

## La sopravvivenza delle cooperative sociali<sup>♦</sup>. Un'analisi empirica delle realtà imprenditoriali in Piemonte

Giacomo Büchi, Monica Cugno, Guido Giovando

Sommario: 1. La sopravvivenza delle imprese nel settore nonprofit: un fenomeno inespplorato - 2. Il contesto generale - 3. La cooperazione - 4. Le cooperative sociali - 5. La sopravvivenza delle imprese: review della letteratura profit e ipotesi di ricerca per il settore nonprofit - 6. La metodologia della ricerca - 6.1 I modelli di durata - 6.2 Il Data-base e l'identificazione delle uscite - 6.3 Le variabili associate al rischio di uscita delle imprese - 7. I risultati empirici - 7.1 La descrizione dei panel - 7.2 Prima fase - La stima della sopravvivenza con Kaplan-Meier - 7.3 Secondo step - I risultati del Cox Proportional Hazard Model - 8. Discussione, limitazioni e direzioni future di ricerca - Bibliografia

### Abstract

This work analyses the effects of demographic conditions for the survival of nonprofit companies. The debate and research hypothesis are drawn from the theoretical prospects of both Organizational Ecology and the Resource-Based View of the firm. The article focuses the rates of entry and exit of Piedmont cooperative companies in the Unioncamere Piemonte's archives for the years 2003-2012. Evidences are clear that the demographic size of the company affects its survival. To measure these effects parametric and semi-parametric duration analysis models are used as the work is developed in two phases. The first, carried out using survival curves drawn up adopting the Kaplan Meier method, aims at verifying if social cooperative companies present different survival patterns; the second uses the Cox Proportional Hazard Model in order to measure the impact that demographic factors have on probability of duration. Results show that social companies risk of failure is higher than in the cooperative world. In spite of the effects of the economic crisis these organisations have reduced their risk of mortality proving, once again, that their entrepreneurial model can constitute a valid

---

<sup>♦</sup> Il paper è frutto di una riflessione congiunta, nella quale gli Autori hanno condiviso la definizione della struttura, le modalità di sviluppo dell'argomentazione ed i relativi risultati, mentre la stesura del testo risulta così ripartita: Giacomo Büchi ha curato i paragrafi 1 e 6.2, 6.3, 7.1 e 7.2; Monica Cugno i paragrafi 5, 6.1, 7.3 e 8; Guido Giovando i paragrafi 2, 3 e 4.

response and a catalyst element in the relaunch challenge of local territorial systems and in the conciliation between goals of economic competitiveness and social cohesion.

**Keywords:** Social companies, Nonprofit, Firm survival

## **1. La sopravvivenza delle imprese nel settore nonprofit: un fenomeno inesplorato**

La sopravvivenza delle imprese è considerata un importante segnale della competitività e della crescita economica del sistema imprenditoriale, nonché della qualità dei suoi modelli di governance e government, chiamati a valorizzare i potenziali vettori di sviluppo (esogeni ed endogeni) e a contenere l'effetto di fattori e processi involutivi di natura strutturale o sistemica.

I fattori che sostengono lo sviluppo del sistema profit sono ormai acclarati (Bernard e Jensen, 2007 per gli Stati Uniti; Box, 2008 per la Svezia; Bellone et al., 2008 per la Francia; Disney et al., 2003 per il Regno Unito; Esteve-Pérez e Mañez-Castrillejo, 2008 per la Spagna; Wagner, 2010 per la Germania; Carreira and Texeira, 2011 per il Portogallo; Fotopoulos e Giotopoulos, 2010 per la Grecia; Giovannetti et al., 2011 per l'Italia) e sono in corso studi finalizzati a riconoscere l'eventuale impatto della recente crisi economica (per il tessuto imprenditoriale italiano si vedano Büchi e Cugno, *Forthcoming*; Büchi e Cugno, 2013).

Per il mondo nonprofit tale ricchezza conoscitiva non è riscontrabile. I modelli e i fattori di sopravvivenza dell'impresa senza scopo di lucro sono, infatti, largamente inesplorati, anche se è opinione largamente condivisa che le organizzazioni nonprofit affrontino meglio la congiuntura economica e che il loro modello imprenditoriale possa costituire valida risposta ed elemento catalizzante nella sfida del rilancio dei sistemi territoriali locali e nella conciliazione di obiettivi di competitività economica e coesione sociale (Glaeser, 2001; Trigilia, 2005; Glaeser e Redlick 2009; Piciotti, 2013).

Il paper si inserisce nel filone di studi della sopravvivenza delle imprese, concentrando l'attenzione sui tassi di entrata e di uscita delle cooperative – distinguendo tra sociali e non sociali –, utilizzando i dati estrapolati dall'archivio Unioncamere Piemonte per il periodo 2003-2012. Il data-base permette di considerare l'effetto delle dimensioni demografiche aziendali sulla continuazione della stessa. Per misurare gli effetti si utilizzano i modelli parametrici e non parametrici della duration analysis. Il lavoro si sviluppa in due fasi. La prima, eseguita attraverso le curve di sopravvivenza realizzate con il metodo di Kaplan Meier, è diretta a verificare se le cooperative sociali presentino pattern di sopravvivenza diversi; la seconda, indagata con la stima del Cox Proportional Hazard Model, consente di misurare l'impatto che i fattori demografici hanno sulla probabilità di durata della stessa. Il saggio è articolato in cinque parti. Nei

paragrafi 2, 3 e 4 presentano i risultati dei principali contributi della letteratura economica sui fattori che possono influenzare la genesi e l'operatività delle cooperative e delle cooperative sociali. I brevi richiami alla letteratura teorica hanno l'obiettivo di costituire un filo conduttore per le verifiche empiriche successive. Il paragrafo 5 circoscrive le ipotesi di ricerca attraverso lo scouting della letteratura teorica ed empirica della sopravvivenza di impresa del settore profit. Il paragrafo 6 illustra la metodologia utilizzata, descrive il data-base e specifica le modalità di identificazione delle uscite. Il paragrafo 7 presenta i principali risultati. Il lavoro è completato da mirate riflessioni sull'utilità e sulle implicazioni delle informazioni rese disponibili dalla metodologia proposta per le strategie gestionali del sistema imprenditoriale nonprofit e fornisce interessanti spunti per linee di ricerca future.

## 2. Il contesto generale

Gli studi economici aziendali e manageriali (Ferrero, 1987:2; Onida, 1968: 5; Amaduzzi, 1993:8) distinguono le realtà imprenditoriali rispetto all'oggetto di attività svolta in:

- aziende di produzione di beni e servizi per lo scambio di mercato (o imprese);
- aziende di erogazione o aziende di consumo (Ferrero, 1968:3; Bruni, 1997:1; Puddu, 2001:4).

Le aziende di produzione di beni e servizi per lo scambio di mercato si occupano di soddisfare bisogni umani. Queste ultime, in campo economico, sono soddisfatte attraverso la produzione di beni non illimitatamente disponibili. Le aziende di erogazione, invece, provvedono all'appagamento dei bisogni di «soggetti individuabili come i diretti beneficiari del consumo di erogazione» (Puddu, 2001:3).

La distinzione tra aziende di erogazione e imprese è necessaria come modello teorico di riferimento – ma dal momento in cui i processi di consumo, produzione, acquisizione, conservazione e distribuzione sono comuni a tutte le aziende – la suddivisione spesso non è così netta tra “pura” azienda di consumo e “pura” impresa (Puddu, 2001:6; Pollifroni, 2010:18). Molto spesso un'impresa svolge anche un'attività di promozione culturale o socio assistenziale nei confronti di alcuni suoi stakeholder; così come un'azienda di consumo può svolgere anche parallelamente un'attività commerciale (Pollifroni, 2010:19). La coesistenza dei due aspetti dà luogo a una terza categoria denominata azienda composta o mista (Ferrero, 1968:18; Onida, 1968:7; Zappa, 1956: 3, Coda, 2006:2).

In questo senso le organizzazioni imprenditoriali che non hanno come scopo la creazione di profitto per coloro che hanno “portato” il capitale di rischio ma la creazione di benefici di carattere sociale per beneficiari, diversi dagli azionisti,

sono definite dalla dottrina nonprofit<sup>1</sup> (Andreas, 1996:15). Anche queste realtà imprenditoriali, come le aziende orientate al profitto, dovranno raggiungere il loro «l'equilibrio economico nel medio-lungo periodo e di quello finanziario nell'immediato per garantire la sopravvivenza, la continuità e lo sviluppo» (Matacena, 2002:134).

La definizione di azienda nonprofit si avvicina alla definizione di "impresa sociale" caratterizzata, tra le altre cose, per essere impresa con forma privata e autonoma finalizzata alla produzione di beni e servizi di utilità sociale e con un rischio economico per i fondatori e proprietari (Borzaga, Defourny, 2001:10). L'impresa sociale pertanto è una particolare tipologia azienda nonprofit (Borzaga, Defourny, 2001; Andreas, Carini, Carpita, Costa, 2012).

Il raggruppamento considerando le aziende sia sotto il *profilo oggettivo dell'attività economica svolta, di consumo o di produzione*, che sotto il *profilo soggettivo d'appartenenza al settore privato o a quello pubblico*, offre la possibilità individuare quattro tipologie di impresa (Puđu, 2001:10).

**Tavola 1 – Inquadramento generale**

		Carattere soggettivo	
		Aziende pubbliche	Aziende private
Carattere oggettivo	Aziende di consumo	Aziende degli enti pubblici	Aziende nonprofit
	Imprese	Imprese pubbliche	Imprese private

Fonte: Puđu, 2001:11

L'impresa sociale (Defourny, 2001; Spear, 2006; Bacq e Janssen, 2011) è stata introdotta in Italia con il D.Lgs. n. 155/2006 e successivi, in attuazione della legge delega n. 118/2005. Nel panorama del tessuto imprenditoriale italiano è quindi un fenomeno recente e poco diffuso e radicato. Una delle ragioni può essere individuata dalla presenza delle cooperative sociali che, a partire dagli

---

<sup>1</sup> Il "terzo settore" è l'insieme degli operatori che mediante l'utilizzo di forme giuridiche di carattere privatistico raggiungono l'obiettivo di produrre beni e servizi destinati a soddisfare bisogni di carattere sociale (Cisi, 2013:56). Molte volte tali aziende traggono la loro ragione di esistenza dalla mancanza del settore pubblico di dare risposte a determinati bisogni in settori in cui le imprese private non vedono sufficienti possibilità di guadagno (Cisi, 2013:57), rappresentando una alternativa rispetto allo stato e al mercato (Christie e Honing, 2006).

anni Sessanta, hanno avviato, con le varie amministrazioni pubbliche, strette collaborazioni per definire sistemi di welfare locale (Borzaga, 2012).

Tali ragioni fanno concentrare l'attenzione al mondo della cooperazione ed in particolare della cooperazione sociale (Borzaga, 2009a e 2009b).

### 3. La cooperazione

Il concetto di cooperazione prevede che la proprietà dell'azienda sia condivisa dai membri e gestita dagli stessi in forma paritetica per il conseguimento di un comune interesse. Nella cooperazione non contano tanto le motivazioni speculative ma i bisogni concreti da soddisfare e come tali rientrano in quelle aziende definite nonprofit. Ognuna di queste aziende sarà diversa con differenti ambiti di applicazione e diverse forme organizzative (Salvatori, 2013:13).

Una cooperativa viene definita come «un'associazione autonoma di persone che si uniscono volontariamente per soddisfare i loro comuni bisogni ed aspirazioni economiche, sociali e culturali attraverso un'impresa di proprietà congiunta e controllata democraticamente» (ICA, 2005).

Dalla precedente affermazione possiamo suddividere il sistema cooperativo in quattro dimensioni (Brogonzoli, 2004:18):

1. interesse limitato sul capitale e distribuzione residui;
2. adesione alla cooperazione in base volontaria;
3. amministrazione della cooperazione in base democratica;
4. educazione cooperativa e collaborazione tra le diverse forme di cooperazione.

Dalla prima dimensione discende il carattere mutualistico delle cooperative con il quale si fornisce ai soci beni o servizi o redditi a condizioni più favorevoli di quelle di mercato senza intenti speculativi.

Dalla seconda e dal terza dimensione discende il carattere democratico che vige nell'adesione alla struttura e alla sua governance. Proprio il fattore democratico «postula la possibilità di autogestione nelle cooperative che utilizzano il lavoro sociale e il controllo dello stesso da parte dei soci» (Matacena, 1990:12).

Dalla quarta dimensione discende il carattere solidaristico delle cooperative che spinge «a un allargamento del proprio spazio di azione solidale nei confronti prima del mondo cooperativo, poi delle istituzioni e dell'ambiente socio economico di riferimento» (Mazzoleni, 1996:23). In Italia la disciplina civilistica suddivide le cooperative in differenti categorie (D.M. n. 310/ 2004):

- di produzione e lavoro;
- di lavoro agricolo;
- sociali;
- di conferimento prodotti agricoli e allevamento;
- edilizie e di abitazione;
- della pesca;

- di consumo;
- di dettaglianti;
- di trasporto;
- consorzi cooperativi;
- consorzi agrari;
- banche di credito cooperativo;
- consorzi e cooperative di garanzia e fidi;
- altre.

Le differenti categorie di cooperative possono essere raggruppate in base all'attività svolta (Tavola 2) e ai diversi interlocutori (Tavola 3).

**Tavola 2 – Categorie di cooperazione**

<b>Tipologia</b>	<b>Principale caratteristica</b>	<b>Categoria di cooperativa</b>
Cooperative di utenza	I soci beneficiano direttamente dei servizi prodotti dalla cooperativa	- di consumo; - bancaria; - circolo culturale; - ...
Cooperative di lavoro	I soci attraverso la cooperativa svolgono la propria attività lavorativa con la garanzia che tale attività abbia le migliori condizioni del mercato	- di servizi; - di trasporto; - ...
Cooperative di supporto	I soci sono imprenditori che si uniscono per la gestione comune di alcune fasi del loro processo industriale	- agricole; - di artigiani; - ....

Fonte: Brogonzoli, 2004:42

**Tavola 3 – Ruoli all'interno delle attività di cooperazione**

<b>Tipologia</b>	<b>Soci</b>	<b>Lavoratori</b>	<b>Clienti</b>
Cooperative di utenza	Sono i fruitori dei risultati dell'attività	Prevalentemente non soci	Prevalentemente soci
Cooperative di lavoro	Lavoratori	Soci e non soci	Non soci
Cooperative di supporto	Produttori	Non soci	Soci e non soci

Fonte: Mazzoleni, 1996:23

#### 4. Le cooperative sociali

Una particolare categoria di cooperative è costituita dalle cooperative sociali (Fazi, 2012). Queste ultime hanno come scopo statutario l'impegno a perseguire l'integrazione sociale dei cittadini e in generale la promozione umana per l'interesse generale della comunità. In generale la cooperativa è definita sociale quando vi si ritrovano i seguenti requisiti:

- *mutualità allargata*: dalla mutualità concepita nella cooperativa "ordinaria" come per lo svolgimento di uno scopo mutualistico tra soggetti che hanno un'"omogeneità di interessi" per ottenere insieme un vantaggio, non necessariamente rappresentato da un utile patrimoniale, nella cooperativa "sociale", l'associazione di più soggetti non è determinata dalla presenza di un "bisogno omogeneo", quanto piuttosto, dallo "scopo di perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini". Pertanto si passa da una mutualità per il raggiungimento di un beneficio dei soci ad una mutualità allargata dove la mutualità va ad interessare la collettività sociale;
- *impresa sociale*: la cooperazione sarà guidata da principi di efficacia e di efficienza economica per il raggiungimento di un benessere collettivo;
- *democrazia interna*: caratteristica fondamentale della cooperativa sociale è la partecipazione di ogni socio come soggetto attivo all'interno del processo decisionale. Il senso di appartenenza derivante da una gestione così strutturata coinvolge non solo i soci propriamente detti, ma anche gli stessi utenti, ciò distinguendo, la cooperativa sociale da qualsiasi altra istituzione sociale tradizionale;
- *modello cooperativo di organizzazione*: data la sua natura "sui generis", i suoi valori di riferimento (solidarietà e gestione partecipata, da un lato; efficacia ed efficienza imprenditoriali e qualità del servizio, dall'altro), la cooperativa sociale non ha un modello organizzativo a cui direttamente riferirsi;
- *servizio di qualità*: è la "qualità del servizio", offerto deriva da un processo produttivo che pur rispettando i classici parametri dell'efficacia e dell'efficienza è integrato con la "partecipazione sociale produttiva" altamente personalizzante sia nel momento di programmazione futura, sia in quello di realizzazione concreta e utilizzo del servizio assistenziale reso;
- *interazione con il territorio*: intesa non solo come servizi da erogare sul territorio ma anche come possibilità di reperire risorse sociali nei luoghi dove opera la cooperativa.

La corporazione sociale, anche ai fini della rilevazione ISTAT, fa riferimento alla Legge 381/91 ed è articolata secondo le seguenti tipologie (Borghi, 2010:165):

- *organizzazioni che svolgono attività finalizzate all'erogazione di servizi socio-economici ed educativi* (cooperazioni di tipo A). Sono le imprese



sociali che si occupano direttamente dell'assistenza di malati, anziani, handicappati, inabili e di scuole professionali, formazione e addestramento avendo sempre come fine ultimo l'interesse generale, della promozione umana e dell'integrazione sociale;

- *organizzazioni che lavorano all'inserimento lavorativo di persone svantaggiate* (cooperazioni di tipo B). Sono le imprese sociali che svolgono l'inserimento di persone svantaggiate attraverso lo svolgimento di attività agricole, industriali, commerciali o di servizi;
- *organizzazioni che svolgono entrambe le precedenti attività* (cooperazioni di tipo misto A+B);
- *organizzazioni cooperative con base sociale costituite almeno per il settanta per cento di cooperative sociali* (consorzi sociali).

## **5. La sopravvivenza delle imprese: review della letteratura profit e ipotesi di ricerca per il settore nonprofit**

Nel settore profit un tema che ha da sempre attirato l'attenzione di economisti, studiosi di impresa e policy maker è la sopravvivenza di impresa. Questo fenomeno ha rilevanti implicazioni sull'allocazione delle risorse, sul miglioramento produttivo, sul rinnovamento industriale, sul ritmo dell'innovazione, sui livelli di occupazione/disoccupazione, sul grado di internazionalizzazione... componenti che hanno rilevanti effetti economici e sociali sul tessuto imprenditoriale e sullo sviluppo di un paese.

La probabilità di uscita dell'impresa dal mercato o di sopravvivenza è esito di una varietà di fattori che, in linea generale, hanno messo in luce alcune regolarità che possono essere sintetizzate in cinque ipotesi di ricerca.

### *Hp-1 La probabilità di sopravvivenza delle realtà imprenditoriali giovani è meno elevata*

La letteratura (Strotmann, 2007; Fackler *et al.*, 2012) mette in luce che le imprese più giovani hanno un maggiore tasso di mortalità rispetto alle organizzazioni più mature – *liability of newness* – (Stinchcombe, 1965). Le imprese che operano da più tempo possono, infatti, disporre di: una migliore conoscenza del mercato, una maggiore esperienza manageriale – conoscenza tacita –; un più rilevante grado di internazionalizzazione, un più elevato numero di relazioni con i vari stakeholder.

### *Hp-2 La probabilità di sopravvivenza aumenta con la dimensione*

Il fattore principale che influenza il rischio di mortalità dell'impresa è la sua dimensione. Le realtà imprenditoriali più piccole hanno, infatti, una maggior probabilità di uscire dal mercato nei primi anni di vita – *liability of smallness* – (Aldrich e Auster, 1986) rispetto alle organizzazioni di più



grande dimensione (Esteve-Pérez *et al.*, 2004; Strotmann, 2007). Le possibili cause derivano principalmente dalla:

- presenza di vincoli finanziari (Carreira e Silva, 2010);
- difficoltà nel reperire lavoratori qualificati (Cefis e Masili, 2006; Abowd *et al.*, 2009);
- necessità di dover affrontare maggiori costi perché non riescono a beneficiare di economie di scopo e/o esperienza (Santarelli *et al.*, 2006);
- mancata possibilità di ripartire i rischi sulle varie attività economiche (Geroski *et al.*, 2010).

*Hp-3 Le imprese artigiane hanno un tasso di mortalità inferiore a quelle non-artigiane*

La letteratura che indaga sulla struttura giuridica delle imprese (Mata, 2002; Esteve-Pérez *et al.*, 2004; Esteve-Pérez e Mañez-Castrillejo, 2008) presenta risultati contrastanti: in linea generale, le imprese soggette a responsabilità limitata hanno un tasso di mortalità inferiore a quelle a responsabilità non limitata. Nel tessuto imprenditoriale italiano Mariani *et al.*, 2013 propendono per una minor mortalità delle imprese artigiane rispetto alle imprese non-artigiane.

*Hp-4a Le imprese che operano in settori tradizionali hanno una sopravvivenza più elevata*

Le imprese che operano in settori a media e bassa tecnologia, con modeste barriere all'entrata e che si trovano in una fase matura del proprio ciclo di vita (Agarwal e Audretsch, 2001; Strotmann, 2007) hanno una probabilità di mortalità più contenuta.

*Hp4b Le imprese che operano in settori altamente innovativi sperimentano una maggiore probabilità di mortalità*

Le imprese che operano in settori ad alta tecnologia sembrano avere una minore probabilità di sopravvivenza rispetto alle imprese dei settori low-tech (Agarwal e Audretsch, 2001; Agarwal *et al.*, 2002; Esteve-Pérez *et al.*, 2004; Esteve-Pérez e Mañez-Castrillejo, 2008). I tassi di rischio elevati possono essere interpretati come il risultato di una rapida obsolescenza dell'impresa che si verifica con maggior rapidità nei settori altamente innovativi (Agarwal e Gort, 2002) e/o dalla maggiore esposizione, di tali tipologie di organizzazioni, alle imperfezioni dei mercati dei capitali (Carpenter e Petersen, 2002).

*Hp-5 In condizioni avverse del contesto macroeconomico, la probabilità di uscita delle imprese entranti nel mercato è meno elevata*

I vari studi sono concordi nell'evidenziare che il tasso di mortalità di impresa tende a decrescere nelle fasi espansive o caratterizzate da bassi tassi di interesse (Fotopoulos e Louri, 2000; Disney *et al.*, 2003; Fritsch *et al.*, 2006; Brixy e Grotz, 2007; Strotmann, 2007; Box, 2008; Esteve-Pérez

e Mañez-Castrillejo, 2008; Fertala, 2008; Bhattacharjee *et al.*, 2009; Geroski *et al.*, 2010; Wagner *et al.* 2010; Buehler *et al.*, 2012).

## 6. La metodologia

### 6.1 I modelli di durata

Lo studio utilizza i modelli di durata (Lancaster, 1990) per analizzare se la probabilità di sopravvivenza è influenzata dalla demografia e dalla performance di impresa. La variabile dipendente è la durata che viene misurata attraverso l'arco temporale che trascorre tra l'anno di costituzione dell'impresa e la data di chiusura dell'analisi o dell'impresa. La stima avviene attraverso l'osservazione di un panel cross-section nei vari tempi  $t_1, t_2, \dots, t_n \in T$ , dove  $T$  è una variabile discreta o continua. Il processo osservato, può iniziare in differenti istanti temporali. Ciò implica che la variabile casuale  $T$  può essere censurata a sinistra.

Sia  $T$  una variabile casuale con probabilità cumulata

$$F(t) = \int_0^t f(s) ds = \Pr(T \leq t)$$

dove  $f(t)$  è la densità di probabilità.

La probabilità per un'impresa di sopravvivere almeno  $t$  anni è uguale a

$$S(t) = 1 - F(t) = \Pr(T \geq t)$$

#### *La stima della funzione di sopravvivenza con Kaplan-Meier*

Lo stimatore non parametrico di Kaplan-Meier provvede a stimare la funzione di sopravvivenza come

$$\hat{S}_{KM}(t) = \prod_{t_i < T} \frac{n_i - d_i}{n_i} \text{ con } t_1 \leq t_2 \leq \dots \leq t_n,$$

dove  $n_i$  è il numero di imprese che sono sopravvissute fino a  $t_i$ , e  $d_i$  è il numero di imprese che sono morte.

Tale analisi non considera che altre caratteristiche specifiche di impresa e di settore economico siano in grado di influenzare la sopravvivenza dell'impresa. A tal fine si ricorre ad un modello semi-parametrico con rischio proporzionale.

#### *Il Cox Proportional Hazard Model*

Per misurare gli effetti dei diversi regressori sulla probabilità di sopravvivenza viene stimato il modello usando la massima verosimiglianza (Cox, 1972 e 1975). La funzione di rischio condizionale  $h(t|x_i(t))$  dell'impresa  $i$  è rappresentata come

$$h(t|x_i(t)) = h_0(t) \exp(x_i'(t)\beta)$$

dove  $h_0(t)$  è la *baseline hazard function* – l'effetto subito da tutte le imprese al momento  $t$  – trasformato da un set di variabili esplicative  $X$  e  $\beta$ . Quest'ultimo è il vettore dei coefficienti che devono essere stimati (van den Berg, 2001). I tassi di rischio o *hazard ratio* (HR)  $\tilde{H}_j = \exp(\tilde{\beta}_j)$  misurano l'effetto dell'incremento di un'unità della variabile esplicativa (covariata) sulla probabilità condizionata di liquidazione in base allo scostamento da 1. Se  $\tilde{H}_j < 1$  riduce il rischio di un valore pari a  $(1-\text{HR})\%$ ; se  $\tilde{H}_j > 1$  lo aumenta di un valore pari a  $(\text{HR}-1)\%$ . I test non-parametrici Log-Rank, Breslow (Generalized Wilcoxon), Tarone-Wear sono utilizzati per verificare se esiste o no differenza tra le varie funzioni, dove l'ipotesi nulla è la non differenza tra funzioni di sopravvivenza tra  $k$ -gruppi.

## 6.2 Il Data-base e l'identificazione delle uscite

Lo studio è effettuato attraverso l'impiego dei dati estrapolati dall'archivio Unioncamere Piemonte. Tale data-base contiene le informazioni anagrafiche di oltre 9.043 cooperative del tessuto piemontese, pari al 5% delle imprese piemontesi. L'archivio consente di ricostruire un panel cross-section e fornisce importanti informazioni sulla mortalità delle cooperative, distinguendo tra chiusura volontaria e involontaria.

Nella definizione dell'arco temporale si è ritenuto opportuno non dilatare troppo l'ampiezza del periodo, perché il tessuto imprenditoriale è condizionato da processi di ristrutturazione e di rinnovamento dei driver della competitività. L'attuale crisi economico-finanziaria ha acuito tali andamenti, con effetti che si stanno ripercuotendo con modalità e intensità differenti a seconda del settore economico e delle caratteristiche demografiche-gestionali delle cooperative. Lo studio considera, pertanto, i dati del periodo 2003-2012. L'analisi è condotta sui due panel cross-section rispettivamente per il periodo: *pre-crisi 2003-2007* e di *crisi 2008-2012*. I due panel sono costituiti da cooperative entrate nel mercato prima del 2003/2008 e ancora attive all'inizio del periodo considerato (2003/2008), nonché da realtà imprenditoriali nate nei due periodi di riferimento (2003-2007 e 2008-2012). La scelta del panel non è casuale: come messo in evidenza da autorevoli studiosi (Deaglio, 2008), in Italia la crisi economica è fatta risalire alla seconda metà del 2008. La scelta dell'intervallo garantisce altresì la possibilità ai vari stakeholder di assicurarsi un'informazione per un tempestivo intervento.

### **6.3 Le variabili associate al rischio di uscita delle imprese**

Le imprese sono considerate sopravvivenenti sino a quando non transitano una situazione di uscita volontaria – liquidazione volontaria, merger, trasferimento in un'altra località (italiana o estera) – o involontaria – fallimento –. Lo stato di liquidazione non sempre, tuttavia, fornisce una misura puntuale della gravità di ciò che accade all'impresa in un secondo tempo: essa può essere esito di una situazione che può avvenire a seguito di gravi difficoltà che impongono la chiusura dell'attività per sentenza di tribunale (fallimento).

Per stimare il rischio di uscita dal tessuto imprenditoriale delle cooperative con il *Cox Proportional Hazard Model* si utilizzano le variabili esplorative presentate in Tavola 3.

#### **Tavola 3 – Variabili esplorative**

- 
- L'età della realtà imprenditoriale misura la fase del ciclo di vita della stessa. La variabile è stata riclassificata in 3 classi.
  - La dimensione di impresa, rilevata nello studio dal numero di addetti, valuta la posizione della realtà imprenditoriale sul mercato. La variabile è stata classificata in 3 classi.
  - Cooperative sociali, la classificazione viene effettuata tra sociali e non.
  - Cooperative artigiane, la classificazione viene effettuata tra artigiane e non.
  - La classificazione dei settori economici è avvenuta attraverso il codice Ateco 2007. La scelta è dettata dalla distinzione tra le attività più tradizionali (agricoltura, industria, costruzioni, commercio, trasporto e magazzinaggio) a quelle con più rilevante sviluppo economico (turismo, alta e media intensità tecnologia, terziario avanzato).
- 

Fonte: elaborazione propria

## **7. I risultati empirici**

### **7.1 La descrizione dei panel**

L'analisi che segue è stata condotta sui due panel rispettivamente di 7.231 cooperative del periodo 'pre-crisi 2003-2007' e di 7.558 organizzazioni del periodo 'crisi 2008-2012'. Le tabelle 1 e 2 presentano le principali caratteristiche dei dataset. Si tratta di micro realtà circa 60%. Le cooperative sociali rappresentano poco più del 6%. I settori più rappresentati sono il trasporto, le costruzioni e il terziario avanzato (oltre 11%).

Da un'analisi delle entrate e uscite delle realtà cooperative dal tessuto imprenditoriale si nota uno sbilanciamento dei due panel. Nonostante la crisi le

entrate sono state maggiori nel periodo della crisi ( $\Delta\%_{C-PC}=2,15\%$ ) anche se si registra nello stesso periodo un incremento della mortalità ( $\Delta\%_{C-PC}=3,56\%$ ).

**Tab. 1 – Nati/mortalità delle cooperative**

Panel	Pre-crisi (PC)	Crisi (C)	PC%	C%
Imprese presenti in tutto il periodo	4.259	4.020	58,90	53,19
Entrate	1.476	1.812	20,41	23,97
Uscite	1.496	1.726	20,69	22,84
Totale	7.231	7.558	100,00	100,00

Fonte: Elaborazione propria

**Tab. 2 – Composizione del panel**

Variabili	Pre-crisi (PC)	Crisi (C)	PC%	C%
<i>Età (anni)</i>				
Nuova '1-5'	3.503	3.385	48,4	44,8
Giovane '6-10'	1	2.845	0,1	37,6
Avviata 'Oltre 10'	3.731	1.328	51,5	17,6
<i>Dimensione (numero di impiegati)</i>				
1-3	4.670	4.532	64,6	59,9
4-9	990	1.849	13,7	24,5
Oltre 10	1.571	1.177	21,7	15,6
<i>Sociali (dummy)</i>	453	505	6,3	6,7
<i>Artigiano (dummy)</i>	247	266	3,4	3,5
<i>Settore economico</i>				
Agricoltura	447	493	6,5	7,0
Industria	46	55	0,7	0,8
Costruzioni	728	799	11,0	11,3
Commercio	337	364	4,9	5,1
Turismo	117	149	1,7	2,1
Trasporto e magazzinaggio	665	860	9,7	12,1
Manif. e servizi ad alta e media intensità tecnologica	124	148	1,8	2,1
Terziario avanzato	724	822	10,6	11,6
Altri settori economici	3637	3399	53,3	47,9
Totale imprese	7.231	7.558	100,0	100,0

Fonte: Elaborazione propria

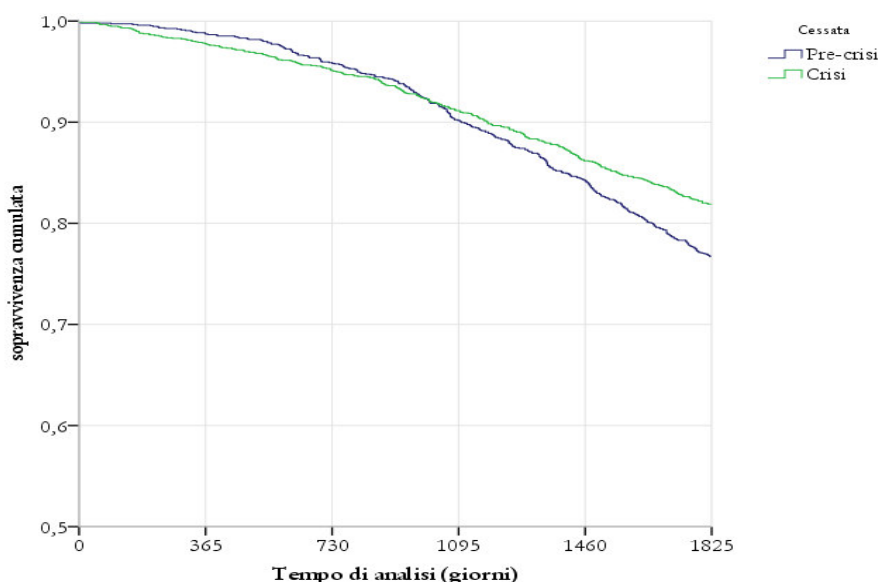
## 7.2 Prima fase – La stima della sopravvivenza con Kaplan-Meier

Un quadro interessante per descrivere la diversa probabilità della continuità dell'organizzazione è offerta dalla comparazione tra funzioni di sopravvivenza

delle singole variabili, considerate attraverso il metodo non parametrico di Kaplan e Meier (1958).

La continuazione della realtà imprenditoriali condotta tra l'insieme *pre-crisi* e *crisi* (Fig. 1) mostra un diverso andamento tra la funzione di sopravvivenza dei due panel (Tab 3): dopo una fase iniziale – primi tre anni circa – dove la mortalità del panel *pre-crisi* è meno incisiva, il tasso di uscita delle imprese è più radicale nel periodo 2006-2007; per contro il panel *crisi* registra una probabilità meno incisiva di fuoriuscita dal sistema imprenditoriale a dimostrazione che le cooperative hanno registrato una miglior tenuta nella fase economica negativa.

**Fig. 1 – Tasso annuale di uscita delle cooperative 2003-2012**



Fonte: Elaborazione propria

**Tab. 3 – Test non parametrico dell'uguaglianza delle funzioni di sopravvivenza**

	Long rank	Breslow	Tarone- Ware
Panel pre-crisi versus panel crisi	873,973 (0,000)	421,324 (0,000)	614,834 (0,000)

Note: *P-values* in parentesi

Fonte: Elaborazione propria

La tabella 4 presenta i risultati dei test Log-Rank, Breslow, Tarone-Wear di uguaglianza dei *k*-gruppi di funzioni di sopravvivenza delle variabili esplorative. I risultati suggeriscono l'esistenza di differenze significative (*p-value* >0.000) nella sopravvivenza di impresa in molte delle variabile considerate.

**Tab. 4 – Test non parametrico dell'uguaglianza delle funzioni di sopravvivenza, distinto per le covariate**

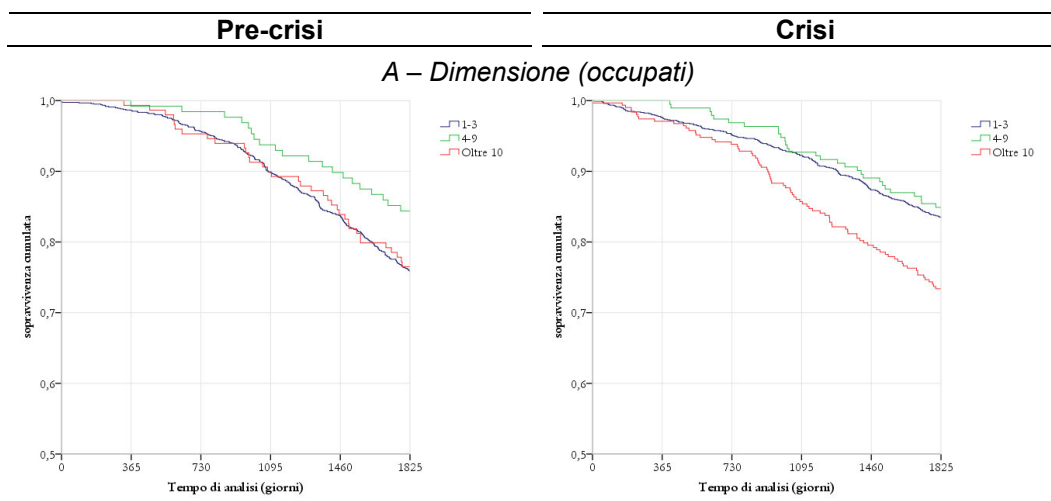
	Pre-crisi 2004-2008			Crisi 2008-2012		
	Long rank	Breslow	Tarone-Ware	Long rank	Breslow	Tarone-Ware
Dimensione	0,116 (0,734)	0,003 (0,958)	0,006 (0,939)	12,197 (0,000)	16,337 (0,000)	15,384 (0,000)
Cooperativa sociale	1,087 (0,297)	9,261 (0,002)	5,987 (0,014)	40,586 (0,000)	43,958 (0,000)	44,878 (0,000)
Cooperativa artigiana	5,356 (0,021)	5,062 (0,024)	5,381 (0,020)	7,582 (0,006)	0,749 (0,387)	3,042 (0,081)
Settori economici	2,552 (0,110)	0,703 (0,402)	0,700 (0,403)	0,033 (0,855)	0,246 (0,620)	0,047 (0,828)

Note: *P-values* in parentesi

Fonte: *Elaborazione propria*

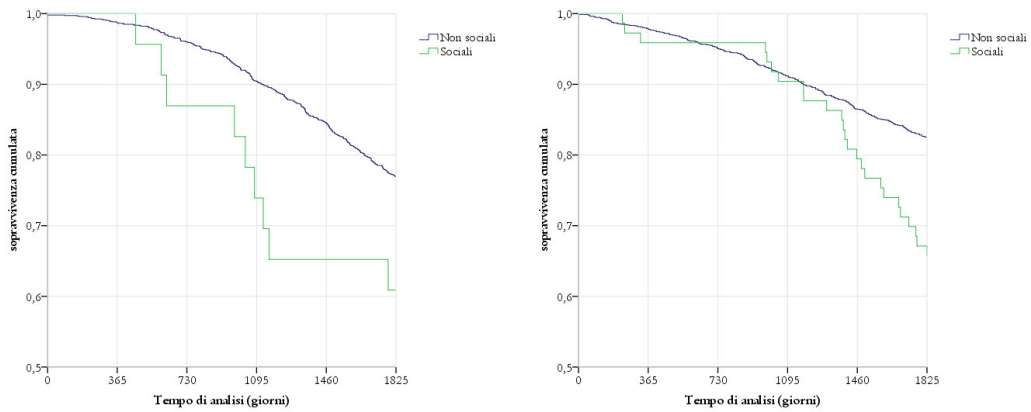
Se si considera la dimensione di impresa, valutata sul numero di addetti, nel panel *pre-crisi* sono micro (1-3 addetti) e le medie cooperative (oltre 10 addetti) a far registrare una maggior mortalità (Set Fig. 1A). Le realtà più esposte alla congiuntura economica restano le medie imprese.

**Set Fig. 1 – Curve di sopravvivenza di Kaplan-Meier, distinte per le diverse variabili esplicative**

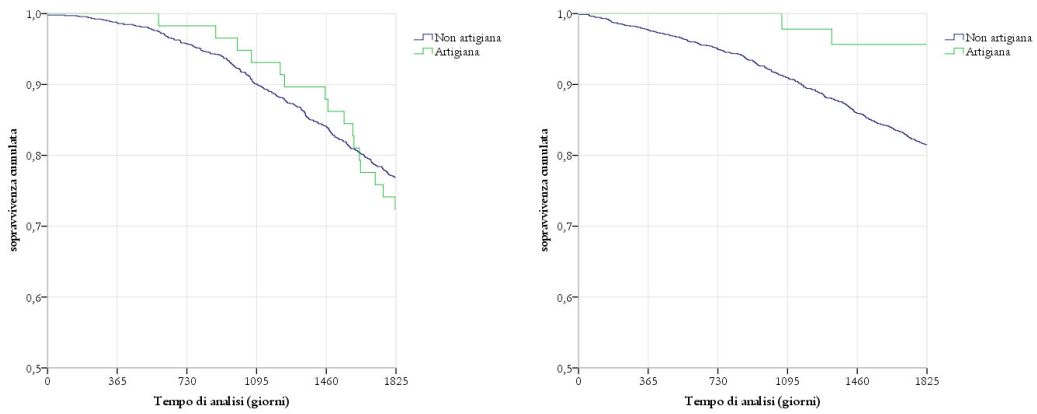




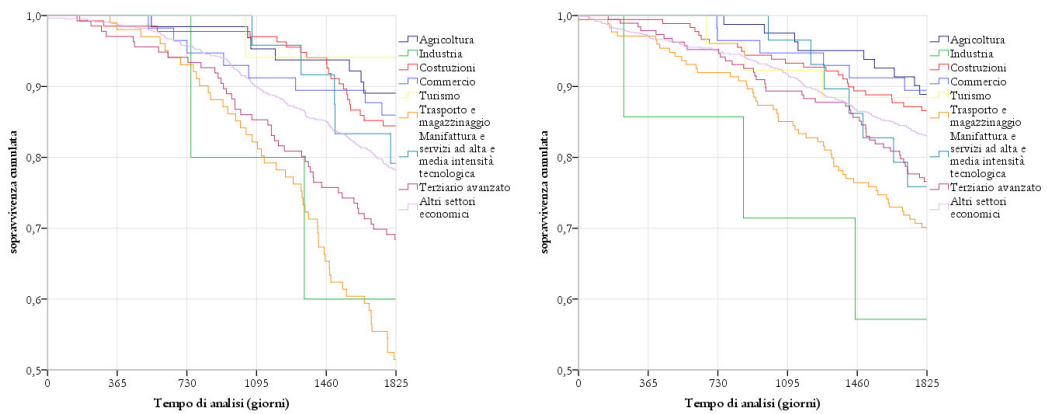
**B – Forma giuridica: Sociali**



**C – Artigiana**



**D – Settori economici**



Fonte: Elaborazione propria

Dalle funzioni non-parametriche di Kaplan-Meier della forma giuridica si evidenzia che le cooperative sociali hanno maggiori probabilità di uscire dal mercato (Set Fig. 1B). Nel panel crisi permane tale andamento che è maggiormente presente nel biennio 2011-2012.

Le cooperative artigiane sembrano essere meno esposte alla chiusura, in particolare nel momento di crisi (Set Fig. 1C).

L'analisi a livello di settori economici (Set fig. 1D) mette in luce in entrambi i panel una diversa probabilità di sopravvivenza delle imprese, sottolineando l'esistenza di un effetto 'settore economico'. È il comparto 'industria' a registrare il calo più vistoso nella probabilità di sopravvivenza, anche se la situazione è abbastanza differenziata a seconda della tipologia considerata.

L'analisi, offerta non essendo effettuata a parità di altre condizioni, ha scopo puramente introduttivo. Nel paragrafo successivo sono discussi i risultati ottenuti dall'analisi di regressione multivariata, rapportati con le ipotesi di ricerca determinate dallo scouting della letteratura sulla continuità delle attività imprenditoriali profit, allo scopo di individuare una prima analisi dei fattori di continuità delle imprese nonprofit.

### **7.3 Secondo step – I risultati del Cox Proportional Hazard Model**

In tabella 5 sono presentati i risultati del *Cox Proportional Hazard Model* per i due panel.

L'ispezione della stima parametrica dell'hazard rate suggerisce che, rispetto a un'impresa giovane (6-10 anni), il rischio di uscita dal tessuto imprenditoriale è significativamente più basso per le imprese nuove (8,8%). Risulta dunque rigettata l'ipotesi 1 di una *liability of newness*. Il rischio di liquidazione si riduce ulteriormente all'aumentare dell'età dell'organizzazione. Gli effetti della crisi fanno registrare una contrazione della *liability of newness* per le imprese di nuova costituzione (-18,9%) a riprova che le organizzazioni che entrano in un mercato in condizioni avverse sono meno vulnerabili agli impatti negativi (ipotesi 5). Sono, tuttavia, le cooperative da più tempo nel mercato le meno vulnerabili ai cambiamenti dello scenario economico con una contrazione della mortalità del 30,4%.

Una volta controllati tutti gli altri fattori, la minor dimensione di impresa si associa ad un maggiore rischio di uscita, accettando l'ipotesi 2, secondo la quale le organizzazioni più piccole sono più vulnerabili agli impatti negativi dell'ambiente.

Le cooperative sociali sono le realtà più esposte alla mortalità HR=3,322 del periodo pre-crisi. Nel periodo di crisi tali realtà fanno registrare una contrazione del rischio di mortalità (HR=1,683). Tale risultato è dovuto presumibilmente alla resistenza di questo tipo di imprenditorialità ad abbandonare il "progetto di vita" dell'imprenditore.

Contrariamente a quanto suggerivano i risultati del Kaplan-Meier una volta che il modello è controllato per tutti gli altri indicatori, essere cooperativa artigiana fa aumentare il rischio di liquidazione. Tali organizzazioni hanno sofferto maggiormente nel periodo di crisi economica: la mortalità è passata dal 3,2% del periodo pre-crisi al 56,8% del periodo crisi, aumentando del 53,6% e rigettando l'ipotesi 3.

**Tab. 5 – I risultati del Cox Proportional Hazard Model**

Variabile	Modello 1 – Pre-crisi		Modello 2 – Crisi	
	$\hat{H}_j = \exp(\hat{\beta}_j)$	p-value	$\hat{H}_j = \exp(\hat{\beta}_j)$	p-value
<i>Età impresa (anni)</i>				
Nuova '1-5'	0,912	0,101	0,723	0,000
Giovane '6-10'				
Avviata '11-25'	0,875	0,01-	0,696	0,000
<i>Dimensione di impresa (addetti)</i>				
Micro '1-3'	1,900	0,000	1,839	0,000
Piccola '4-9'				
Medie' Oltre 10'	0,672	0,002	0,989	0,912
<i>Sociale (dummy)</i>	3,322	0,000	1,683	0,000
<i>Artigiana (dummy)</i>	1,032	0,834	1,568	0,007
<i>Settori economici</i>				
Agricoltura	0,518	0,000	0,590	0,000
Industria	0,476	0,098	0,460	0,041
Costruzioni	0,629	0,000	0,835	0,030
Commercio	0,582	0,000	0,565	0,000
Turismo	0,539	0,012	0,759	0,166
Trasporto e magazzinaggio	0,857	0,158	0,923	0,358
Manifatturiero e servizi ad alta e media intensità tecnologica	0,898	0,606	0,843	0,369
Terziario avanzato	0,788	0,010	0,810	0,009
Altri settori economici				
<i>Statistiche</i>				
$\chi^2$ (tutte le variabili)	299,009	0,000	217,203	0,000
Log verosimiglianza (d.f. 14)	24239,094		26866,432	
Numero di imprese	7.231		7.558	
Numero di eventi	1.496		1.726	

Fonte: Elaborazione propria

L'analisi dei settori economici mette in luce una situazione alquanto variegata. Rispetto al comparto economico 'altri settori economici' nel panel *pre-crisi* l'operare nei comparti tradizionali agricoltura, costruzioni e commercio fa ridurre il rischio di mortalità di impresa (accettando l'ipotesi 4a). Tali andamenti sono confermati anche nel periodo crisi. Solo il commercio, nonostante la congiuntura economica, ha migliorato la performance facendo diminuire il rischio di mortalità. In molti settori si registra delle situazioni di contrazione del rischio di liquidazione: è questo il caso del terziario avanzato che fa propendere per accettare l'ipotesi

4b. Tali risultati non avendo una significatività statistica ( $p\text{-value}>0,000$ ) possono essere dovuti a dinamiche occasionali e/o non uniformemente distribuite nel territorio.

Infine è da rilevare che la crisi ha innalzato l'esposizione al rischio di uscita in molti componenti – anche forti – del sistema produttivo, circostanza che richiede la massima attenzione da parte dei diversi policy maker nell'individuare le giuste politiche economiche e industriali.

## 8. Discussione, limitazioni e direzioni future di ricerca

La recente teoria economica e di management ha posto al centro del dibattito scientifico le interazioni sociali, ossia quelle relazioni che pur essendo il frutto di un comportamento utilitaristico, producono un apprezzabile impatto sul sistema economico nel complesso. Tali azioni trovano una concreta rappresentazione proprio nel settore nonprofit. In questo comparto le imprese non agiscono in base al principio della massimizzazione del profitto, bensì rispetto a quello dell'utilità sociale.

Specie le cooperative sociali sono serbatoi ideali per alimentare l'innovazione sociale (Perrini, 2007; Chell et al., 2010; Borzaga e Bodini, 2012). Come noto le conseguenze dell'attuale crisi finanziaria hanno generato effetti economici e sociali. Le tensioni della finanza pubblica stanno imponendo una riorganizzazione dei sistemi tradizionali di welfare e una riduzione delle risorse monetarie destinate ai servizi sociali. Contemporaneamente emergono nuove tipologie di bisogno e situazioni di povertà e disagio sociale: aumento della precarietà del lavoro, incremento della disoccupazione, invecchiamento della popolazione, modifica della tradizionale struttura dei nuclei familiari, crescita dell'immigrazione.... (Picciotti, 2013).

Nonostante l'importanza del settore nonprofit limitate sono le analisi che forniscono una rappresentazione della sopravvivenza delle realtà imprenditoriali che vi operano. Lo studio condotto si inserisce in tale filone individuando le determinanti di mortalità delle cooperative in Piemonte, distinte tra sociali e non sociali.

I risultati, pur in coerenza con la teoria di management in linea con la maggior parte delle evidenze empiriche accreditate nella letteratura internazionale sulla sopravvivenza di impresa profit, mettono in luce una specificità della realtà cooperativa. In particolare, nonostante gli effetti della crisi, le realtà sociali si sono dimostrate più resistenti ai cambiamenti dello scenario economico-finanziario e politico globale.

Il paper offre un quadro aggiornato dei punti di forza e debolezza, nonché dei fattori di rischio ai quali è soggetto alla luce degli andamenti internazionali e di meccanismi endemici al sistema. Esso non è tuttavia esente da limitazioni che individuano sin d'ora ulteriori linee di sviluppo della ricerca.

Una prima linea di integrazione è individuata in un supplemento di indagine sul profilo del mondo cooperativo – sociale e non – a livello italiano. Una seconda linea di approfondimento prende corpo nello studio del ruolo della localizzazione, che consentirebbe l'individuazione dei vantaggi e degli svantaggi associati all'essere ubicati in un certo sistema economico-sociale locale e il riconoscimento del contributo al suo sviluppo. La georeferenziazione dei dati permetterebbe di evidenziare l'esistenza di cluster empirici, dettati dall'operare di vantaggi di prossimità insiti nel contesto di riferimento o nelle zone limitrofe. Le evidenze empiriche così ottenute, opportunamente restituite attraverso tecniche cartografiche genererebbero interessanti mappe della competitività del sistema nonprofit e della sua specializzazione, nonché del cambiamento strutturale in atto.

Il conseguimento di tali obiettivi implica una mole di lavoro non indifferente – in larga misura associata all'integrazione nel data-base utilizzato nel presente progetto di informazioni provenienti da altri archivi e alla selezione ed applicazione di metodi di analisi multivariata utili allo scopo –, ma la strategicità della conoscenza prodotta incita a “bruciare le tappe”, onde rendere disponibili evidenze empiriche funzionali alla gestione organizzativa e della governance territoriale in un momento così delicato.

## Bibliografia

- Abowd J.M., McKinney K.I., Vilhuber I. (2009), *The link between human capital, mass layoffs and firm deaths*, in Dunne T., Jensen J.B., Roberts M.J. (Eds.), *Producer dynamics – new evidence from micro data*, pp. 447-472, University of Chicago Press, Chicago.
- Agarwal R., Audretsch D.B. (2001), “Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival”, *Journal of Industrial Economics*, vol. 49, n. 1, pp. 21-43.
- Agarwal R., Gort M. (2002), “Technological change. Firm and product life cycle and firm survival”, *American Economic Review*, 92, pp. 184-190.
- Agarwal R., Sarkar M., Echambadi R. (2002), “The conditioning effect of time on firm survival: an industry life cycle approach”, *The Academy of Management Journal*, vol. 45, n. 5, pp. 971-994.
- Aldrich H.E., Auster E. (1986), “Even dwarfs started small: Liabilities of size and age and their strategic implications”, *Research in Organizational Behavior*, n. 8, pp. 165-198.
- Aldrich H.E., Martinez M.A. (2001), “Many are called but few are chosen: an evolutionary perspective for the study of entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 25, n. 4, pp. 41-56.
- Amaduzzi A. (1993), *Manuale di Economia Aziendale*, Cacucci, Bari.
- Andreas M. (1996), *Le aziende nonprofit: circuiti gestionali, sistema informativo e bilancio d'esercizio*, Giuffrè, Milano.

- Andreas M., Carini C., Carpita M., Costa E., (2012) "La cooperazione sociale in Italia: un'overview", Euricse Working Paper, n. 27/12.
- Bacq S., Jassen F. (2011), "The multiple faces of social entrepreneurship. A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria" *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 23, n. 5-6, pp. 373-403.
- Bellone F., Musso P., Quéré, M., Nesta L. (2006), "Productivity and market selection of French manufacturing firms in the nineties", *Revue de L'OFCE*, n. 97, pp. 319-349.
- Bernard A.B., Jensen J.B. (2007), "Firm structure, multinationals, and manufacturing plant deaths", *Review of Economics and Statistics*, n. 89, pp. 193-204.
- Bhattacharjee A., Higson C., Holly S., Kattuman P. (2009), "Macroeconomic instability and business exit: Determinants of failures and acquisitions of UK firms", *Economica*, vol. 76, n. 301, pp. 108-131.
- Borghi V. (2010), *Impresa sociale: una breve geografia del contesto italiano*, in Laville J.L., La Rosa M. (a cura di), *Impresa sociale e capitalismo contemporaneo*, Sapere, Roma.
- Borzaga C. (2009), "Lezioni della cooperazione sociale", in Borzaga C., Zandonai F. (a cura di), *L'impresa sociale in Italia. Economia e istituzioni dei beni comuni*, Donzelli, Roma.
- Borzaga C. (2012), "I contenuti del rapporto: una geografia dell'impresa sociale", in Venturi P., Zandonai F. (a cura di), *L'impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributi alla ripresa*, Altraeconomia, Roma.
- Borzaga C., Depedri S., Torti E. (2009), "The Role of Cooperative and Social Enterprises: A Multifaceted Approach For An Economic Pluralism", *Euricse Working Papers*, N. 000/09.
- Borzaga C., Defourny J. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge London.
- Box M. (2008), "The death of firms: Exploring the effects of environment and birth cohort on firm survival in Sweden", *Small Business Economics*, vol. 31, n. 4, pp. 379-393.
- Brixy U., Grotz R. (2007), "Regional patterns and determinants of birth and survival of new firms in Western Germany", *Entrepreneurship & Regional Development*, n. 19, pp. 293-312.
- Brogonzoli L. (2004), "L'impresa cooperativa", *Strumenti*, n. 31, Elemond Scuola & Azienda.
- Bruni G. (1977), "I fondamenti teorici dell'impresa pubblica", in *Sinergie/Finanza Marketing Produzione*.
- Buehler S., Kaiser C., Jaeger F. (2012), "The geographic determinants of bankruptcy: Evidence from Switzerland", *Small Business Economics*, vol. 39, n. 1, pp. 231-351.
- Büchi G., Cugno M. (2013), "La sopravvivenza delle società di capitali nel settore high-tech. Evidenze empiriche dal Sistema Italia", Referred conference proceedings Sinergie, Track 8 - Tappe del processo innovativo, pp. 603-619.
- Büchi G., Cugno M. (Forthcoming), *Firm Demographics, Firm performance and Survival: an empirical analysis of the Italian System*.



- Carpenter R.E., Petersen B.C. (2002), "Capital market imperfections, high-tech investment, and new equity financing", *Economic Journal*, n. 112, pp. 54-72.
- Carreira C., Silva F. (2010), "No deep pockets: Some stylized empirical results on firms' financial constraints", *Journal of Economic Surveys*, n. 24, pp. 731-753.
- Carreira C., Texeira P. (2011), "The shadow of death: Analyzing the pre-exit productivity of Portuguese manufacturing firms", *Small Business Economics*, vol. 36, n. 3, pp. 337-351.
- Cefis E., Marsili O. (2006), "Survivor: The role of innovation in firms' survival", *Research Policy*, n. 35, pp. 626-641.
- Certo S.T., Miller T. (2008), "Social Entrepreneurship: Key Issues and Concepts", *Business Horizons*, vol. 51, n. 4, pp. 267-271.
- Chell E., Nicolopoulou K., Karataş-Özakan M. (2010), "Social entrepreneurship and enterprise: International and innovation perspectives", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 22, n. 6, pp. 485-493.
- Christie M.J., Honig B. (2006), "Social Entrepreneurship: New Research Findings", *Journal of World Business*, vol. 41, n. 1, pp. 1-5.
- Cisi M. (2013), *Le aziende nonprofit*, in Brusa L. (a cura di), *Lezioni di Economia Aziendale*, Giappichelli, Torino
- Coda V. (2006), "Economia Aziendale: alla ricerca di punti di convergenza", in *Appunti per un dibattito sulla cultura aziendale*, SIDREA, Roma.
- Cox D.R. (1972), "Regression models and life tables", *Journal of Royal Statistical Society*, n. 34, pp. 187-220.
- Cox D.R. (1975), "Partial likelihood", *Biometrika*, n. 62, pp. 269-276.
- Dart R. (2004), "The legitimacy of social enterprise", *Nonprofit Management and Leadership*, vol. 14, n. 4, pp. 411-424.
- Defourny J. (2001), *From third sector to social enterprise*, in Borzaga C., Defourny J. (a cura di), *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge London.
- De Silva D.G., McComb R.P. (2012), "Geographic concentration and high tech firm survival", *Regional Science and Urban Economics*, n. 42, pp. 691-701.
- Deaglio M. (2008), "La politica industriale e la crisi finanziaria", *L'Industria*, n. 1, pp. 61-80.
- Disney R., Haskel J., Heden Y. (2003), "Entry, exit and establishment survival in UK manufacturing", *Journal of Industrial Economics*, n. 51, pp. 91-112.
- Esteve-Pérez S., Mañez-Castillejo J.A. (2008), "The resource-based theory of the firm and firm survival", *Small Business Economics*, vol. 30, n. 3, pp. 231-249.
- Esteve-Pérez S., Sanchis Llopis A., Llopis J.A. (2004), "The determinants of survival of Spanish manufacturing firms", *Review of Industrial Organization*, vol. 25, n. 3, pp. 251-273.
- Fackler D., Schnabel C., Wager J. (2012), "Establishment exits in Germany: the role of size and age", *Small Business Economics*, DOI 10.1007/s11187-012-9450-z.
- Fazzi L. (2012), *I percorsi dell'innovazione nelle cooperative sociali*, in Venturi P., Zandonai F. (a cura di), *L'impresa sociale in Italia. Pluralità dei modelli e contributi alla ripresa*, Altraeconomia, Roma.
- Ferrero G. (1968), *Istituzioni di economia d'azienda*, Giuffrè, Milano.



- Ferrero G. (1987), *Impresa e Management*, Giuffrè, Milano.
- Fertala N. (2008), "The shadow of death: Do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs?" *Empirica*, vol. 35, n. 1, pp. 59-80.
- Fischman M., Levinthal D.A. (1991), "Honeymoons and the liability of adolescence: a new perspective on duration dependence in social and organizational relationships", *Academy Management Review*, n. 16, pp. 442-468.
- Fotopoulos G., Giotopoulos I. (2010), "Gibrat's Law and the persistence of growth in Greek manufacturing", *Small Business Economics*, vol. 35, n. 2, pp. 191-202.
- Fotopoulos G., Louri H. (2000), "Determinants of hazard confronting new entry: does financial structure matter?", *Review of Industrial Organization*, vol. 17, n. 3, pp. 285-300.
- Fritsch M. (2008), "How does new business formation affect regional development?", *Small Business Economics*, vol. 30, n. 1, pp. 1-14.
- Fritsch, M., Brixey, U., Falck, O. (2006), "The effect of industry, region, and time on new business survival – a multi-dimensional analysis", *Review of Industrial Organization*, n. 28, pp. 285-306.
- Furlan A., Gradinetti R. (2012), "La sopravvivenza delle nuove imprese: un'analisi empirica", *Economia e Società Regionale*, vol. 115, n. 1.
- Geroski P.A., Mata J., Portugal P. (2010), "Founding conditions and the survival of new firms", *Strategic Management Journal*, n. 31, pp. 510-529.
- Giovannetti G., Ricchiuti G., Velucchi M., (2011), "Size, innovation and internationalization: a survival analysis of Italian firms", *Applied Economics*, n. 43, pp. 1511-1520.
- Glaeser E.L. (2001), *The Future of Urban Research: Non-market Interactions*, Harvard University, Mineo.
- Glaeser E.L., Redlick C. (2009), *Social Capital and Urban Growth*, Harvard University, Mineo.
- Godart O., Görg H., Hanley A. (2011), "Surviving the crisis: Foreign multinationals vs domestic firms in Ireland", *CEPR Discussion Paper*, n. DP8596.
- Görg H., Spaliara M.E. (2009), "Financial health, exports, and firm survival: a comparison of British and French firms", *CEPR Discussion Paper*, n. DP7532.
- Helpman E., Melitz M.J., Yeaple S.R. (2004), "Export vs. FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review*, vol. 94, n. 1, pp. 300-316.
- ICA News, n.5/6 1995.
- Kirner E., Kinkel S., Jaeger A. (2009), "Innovation paths and the innovation performance of low-technology firms – An empirical analysis of German industry", *Research policy*, vol. 38, pp. 447-458.
- Lancaster T. (1990), *The analysis of transition data*, Cambridge University Press, New York.
- Mata J., Portugal P. (2004), "Patterns of entry, post-entry growth and survival: a comparison between domestic and foreign owned firms", *Small Business Economics*, vol. 22, n. 3-4, pp. 283-298.
- Mariani M., Pirani E., Radicchi E. (2013), "La sopravvivenza delle imprese negli

- anni della crisi: prime evidenze empiriche dalla Toscana”, *Economia e Politica Industriale*, n. 28, pp. 25-52.
- Mata J., Portugal P. (2002). “The survival of new domestic and foreign owned firms”, *Strategic Management Journal*, vol. 23, n. 3, pp. 323–343.
- Matacena A. (2002), *La responsabilità sociale e la comunicazione sociale nelle aziende nonprofit*, in Hinna L. (a cura di) *Il bilancio sociale*, Il Sole24 ore, Milano.
- Matacena A. (1990), *L'Impresa cooperativa. Obiettivi finalizzanti. Risultati gestionali e bilancio d'esercizio*. CLUEB, Bologna.
- Mazzoleni M. (1996), *L'azienda cooperativa*, Cisalpino, Bologna.
- Onida P. (1968), *Economia Aziendale*, III ed., Utet, Torino.
- Perrini F. (2007), *Social entrepreneurship. Imprese innovative per il cambiamento sociale*, Egea, Milano.
- Puddu L. (2001), *Ragioneria Pubblica. Il bilancio degli enti locali*, Giuffrè, Milano.
- Pollifroni M. (2010), *Green Public Accounting*, Giappichelli, Torino.
- Salvatori G. (2013), *Economia cooperativa: un approccio innovativo alla sostenibilità*, Euricse, Working Paper, n. 49-13.
- Santarelli E., Klomp L., Thurik R.A. (2006), *Gibrat's Law: An overview of the empirical literature*, in E. Santarelli (Ed.), *Entrepreneurship, growth, and innovation*, (pp. 41–73), New York: Springer.
- SIDREA - Società Italiana dei Docenti di Ragioneria ed Economia Aziendale - [www.sidrea.it](http://www.sidrea.it).
- Spear R. (2006), “Social entrepreneurship: A different model?” *International Journal of Social Economics*, vol. 33, n. 5-6, pp. 399-410.
- Stinchcombe F. (1965), Social structure and organizations, in March J.G. (ed), *Handbook of organizations*, (pp. 142–193), Rand McNally, Chicago.
- Strotmann H. (2007), “Entrepreneurial survival”, *Small Business Economics*, vol. 28, n. 1, pp. 87-104.
- Triglia C. (2005), *Sviluppo locale*, Laterza, Bari.
- Triguero A., Córcoles D. (2013), “Understanding innovation: An analysis of persistence for Spanish manufacturing firms”, *Research Policy*, n. 42, pp. 340-352.
- van den Berg G.J. (2001), Duration models: Specification, identification and multiple durations, in Heckman J.J., Leamer E.E. (Eds.) *Handbook of Econometrics* (pp. 3381-3460), 5, Elsevier, Amsterdam.
- Wagner, J. (2010), “Entry, exit and productivity: empirical results for german manufacturing industries”, *German Economic Review*, n. 11, pp. 78-85.
- Zappa G. (1956), *Le produzioni nell'economia delle imprese*, Tomo I, Giuffrè, Milano.

## Ringraziamenti

Il lavoro si inserisce nel progetto di ricerca dal titolo «La sopravvivenza delle imprese nel settore nonprofit» svolto in collaborazione con l'Osservatorio dell'Economia Civile della Camera di Commercio di Torino. Gli Autori desiderano ringraziare in particolare il Dott. Pierluigi Ossola e la Dott.ssa Barbara Basacco per i preziosi suggerimenti forniti in fase di ideazione del testo.

### **Giacomo Büchi**

Professore Ordinario di Economia e gestione delle Imprese  
Dipartimento di Management  
Università di Torino  
C.so Unione Sovietica n. 218/bis  
10134 – Torino  
E-mail: giacomo.buchi@unito.it

### **Monica Cugno**

Ricercatore e professore aggregato di Economia e gestione delle Imprese  
Dipartimento di Management  
Università di Torino  
C.so Unione Sovietica n. 218/bis  
10134 – Torino  
E-mail: monica.cugno@unito.it

### **Guido Giovando**

Ricercatore e professore aggregato di Economia Aziendale  
Dipartimento di Management  
Università di Torino  
C.so Unione Sovietica n. 218/bis  
10134 – Torino  
E-mail: guido.giovando@unito.it