima natura richiama il risparmio in termini fisici (e non meramente monetari) di risorse all'aumentare della scala delle attività produttive (Volpato, 1996).

¹⁵ Da notare che alcuni studiosi hanno sollevato la questione della possibile "dipendenza" dei risultati empirici ottenuti dalla variabile dimensionale di volta in volta impiegata (Richards *et al.*, 1998).

nity cost of remaining on the farm in lieu of a greater range of non-farm employment opportunities, so he or she is likely to demand a higher rate of return from their investments» (Richards, 1996).

L'evidenza empirica non sembra supportare univocamente l'ipotesi di maggiore enfasi sugli aspetti pecuniari dei soci con maggiori livelli di istruzione: infatti, mentre il lavoro di Boynton e Babb (1982) evidenzia una correlazione positiva, lo studio di Richards, Klein, Walburger (1998) sembra mettere in luce una maggiore attenzione agli aspetti non-pecuniari (come la qualità dei servizi offerti dalla cooperativa, per esempio) da parte dei soci "istruiti". Nel nostro lavoro, l'ipotesi relativa al legame tra livello di istruzione del socio e sensibilità alle variazioni del prezzo di conferimento è stata la seguente: hp.4: "esistenza di un coefficiente di correlazione negativo (e statisticamente significativo) tra livello di istruzione del socio e PCR dichiarati".

La variabile dicotomica "presenza di un secondo lavoro", considerata in questo studio, richiama una variabile ricorrente nella letteratura specialistica sul tema che è quella della percentuale di redditi che il socio della cooperativa trae da attività ulteriori rispetto alla conduzione delle aziende agricole di cui è titolare. I problemi di reticenza nelle dichiarazioni da parte dei soci della cooperativa, incontrati nelle fasi iniziali dell'indagine empirica condotta in questo lavoro, hanno fatto preferire una variabile di questo tipo, la quale fornisce comunque informazioni in merito alla presenza di redditi extra-aziendali. Richards (1996) e Richards, Klein, Walburger (1998) ipotizzano che i soci privi di redditi ulteriori (rispetto a quello agricolo) evidenzino una maggiore enfasi verso gli aspetti pecuniari del rapporto con la cooperativa. L'ipotesi si fonda sulla presumibile "dipendenza" della sopravvivenza del socio dalla performance della cooperativa. Tale legame positivo sarebbe anche "rafforzato" dall'influenza della variabile dimensionale (Richards, 1996). Lo studio di Richards, Klein, Walburger (1998), effettivamente, sembra confermare tale ipotesi. Di seguito, l'ipotesi testata circa il legame tra "presenza di un secondo lavoro" e sensibilità al prezzo da parte dei soci è stata: hp.5: "esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra la variabile "presenza di una seconda occupazione" del socio e PCR dichiarati".

Resta da esaminare la sesta variabile considerata nell'analisi: la presenza di un coadiutore familiare che succederà al socio nella conduzione dell'azienda agricola. Quale legame ci attendiamo tra tale variabile e la sensibilità del socio a calcoli economici di breve periodo? L'idea è che la presenza di una "continuità generazionale" possa "allungare" l'orizzonte temporale del socio (magari anziano) e "desensibilizzarlo", di con-

seguenza, da miopi valutazioni di breve periodo in merito alla remunerazione della materia prima conferita (Porcheddu, 2004)¹⁶. Il socio con un figlio coadiutore, destinato a succedergli nella conduzione dell'azienda agricola, potrà probabilmente "pesare" con minore severità remunerazioni elevate future (sperate) riferite a periodi di tempo che trascendono gli anni di sua presumibile permanenza alla guida dell'impresa e in seno alla base sociale della cooperativa (Nilsson, 2001; 1996). La presenza di un figlio (o comunque di un familiare stretto) in grado di succedere al socio in questione potrebbe mitigare le sue remore ad affrontare investimenti di lungo periodo e, in generale, potrebbe motivare "rinunce" a profitti attuali in vista di benefici futuri di cui probabilmente godrà il successore. Dalle osservazioni sopra riportate, discende l'ipotesi seguente: hp.6: "esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra la variabile "presenza di un coadiutore familiare" nell'azienda del socio e PCR dichiarati".

3 - LA METODOLOGIA D'INDAGINE

Il sistema di ipotesi testato nel lavoro, è sintetizzato nella tabella 1.

TAB. 1 - *Le ipotesi testate nel lavoro*

Numero dell'ipotesi	Formulazione sintetica
Hp.1	Esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra età del socio e PCR dichiarati.
Hp.2	Esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra anzianità del rapporto del socio con la cooperativa e PCR dichiarati.
Hp.3	Esistenza di un coefficiente di correlazione negativo (e statisticamente significativo) tra la variabile "dimensione dell'azienda" del socio e PCR dichiarati.
Hp.4	Esistenza di un coefficiente di correlazione negativo (e statisticamente significativo) tra livello di istruzione del socio e PCR dichiarati.
Hp.5	Esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra la variabile "presenza di una seconda occupazione" del socio e PCR dichiarati.
Hp.6	Esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra la variabile "presenza di un coadiutore familiare" nell'azienda del socio e PCR dichiarati.

¹⁶ Il "ricambio" generazionale all'interno della base sociale delle cooperative agricole rappresenta un momento particolarmente "delicato" della vita di queste imprese poiché, in questa fase, possono manifestarsi fenomeni di "allontanamento" dalla cooperativa, ascrivibili a un senso di identificazione non ancora particolarmente "robusto" (In 't Veld, 1996; Porcheddu, 2004), che possono alimentare calcoli economici di breve periodo fondati sulla remunerazione della materia prima in una data annata, fino a sfociare in condotte di *exit* dalla base sociale.

Ogni ipotesi esprime una relazione attesa tra variabile socio-demografica ed economica di volta in volta considerata e la sensibilità dei soci al problema della remunerazione della materia prima conferita (impiegando come variabile *proxy* il livello dei PCR dichiarati). In particolare, la sensibilità agli aspetti pecuniari del rapporto sarà tanto più elevata quanto più bassi saranno i PCR dichiarati dal socio durante le interviste.

La metodologia adottata si è articolata nei seguenti punti:

- a) predisposizione di un questionario strutturato per la raccolta di dati relativi alle 6 variabili di interesse, nonché per la raccolta dei PCR riferiti a una serie di plausibili opzioni di conferimento alternative a quella rappresentata dalla cooperativa agricola che costituisce il nostro punto di osservazione;
- b) individuazione di un campione casuale all'interno dell'universo dei membri conferitori di una cooperativa agricola;
- c) raccolta dei dati mediante questionario compilato direttamente in presenza dell'intervistatore;
- d) analisi della correlazione tra variabili socio-demografiche ed economiche, da una parte, e sensibilità al prezzo dei conferitori (espressa dai PCR rivelati), dall'altra; valutazione della significatività statistica dei coefficienti ottenuti
- e) analisi di regressione lineare tra prezzi conferimento di riserva (PCR) e le 6 variabili nell'ambito di una pluralità di modelli esplicativi;
- f) interpretazione dei risultati ottenuti ai punti "d" ed "e" supra;
- g) *follow-up* teorico.

L'analisi empirica è stata condotta, nello specifico, con riferimento alla base sociale di una latteria sociale operante in Sardegna nell'ambito della trasformazione del latte ovino da circa 40 anni¹⁷. All'interno dell'universo dei circa 400 membri che compongono la base sociale della Latteria sono stati estratti casualmente i nominativi di 100 soci. Purtroppo solamente 75 di essi hanno acconsentito effettivamente a rispondere, in presenza dell'intervistatore, al questionario predisposto per questo lavoro. Durante la rilevazione, avvenuta materialmente nei mesi di luglio e agosto del 2005, data la sensibilità di alcuni dei dati rivelati (tra i quali, appunto, i PCR), gli intervistati sono stati rassicurati sull'anonimato e sulla totale estraneità/indipendenza degli intervistatori ri-

¹⁷ L'impresa analizzata appartiene ad un universo di piccole realtà cooperative italiane specializzate nella produzione di formaggi tipici (nel caso specifico di origine ovina).

spetto alle dinamiche della cooperativa di appartenenza (per le possibili difficoltà connesse alla rilevazione dei PCR dei soci cfr., più estesamente, Porcheddu, 2005b).

Il questionario, oltre ai campi deputati ad accogliere le informazioni in merito alle variabili socio-demografiche ed economiche del conferitore, presentava una parte in cui il socio doveva dichiarare i PCR riferiti a 5 plausibili alternative di conferimento rispetto a quella attuale rappresentata dalla Latteria cui veniva effettivamente conferita la materia prima¹⁸.

4 - I RISULTATI DELL'INDAGINE EMPIRICA

Dopo aver completato la rilevazione, è stata costruita una banca dati sulla quale sono state condotte alcune analisi statistiche.

Al fine di testare le ipotesi sintetizzate nella tabella 1 si è effettuata un'analisi della correlazione tra le caratteristiche socio-demografiche economiche dei soci prese in esame in questo lavoro e i PCR rivelati. Dei coefficienti stimati è stata di volta in volta valutata la significatività statistica. La correlazione tra variabili è stata valutata sintetizzando i 5 PCR rivelati da ciascun socio attraverso una misura di posizione rappresentata dalla media aritmetica.

I risultati dell'analisi sono illustrati nella tabella 2.

È stata anche condotta un'analisi di regressione lineare multipla impiegando i PCR medi come variabile dipendente e le 6 variabili socio-demografiche ed economiche come variabili indipendenti all'interno di una pluralità di modelli.

¹⁸ Le alternative di conferimento, individuate anche grazie alle indicazioni del management della cooperativa esaminata, erano rappresentate da 2 ulteriori realtà cooperative viciniori e da 2 imprese capitalistiche di trasformazione. Infine, era contemplata una opzione che potremmo definire, impropriamente, di autoconferimento, espressione, alla stessa stregua della cooperativa agricola, di una sorta di integrazione a valle del socio (Saccomandi, 1986), il quale, teoricamente, potrebbe decidere di trasformare autonomamente il latte in formaggio. Benché difficilmente ipotizzabili in altri contesti di filiera (per esempio, in ambito viti-vinicolo), opzioni del genere non sono, tuttavia, del tutto remote nel contesto analizzato e, tra l'altro, la Regione Autonoma della Sardegna, ha mostrato un discreto interesse verso la strutturazione e l'ammodernamento dei cosiddetti "minicaseifici", strutture dotate di contenuta capacità produttiva, teoricamente in grado di consentire all'allevatore di riprendere "razionalmente" il controllo della fase di trasformazione della materia prima. Peraltro, a livello internazionale, scenari che prevedono un ritorno della fase di trasformazione delle produzioni agro-zootecniche a livello di fattorie non sono estranei alla riflessione scientifica recente (Van der Zwan, 1996).

TAB. 2 - Analisi della correlazione tra variabili socio-demografiche ed economiche e PCR medi dichiarati dai soci

Variabile	N	1	2	3	4	5	6
1. PCR medio	75						
2. Et� del socio (a)	75	0,073					
3. Anzianit� del rapporto (a)	75	0,184	0,468***				
4. Dimensione aziendale (a, b)	75	0,269**	0,050	0,056			
5. Livello di istruzione (c)	75	-0,261**	-0,622***	-0,307***	0,100		
6. Seconda occupazione (c)	75	-0,022	-0,156	-0,235**	0,108	0,224*	
7. Coadiutore familiare (c)	75	0,198*	0,215*	-0,015	0,315***	-0,084	0,094

Legenda dei livelli di significativit  dei coefficienti: *p <0,10; ** p<0,05; *** p<0,01.

^a Coefficienti di correlazione di Pearson.

^b La dimensione aziendale   stata misurata attraverso la *proxy* "numero di capi lattiferi posseduti dal socio conferitore". Una simile variabile   stata impiegata, per il caso americano, nell'ambito dello studio di Gray e Kraenzle (1998).

^c Coefficienti di correlazione di Spearman.

Nella tabella 3 sono riportati i risultati dell'analisi di regressione lineare multipla relativa a 7 possibili modelli includenti, in qualit  di variabili indipendenti, diverse combinazioni delle 6 variabili socio-demografiche ed economiche considerate nel nostro studio. La scelta delle combinazioni tra variabili indipendenti   stata effettuata in modo tale da attenuare i problemi di collinearit  tra variabili esplicative dei PCR medi. Fa eccezione il modello numero 7, che si riferisce a un inserimento in blocco di tutte le variabili, esposto per completezza, ma che presenta severi problemi di collinearit . La tabella, evidenzia, per ciascun modello, il valore del coefficiente R-quadrato, corretto alla luce del numero di variabili socio-demografiche ed economiche inserite nel modello e dell'ampiezza del campione di soci esaminato, e il valore dei coefficienti beta standardizzati relativi ad ogni variabile indipendente inserita di volta in volta nel modello (congiuntamente all'indicazione del livello di significativit  statistica associato a ciascun coefficiente e, tra parentesi, dei valori della statistica "t").

I 7 modelli di regressione evidenziano valori del coefficiente R-quadrato corretto alquanto bassi (compresi tra il 5,1% e il 19,1%) e, quindi, segnaletici di una limitata capacit  del novero di variabili considerate di spiegare la variabilit  osservata nei PCR medi rilevati¹⁹.

¹⁹ Tali risultati sono stati ottenuti escludendo dall'analisi di regressione un caso *outlier* individuato attraverso l'esame dei residui standardizzati tra valori predetti e valori osservati dei PCR medi.

TAB. 3 - Risultati dell'analisi di regressione multipla lineare sui PCR medi

	Modello 1	Modello 2	Modello 3	Modello 4	Modello 5	Modello 6	Modello 7
	R2 - Corretto 10,1%	R2 - Corretto 17,2%	R2 - Corretto 10,2%	R2 - Corretto 8,5%	R2 - Corretto 11,9%	R2 - Corretto 5,1%	R2 - Corretto 19,1%
Variabile indipendente	Coeff. stand. β 0 ***	Coeff. stand. B 0 ***					
Costante	(23,815)	(19,868)	(19,159)	(11,964)	(17,795)	(37,309)	(10,382)
Età del socio	Non inserita nel modello 1	Non inserita nel modello 2	Non inserita nel modello 3	0,097 (0,862)	Non inserita nel modello 5	Non inserita nel modello 6	-0,205 (-1,478)
Anzianità del rapporto	Non inserita nel modello 1	Non inserita nel modello 2	Non inserita nel modello 3	Non inserita nel modello 4	0,173 (1,575)	Non inserita nel modello 6	0,175 (1,433)
Dimensione aziendale	0,337*** (3,036)	0,369*** (3,444)	Non inserita nel modello 3	0,337*** (2,986)	0,327*** (2,972)	Non inserita nel modello 6	0,326*** (2,891)
Livello di istruzione	Non inserita nel modello 1	-0,287 *** (-2,674)	-0,230 ** (-2,066)	Non inserita nel modello 4	Non inserita nel modello 5	Non inserita nel modello 6	-0,337 ** (-2,609)
Seconda occupazione	Non inserita nel modello 1	Non inserita nel modello 2	Non inserita nel modello 3	0,025 (0,224)	Non inserita nel modello 5	-0,060 (-0,524)	0,069 (0,623)
Coadiutore familiare	Non inserita nel modello 1	Non inserita nel modello 2	0,258** (2,320)	Non inserita nel modello 4	Non inserita nel modello 5	0,277** (2,421)	0,204* (1,783)

Legenda dei livelli di significatività dei coefficienti: *p <0,10; ** p<0,05; *** p<0,01.

Per ciascun modello è stata rigettata, nell'ambito di un test simultaneo, l'ipotesi di eguaglianza a zero dei coefficienti di regressione (in ogni caso significatività: $p < 0,01$). Il confronto tra i coefficienti beta relativi ai 7 modelli consente di apprezzare il contributo "esplicativo" alla variabilità dei PCR, fornito da alcune variabili: "dimensione aziendale", "livello di istruzione del socio" e "presenza di un coadiutore familiare". In particolare, in un confronto tra i differenti modelli, è possibile notare la relativa "stabilità" e significatività dei coefficienti di regressione associati alle variabili "dimensione aziendale" (che fornisce un contributo positivo ai PCR medi) e "livello di istruzione" (che, invece, contribuisce negativamente al livello dei PCR medi). Il risultato sembra confermare quanto ottenuto con l'analisi della correlazione tra variabili.

5 - ANALISI DEI RISULTATI

In merito alle ipotesi 1 e 2, di cui alla tabella 1, l'analisi ha evidenziato coefficienti di correlazione positivi (seppure blandamente), ma non statisticamente significativi.

Alla luce dell'ipotesi n. 3, ci saremmo attesi un coefficiente di correlazione negativo tra dimensione aziendale (espressa in termini di capi ovini lattiferi) e livello dei PCR dichiarati. L'analisi, contrariamente alle previsioni, evidenzia un coefficiente di correlazione positivo e statisticamente significativo.

L'analisi ha evidenziato, ancora, conformemente all'ipotesi n. 4 formulata, una correlazione negativa tra livello di istruzione del socio e livello dei PCR dichiarati; inoltre, il risultato ottenuto si è rivelato statisticamente significativo.

Per ciò che concerne l'ipotesi n. 5, l'analisi ha posto in luce un coefficiente di correlazione molto blando tra variabile "presenza di seconda occupazione" e livello dei PCR dichiarati. Tale risultato, inoltre, non si è rivelato statisticamente significativo.

Infine, l'ipotesi n. 6 sembra sostanzialmente trovare conferma empirica, visto che la correlazione tra la variabile "presenza di un coadiutore familiare" e livello dei PCR si è rivelata positiva; il risultato ottenuto, inoltre, è statisticamente significativo.

La stima dei parametri della retta di regressione segnala la relativa importanza "esplicativa" dei PCR da parte delle variabili "dimensione aziendale" e "livello di istruzione del socio". In particolare, *ceteris paribus*, mentre la variabile "dimensione aziendale" fornisce un contributo positivo al livello dei PCR medi stimati attraverso la retta di regressione, la seconda variabile (il livello di istruzione del socio) contribuisce negativamente al livello dei prezzi di conferimento di riserva medi stimati. Questi risultati sembrano confermare quanto ottenuto in sede di analisi della correlazione per le due variabili in questione.

6 - CONCLUSIONI E FOLLOW-UP TEORICO

Sintetizzando, l'indagine empirica condotta fornisce alcuni "tratti" del profilo del socio "leale" nei confronti della cooperativa e meno "focalizzato" sugli aspetti meramente economici del rapporto. In particolare, i soci con bassi livelli di istruzione e titolari delle imprese zootecniche di maggiori dimensioni, coadiuvati da un familiare stretto, in grado di assicurare una continuità generazionale alla guida della stessa azienda zootecnica, sono apparsi meno sensibili alle variazioni di breve periodo della remunerazione della materia prima conferita.

Come sintetizzato nel paragrafo precedente, l'ipotesi n. 3, relativa a una correlazione negativa tra dimensione dell'azienda conferente e livello dei PCR rivelati, non trova conferma nell'indagine condotta sul campo.

Come spiegare tale risultato?

In primo luogo, quanto ottenuto nell'ambito della nostra analisi potrebbe essere affetto dalla scelta di una particolare variabile *proxy* della dimensione dell'azienda conferitrice (Richards, Klein, Walbuger, 1998). In altre parole, il risultato ottenuto, potrebbe mettere in discussione un'ipotesi ausiliaria sottostante l'analisi condotta in questo studio, sintetizzata dalla seguente proposizione: "il numero di capi lattiferi è una 'buona' variabile *proxy* della dimensione dell'azienda di cui il socio allevatore, conferitore della cooperativa agricola considerata, è titolare". Dal punto di vista logico è noto, infatti, che il risultato di un esperimento scientifico mette in discussione non solo l'ipotesi sotto controllo (nel nostro caso: "esistenza di un coefficiente di correlazione negativo – e statisticamente significativo – tra la variabile 'dimensione dell'azienda' del socio e PCR dichiarati"), ma anche le ipotesi ausiliarie per le quali non esistono prove indipendenti che le confermino (Antiseri, 1996). Non vale ad attenuare tale problema il fatto che la variabile dimensionale da noi impiegata nel lavoro sia stata utilizzata diverse volte in letteratura (Gray, Kraenzle, 1998). In generale, quello della definizione e della misurazione della dimensione d'impresa è un problema "spinoso" della riflessione economica. Come ha sostenuto Volpato (1996), la scelta della variabile dimensionale d'impresa non è automatica, né scontata, ma necessita di un "riferimento teleologico all'obiettivo conoscitivo da acquisirsi". In altre parole, ciò significa che non esiste (tra le molteplici a disposizione) una variabile in qualche modo "privilegiata" nella misurazione della dimensione d'impresa, indipendentemente dai fini di ricerca perseguiti. Nella scelta di una "buona" variabile dimensionale, in particolare, dovrebbero intervenire considerazioni relative, da una parte, alla significatività della variabile e, dall'altra, all'affidabilità della stessa (Volpato, 1996). Si pongono cioè, da una parte, problemi di validità teorica della variabile considerata (peraltro valutabile all'interno del particolare problema affrontato di volta in volta dal ricercatore) e, dall'altra, problemi connessi alla concreta disponibilità delle misurazioni dell'indicatore prescelto. Sotto il primo aspetto, tenuto conto del contesto empirico analizzato, caratterizzato spesso dalla precarietà della base fondiaria, le greggi rappresentano l'*asset* patrimoniale per eccellenza delle aziende zootecniche ovine in Sardegna²⁰, portando quasi naturaliter a farvi riferimento come variabile *proxy* della dimensione d'impresa. Sotto il secondo aspetto, quello della concreta disponibilità di misurazioni per la variabile *proxy* prescelta, sempre con riferimento al contesto empirico ana-

²⁰ L'analisi del comparto della produzione del latte ovino in Sardegna, ha portato alcuni studiosi a sottolineare le spesso enormi difficoltà di individuazione di «[...] quei nessi tecnici e quelle relazioni economiche che consentano di qualificare la massima parte delle imprese armentizie sarde come altrettante aziende agro-zootecniche» (Benedetto, Furesi, Nuvoli, 1995, p. 33).

lizzato, il numero di capi lattiferi è un'informazione relativamente agevole da reperire mediante questionario. Notizie relative ad altri indicatori (quale l'entità del fatturato, il valore aggiunto, gli utili, il numero di dipendenti ecc.) sarebbero risultate di più problematico reperimento per via della reticenza o, semplicemente, imprecisione degli allevatori intervistati.

In secondo luogo, non possono essere negate le difficoltà di reperimento di attendibili "rivelazioni" in merito ai prezzi di conferimento di riserva (PCR). Malgrado le attenzioni adottate in fase di rilevazione (conformemente a quanto suggerito in letteratura, cfr. Porcheddu, 2005b), le "distorsioni" in merito ai PCR potrebbero essere non trascurabili e soprattutto non uniformemente distribuite rispetto alle variabili indipendenti utilizzate per spiegarli. In particolare, i soci di "maggiori dimensioni", soprattutto nell'ambito di una base sociale di modesta estensione, potrebbero essere ben consci del proprio livello socio-economico e, assumendo spesso il ruolo di *opinion leader* (come sembra dimostrato da ricerche empiriche recenti, cfr. Gripsrud, Homb Lenvik, Veflen Olsen, 2001), potrebbero essere indotti a "mascherare" i propri "desideri opportunistici", dichiarando PCR non realistici (in specie, "distorti verso l'alto").

In terzo luogo, un elemento utile per spiegare il risultato ottenuto potrebbe essere quello della presumibile maggiore partecipazione dei soci "più importanti" alla vita societaria. Diversi studi (Gray, Kraenzle, 1998; Gray *et al.*, 1990; Kraenzle *et al.*, 1989), per il caso americano, hanno effettivamente evidenziato che la dimensione aziendale è positivamente correlata alla partecipazione dei soci di cooperative agricole alla vita sociale (e, in particolare, alle assemblee periodiche). Il recente studio empirico di Gripsrud, Homb Lenvik, Veflen Olsen, (2001), riferito al caso norvegese, sembra inoltre dimostrare un legame positivo tra variabili economiche *proxy* della dimensione dell'azienda agricola del socio conferitore, da una parte, e capacità (percepita dallo stesso) di affermare le proprie opinioni nell'ambito delle riunioni della base sociale della cooperativa, influenzandone i processi decisionali. Tali lavori empirici sottolineano che i soci di maggiori dimensioni partecipano più attivamente alla vita sociale della cooperativa (da cui deriverebbe, *ceteris paribus*, una maggiore quantità/migliore qualità dell'informazione posseduta rispetto ai soci "minori") e ritengono di poter far "sentire la propria voce" nell'ambito delle decisioni aziendali (tra le quali anche quelle rientranti nel delicato discorso relativo alla remunerazione della materia prima). Questi elementi portano a pensare che i soci di maggiori dimensioni siano maggiormente "coinvolti" (*involved*) nella *governance* della cooperativa, nonché tendenzialmente più "consapevoli" e, per certi versi, almeno in parte "responsabili", degli attuali livelli di remunerazione della materia prima conferita.

Tenendo anche conto di quanto ottenuto nella nostra analisi, è possibile esplicitare un nuovo apparato ipotetico (cfr. tab. 4), in grado di sintetizzare il rapporto tra “dimensione dell’azienda di cui il socio è titolare” e “lealtà nei confronti della cooperativa”. Tale sistema di ipotesi sembra trovare conferma nel nostro studio e si presta comunque a essere sottoposto a ulteriori prove sul campo.

TAB. 4 - *Sistema di ipotesi alla base del legame tra variabile “dimensione aziendale” e lealtà dei soci nei confronti della cooperativa*

<p>Ipotesi sotto controllo “t” = i soci titolari di aziende di maggiori dimensioni sono più leali nei confronti della cooperativa agricola assicurando stabilità alla base sociale della stessa.</p> <p>Ipotesi ausiliaria “A₁” = il numero di capi lattiferi è una “buona” variabile <i>proxy</i> della dimensione dell’azienda di cui il socio allevatore, conferitore della cooperativa agricola considerata, è titolare.</p> <p>Ipotesi ausiliaria “A₂” = un socio di cooperativa è tanto più “grande” quanto maggiore è il numero di capi lattiferi di cui dispone.</p> <p>Ipotesi ausiliaria “A₃” = i soci titolari di aziende di maggiori dimensioni tendono a partecipare più attivamente alla vita della cooperativa agricola.</p> <p>Ipotesi ausiliaria “A₄” = i soci titolari di aziende di maggiori dimensioni evidenziano una elevata capacità (percepita) di influenzare le decisioni assunte in seno alla cooperativa agricola (incluse le decisioni in materia di remunerazione della materia prima).</p> <p>Ipotesi ausiliaria “A₅” = i soci che partecipano più attivamente alla vita della cooperativa e ritengono di influenzarne le decisioni, dato il loro maggiore coinvolgimento e la loro consapevolezza circa le dinamiche di remunerazione della materia prima conferita, sono maggiormente leali nei confronti della cooperativa e meno sensibili alle variazioni di breve periodo della remunerazione stessa.</p> <p>Ipotesi ausiliaria “A₆” = i soci maggiormente leali nei confronti della cooperativa rivelano PCR più elevati.</p>

Proposizione osservabile dedotta dal sistema di ipotesi sovrastante “p” = Esistenza di un coefficiente di correlazione positivo (e statisticamente significativo) tra la variabile “dimensione dell’azienda” del socio e PCR dichiarati

Infine, è bene sottolineare che i risultati ottenuti in questo lavoro si riferiscono a una porzione, seppure rilevante, della base sociale di una particolare cooperativa agricola di trasformazione appartenente a una delle numerose filiere dell’agro-alimentare italiano. Si segnalano, pertanto, difficoltà di estensione dei risultati della presente ricerca a contesti di filiera differenti da quello esaminato, che potrebbero sottendere inaspettate dinamiche del rapporto tra socio e cooperativa, e la necessità di ulteriori approfondimenti sul tema oggetto di studio costituendo *dataset* più estesi e rappresentativi.

Riferimenti bibliografici

- ADAMOWICZ W.L.- FULTON J.R. (1993): Factors That Influence the Commitment of Members to Their Cooperative Organization, *Journal of Agricultural Cooperation*, VIII.
- ANTISERI D. (1996): *Trattato di metodologia delle scienze sociali*, Torino, UTET.
- BABB E.M. (1988), Farmers' Buying and Selling Patterns: Implications for Cooperatives, USDA, *ACS Research Report*, n. 73, Washington, DC.
- BENEDETTO G. - FURESI R. - NUVOLI F. (1995): *La filiera lattiero-casearia*, in L. Idda: (a cura di): *Agroalimentare in Sardegna: struttura, competitività e decisioni imprenditoriali*, P.F. Raisa, sottoprogetto 1, pubblicazione n. 2421.
- BORGEN S.O. (2001): Identification as a Trust-Generating Mechanism in Cooperatives, *Annals of Public and Cooperative Economics*, LXXII (2).
- BORGEN S.O. (2004): Rethinking incentive problems in cooperative organizations, *Journal of Socio-Economics*, XXXIII (4).
- BOYNTON R.D. - BABB E.M. (1982): Farmers' Perceptions of the Comparative Performance of Cooperative and Proprietary Agribusiness, *Station Bulletin*, 383, Indiana Agricultural Experiment Station, July.
- CAIN J.L. - TOENSMeyer U.C. - RAMSEY S. (1989): Cooperative and proprietary firm performance as viewed by their customers, *Journal of Agricultural Cooperation*, IV.
- COOK M.L. (1995): The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach, *American Journal of Agricultural Economics*, LXXVII (5).
- COOK M.L. - CHADDAD F.R. - ILIOPOULOS C. (2004): *Advances in Cooperative Theory since 1990: A Review of Agricultural Economics Literature*, in G.W.J. Hendrikse (ed.): *Restructuring Agricultural Cooperatives*, Rotterdam School of Management, Erasmus University Rotterdam.
- COPP J.H. (1964): Perceptual Influences on Loyalty in a Farmer Cooperative, *Rural Sociology*, XXIX (2).
- FULTON M.E. (1999): Cooperatives and Member Commitment, *The Finnish Journal of Business Economics (Liiketaloudellinen aikakauskirja)*, IV.
- FULTON M.E. - GIBBINS J. (2000): Response and Adaptation: Canadian Agricultural Co-operative in the 21st Century, Centre for the Study of Co-operative, University of Saskatchewan, Saskatoon, Canada, November.
- GIACOMINI C. (1980): Strategia e sviluppo della cooperazione agricola in Italia, *Rivista di Economia Agraria*, XXXV (1).
- GIACOMINI C. - PETRICCIONE G. (1993): Sviluppo e crisi della cooperazione agro-alimentare negli anni ottanta, in A. Pacciani, G. Petriccione (a cura di): *La cooperazione agro-alimentare in Italia. Un'analisi delle trasformazioni in atto e dei risultati gestionali*, Bologna, Il Mulino.
- GRAY T.W. - KRAENZLE C.A. (1998): Member Participation in Agricultural Cooperatives: A Regression and Scale Analysis, USDA, *RBS Research Report*, n. 165, Washington, DC.
- GRAY T.W. et al. (1990): Dairy Farmers' Participation in Cooperatives, USDA, *ACS Research Report*, n. 86, Washington, DC.
- GRIPSRUD G., HOMB LENVIK G., VEFLEN OLSEN N. (2001): Influence Activities in Agricultural Cooperatives: The Impact of Heterogeneity, in S.O. Borgen (ed.): *The Food Sector in Transition*, Nordic Research Proceedings of NJF, seminar n. 313, Oslo, June.

- HAKELIUS K.: *Cooperative Values. Farmers' Cooperatives in the Minds of the Farmers*, Doctoral Thesis n. 23, Swedish University of Agricultural Sciences, Department of Economics, Uppsala (1996).
- HAKELIUS K. (1999a): Farmer Cooperatives in the 21st Century: Young and Old Farmers in Sweden, *Journal of Rural Cooperation*, XXVII (1).
- HAKELIUS K. (1999b): Farmer Cooperatives and Trust, paper presented at the IAMA Agribusiness Forum, Firenze.
- HANSEN M.H. - MORROW JR. J.L. - BATISTA J.C. (2002): The impact of trust on cooperative membership retention, performance, and satisfaction: an exploratory study, *International Food and Agribusiness Management Review*, V (1).
- HANSMANN H. (1996): *Ownership of Enterprise*, Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press.
- HANSMANN H. (1999): Cooperative Firms in Theory and Practice, *The Finnish Journal of Business Economics (Liiketaloudellinen aikakauskirja)*, IV.
- HOFFMAN S.H. - ROYER J.S.: Evaluating the Competitive Yardstick Effect of Cooperatives on Imperfect Markets: A Simulation Analysis, paper presented at the Annual Meeting della Western Agricultural Economics Association, Reno/Sparks, Nevada, 13-16 luglio 1997.
- HOLMSTRÖM B. (1999): Future of Cooperatives: A Corporate Perspective, *The Finnish Journal of Business Economics (Liiketaloudellinen aikakauskirja)*, IV.
- IN 'T VELD R.J. (1996): Cooperatives as an Organizational Form of the Future, in L. Egerstrom, P. Bos, G. van Dijk (eds.): *Seizing Control. The International Power of Cooperatives*, Rochester, Lone Oak Press.
- ILIOPOULOS C. - COOK M.L.: The Efficiency of Internal Resource Allocation Decisions in Customer-owned Firms: The Influence Costs Problem, paper presented at the terza Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, Washington, DC, September 1999.
- KLEIN K.K. - RICHARDS T.J. - WALBURGER A. (1997): Determinants of Cooperative Patronage in Alberta, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, XLV (2).
- KRAENZLE C.A., et al. (1989): Farmer Cooperatives: Members and Use, USDA, ACS Research Report, n. 77, Washington, DC.
- NILSSON J. (1996): The Cooperative's Most Precious Asset: Member Involvement, in L. Egerstrom, P. Bos, G. van Dijk (eds.): *Seizing Control. The International Power of Cooperatives*, Rochester, Lone Oak Press.
- NILSSON J. (1999): Co-operative Organisational Models as Reflections of the Business Environments, *The Finnish Journal of Business Economics (Liiketaloudellinen aikakauskirja)*, IV.
- NILSSON J. (2001): Organisational Principles for Co-operative Firms, *Scandinavian Journal of Management*, XVII (3).
- NOURSE E.G. (1922): The Economic Philosophy of Cooperation, *American Economic Review*, XII, December.
- PACCIANI A. - PETRICCIONE G. (a cura di) (1993): *La cooperazione agro-alimentare in Italia. Un'analisi delle trasformazioni in atto e dei risultati gestionali*, Bologna, Il Mulino.
- PORCHEDDU D. (2004): *Le cooperative casearie in Sardegna. Modelli teorici, verifiche empiriche e casi di studio*, Milano, Franco Angeli.
- PORCHEDDU D. (2005a): Cooperative e altre forme d'impresa: un'analisi istituzionale introduttiva, *Rivista della Cooperazione*, n. 1.

- PORCHEDDU D. (2005b): Prezzi di conferimento e base sociale nelle cooperative agricole, *QA-La Questione Agraria*, n. 3.
- PORTER P.K. - SCULLY G.W. (1987): Economic Efficiency in Cooperatives, *Journal of Law & Economics*, XXX (2).
- RICHARDS T.J. (1996): *Cooperative Patronage in California*, Faculty Grant-in-Aid Research Report, School of Agribusiness and Resource Management, Arizona State University, October.
- RICHARDS T.J. - KLEIN K.K. - WALBURGER A. (1998): Principal-Agent Relationship in Agricultural Cooperatives: An Empirical Analysis from Rural Alberta, *Journal of Cooperatives*, XIII (1).
- RULLANI E. (1999): Crescita e successione: la metamorfosi del capitalismo personale, *Rivista della Fondazione Cuoa*, n. 2.
- SACCOMANDI V. (1986): *Cooperazione e cooperativismo in agricoltura. Un'analisi economica*, Roma, Reda.
- SEXTON R.J. (1986): The formation of cooperatives: a game-theoretic approach with implications for cooperative finance, decision making and stability, *American Journal of Agricultural Economics*, LXVIII (2).
- SEXTON R.J. (1990): Imperfect Competition in Agricultural Markets and the Role of Cooperatives: A Spatial Analysis, *American Journal of Agricultural Economics*, LXXII (3).
- STAATZ J.M. (1983): The cooperative as coalition: a game-theoretic approach, *American Journal of Agricultural Economics*, LXV (5).
- STAATZ J.M. (1984): A Theoretical Perspective on the Behavior of Farmers' Cooperatives, PhD Dissertation, Michigan State University, East Lansing, Michigan (USA).
- STAATZ J.M. (1987a): The Structural Characteristics of Farmer Cooperatives and Their Behavioural Consequences, in J.S. Royer (ed.): *Cooperative Theory: New Approaches*, ACS Report, 18, July, Washington, DC, USA.
- STAATZ J.M. (1987b): Farmers' Incentives to Take Collective Action Via Cooperatives: A Transaction Cost Approach, in J.S. Royer (ed.), *Cooperative Theory: New Approaches*, ACS Report, 18, July, Washington, DC, USA.
- VAN DER ZWAN A. (1996): New cooperatives and cottage industries as weapons of opportunities for producers, workers, communities, in L. Egerstrom, P. Bos, G. VAN DIJK (eds.): *Seizing Control. The International Power of Cooperatives*, Rochester, Lone Oak Press.
- VITALIANO P.J. (1983): Cooperative enterprise: an alternative conceptual basis for analyzing a complex institution, *American Journal of Agricultural Economics*, LXV (5).
- VOLPATO G. (1996): *Concorrenza, impresa, strategie*, Bologna, Il Mulino.
- WILKINS P.C. - STAFFORD T.H. (1982): Dairy Farmers' Evaluation of Northeastern Cooperatives, USDA, *ACS Research Report*, n. 19, Washington, DC.
- WADSWORTH J.J. (1991): An analysis of major farm characteristics and farmers' use of cooperatives, *Journal of Agricultural Cooperation*, VI.
- WARNER K. - ROGERS D. (1971): Some Correlates of Control in Voluntary Farm Organizations, *Rural Sociology*, XXXVI (3).
- ZAGO A.M. (1998): Equilibri e dimensioni economiche delle cooperative di trasformazione e commercializzazione in agricoltura. Nota a margine di un dibattito, *Rivista di Economia Agraria*, LIII (1-2).

- ZAN S. (a cura di) (1987): *Le interdipendenze organizzative in agricoltura. Analisi di forme associative e cooperative operanti nel sistema agroindustriale dell'Emilia Romagna*, Bologna, Pubblicazione dell'Assessorato regionale agricoltura e alimentazione della Regione Emilia-Romagna.
- ZAN L. (1990): *L'economia dell'impresa cooperativa; peculiarità e profili critici*, Torino, UTET.
- ZUSMAN P. (1982): Group Choice in an Agricultural Marketing Cooperative, *Canadian Journal of Economics*, XV (2).
- ZUSMAN P. - RAUSSER G.C. (1994): Intraorganizational influence relations and the optimality of collective action, *Journal of Economic Behavior and Organization*, XXIV (1).

Summary

Members' characteristics and stability of membership of agricultural co-operatives (JEL: Q13)

This work tries to identify the nature and to measure the relation between some members' socio-demographic characteristics of agricultural co-operatives and their sensitivity to the level of remuneration for the raw input conferred. The idea is that the higher this sensitivity the more "myopic" and instable the relation among members in the agricultural co-operative. After having explained some hypothesis got out of economic literature, we have carried out an empirical analysis that has given some results that are different from the theoretical investigation. A section of a theoretical follow up ends-up the paper.